

SOMMAIRE

AVANT PROPOS

REMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES SCHEMAS

LISTE DES ABREVIATIONS

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

PARTIE I: IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET

**Section 1 : ETUDE DES CONTEXTES ENVIRONNEMENTAUX DE LA ZONE
D'EXPLOITATION**

Section 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE ET ASPECT MARKETING

Section 1 : DESCRIPTION DU MARCHE

Section 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE

Section 3 : ANALYSE DE L'OFFRE

Section 4 : L'ANALYSE CONCURRENTIELLE

Section 5 : PART DU MARCHE VISE

Section 6 : POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETINGS A ADOPTER

CONCLUSION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE

**PARTIE II : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE
DU PROJET**

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE REALISATION

Section 1 : L'IDENTIFICATION DES MATERIELS

Section 2 : TECHNIQUE DE REALISATION

Conclusion du premier chapitre

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

**Section 1 : LA PRODUCTION ENVISAGEE ET L'EVOLUTION DU CHIFFRE
D'AFFAIRES**

**Section 2 : LES ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS DE LA
PRODUCTION**

Section 3 : LES DIFFERENTS FACTEURS DE LA PRODUCTION

Conclusion du deuxième chapitre

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Section 1 : LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

Section 2 : LA CHARGE DU PERSONNEL

Section 3 : CHRONOGRAMME D'ACTIVITE

Conclusion du troisième chapitre

CONCLUSION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE

**PARTIE III :EVALUATION FINANCIERE, ECONOMIQUE ET
ORGANISATIONNELLE DU PROJET**

INTRODUCTION DE LA TROISIEME PARTIE

CHAPITRE I : COUTS DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

Section1 : COUT DES INVESTISSEMENTS

Section 2 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT

Section 3 : PLAN DE FINANCEMENT

Section 4 : REMBOURSEMENT DE DETTE

Section 5: LES COMPTES DE GESTION

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE

Section 1 : LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNELS (PAR NATURE)

Section 2 : LE TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

Section 3 : BILANS PREVISIONNELS

CHAPITRE III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET

Section 1: EVALUATIONS FINANCIERES DU PROJET

Section 2 : EVALUATION ECONOMIQUE

Section 3 : EVALUATION SOCIALE

Section 4 : IMPACT SUR LA VIE ECONOMIQUE DES ELEVEURS

Section 5 : CADRE LOGIQUE

CONCLUSION PARTIELLE DE LA TROISIEMME PARTIE

CONCLUSION GENERALE

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°01 : Température et pluviométrie.....	6
Tableau n° 02 : Climatologie du milieu	7
Tableau n°03 : Infrastructures	7
Tableau n°04 : Analyse de la FFOM	11
Tableau n°05: Caractéristique et spécificité de chaque race	17
Tableau n°06: Production moyenne journalière des concurrents directs	19
Tableau n°07: Le prix du marché.....	20
Tableau n°08: Motivation d'achat.....	20
Tableau n°09 : Processus de production de fourrage	28
Tableau n°10 : Planning d'utilisation de fourrage	28
Tableau n°11 : Fabrication de concentré.....	30
Tableau n°12: La description de la production	32
Tableau n°13 : Tableau de la capacité de la production.....	33
Tableau n°14 : Evolution des chiffres d'affaires en Ariary	33
Tableau N°15 : Rémunération du personnel en première année.....	39
Tableau N°16 : Répartition des cotisations sociales sur les 5 années	40
Tableau n° 17 : Le chronogramme d'activité.....	40
Tableau n°18 : Investissement nécessaire	44
Tableau n° 19: Matériel de bureau et matériel informatique	45
Tableau n°20 : Matériels et outillages.....	46
Tableau n° 21 : Amortissement de Frais de développement immobilisables	47
Tableau n° 22 : Construction de bâtiment	47
Tableau n° 23 : Installation technique et Agencement général, aménagements	48
Tableau n° 24 : Amortissement des vaches	48
Tableau n°25 : Matériel de transport	48
Tableau n°26 : Matériel de bureau et matériel informatique	49
Tableau n°27 : Matériel outillage.....	49
Tableau n°28 : Récapitulation des Amortissements.....	50
Tableau n°29 : Le Fond de Roulement Initial.....	51
Tableau n°30 : Plan de financement.....	52
Tableau n°31: Tableau de remboursement de dette	52

Tableau n°32 : Les produits	53
Tableau n°33: Récapitulation des charges annuelles avant financement	54
Tableau n°34: Compte de résultat par nature	56
Tableau n°35 : Tableau de compte de résultats.....	57
Tableau n°36: Le tableau des flux de trésorerie	58
Tableau n°37: Bilan d'ouverture	59
Tableau n°38 : Calculs de la VAN au taux de 20%	62
Tableau n°39: Calcul de V.A.N. au taux 40%	63
Tableau n° 40 : Tableau de calcul	64
Tableau n°41 : Ratios de rentabilité globale	66
Tableau n°42 : Evolutions de ratios de rentabilité financière	67
Tableau n°43 : Cadre logique	68

LISTE DES SCHEMAS

Schéma n°01 : Motivation d'achat en %	21
Schéma n°02 : Utilisation des surfaces cultivables.....	27
Schéma n°03 : Evolution du C.A	34
Schéma n°04 : Organigramme	37

LISTE DES ABREVIATIONS

- A.C.** : Amortissement Cumulé
C.A. : Chiffre d'affaire
CFP : Centre de Formation Professionnelle
C.NAP.S: Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
EBE : Excédent Brut d'Exploitation
FMG : Francs Malagasy
FRI : Fond de Roulement Initial
INSTAT: Institut National des Statistiques
IP : Indice de Profitabilité
M : Million
PCD : Plan Communal de Développement
PDM : Part de Marché
S.I.M : Système d'Information Marketing
T : Taux
T.R.I : Taux de Rentabilité Interne
TVA : Impôts et Taxes
TVA : Taxe sur les Valeur Ajouté
V.A.N : Valeur Actuelle Nette
V.N.C. : Valeur Nette Comptable
V.O. : Valeur d'origine

INTRODUCTION GENERALE

Conscient des potentialités de notre pays, l'Etat malgache oriente son action vers les milieux prometteurs. Parmi eux, le milieu rural attire l'attention de l'Etat puisque la majorité des surfaces inexploitées s'y situe. De plus, 80% de la population sont des paysans. Les paysans en milieu rural n'arrivent cependant pas à satisfaire les besoins de consommation de la totalité de la population à Madagascar. L'une des causes de cette insuffisance est que les paysans sont pauvres et que leurs cultures de subsistance sont loin de pouvoir être qualifiées de « professionnelles ».

Les analyses menées récemment aboutissent toutes à la conclusion que l'une des stratégies à privilégier serait la promotion du secteur privé pour lutter contre la pauvreté et avoir une économie significative, dans une perspective de développement humain durable et soutenu. Ainsi la volonté politique actuelle du Ministère de l'élevage et de l'administration communale tend de plus en plus vers l'application rigoureuse des lois sur la Normalisation sanitaire et la Formalisation du secteur de l'élevage de la vache laitière à Madagascar.

Face à cette politique de l'Etat, nous envisageons de réaliser ce projet de « **Création d'un élevage de vache laitière dans le District de Tsiroanomandidy Région du Bongolava.** ».

Les communes urbaines et rurales des pays en développement dépendent étroitement de la productivité et de la réussite du monde agricole. Quant à Madagascar, un pays à vocation agricole, vu sa population rurale, il est indispensable de stimuler les initiatives privées agricoles dans le monde rural.

Parlons d'abord de la méthode d'identification de projet en l'appliquant à notre projet. Nous avons bien identifié que ce projet a pour but de répondre clairement à nos attentes. L'étape de l'élaboration consiste en premier lieu à comprendre la problématique et les besoins qui génèrent ce projet, et à structurer le concept ou l'idée par une approche méthodique d'identification.

L'objectif est donc d'examiner ce projet et en bâtir la planification afin de savoir quelle tâche doit être effectuée, comme la contribution avec la commune de Tsiroanomandidy et de partager une nouvelle technique en développant le niveau de vie dans cette commune, et l'apprentissage du nouvelle technologie concernant l'élevage. On pourra faire connaître l'importance et le bénéfice qu'on obtient sur l'élévation de la vache laitière. Notre but est aussi de partager notre expérience et de bénéficier des revenus suffisants, des emplois stables aux producteurs et un développement durable pour la zone d'exploitation.

Nous atteindrons cet objectif en élaborant ce projet dans le cas présent et le suivi de toutes les instructions pour les bonnes marches de production de vache.

A ce sujet, il est dit que le développement n'est pas global, il est lié à une définition de territoire pertinent, à la valorisation des potentialités et des ressources locales, d'où le choix du district de Tsiroanomandidy.

La valorisation par l'approche filière est un des instruments de résolution de ce problème. Dans le district du Tsiroanimandidy la filière lait est déjà pratiquée mais il lui faudrait une action d'intensification pour valoriser les produits laitiers

En fait, pour le montage de cet ouvrage, nous adoptons une méthodologie basée sur la recherche documentaire et des enquêtes individuelles approfondies, des interviews pour acquérir le plus d'informations possibles et pour ne pas se perdre dans la réalité du domaine auquel nous nous engageons.

Alors la première partie de ce projet est consacrée à son identification dans laquelle nous allons aborder la présentation générale du projet, l'étude du marché et l'aspect marketing ainsi que le cadre logique.

Quant à la deuxième partie, nous y présentons la conduite du projet dont les principales rubriques en sont la technique de réalisation, la capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle.

Enfin, la troisième partie sera consacrée entièrement à l'étude financière du projet à savoir les coûts des investissements et les comptes de gestions, l'étude de faisabilité et les évaluations et impact du projet.

Il est important de dire que cette étude pourrait convaincre les paysans de devenir des professionnels quelles que soient leurs activités principales en obtenant la meilleure rentabilité. Pour ne pas se tromper sur la réalité, la présente étude utilise des observations directes avec des questionnaires sur le terrain accompagnés par des analyses sur document.

PARTIE I :
IDENTIFICATION DU PROJET

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

L'identification du projet, sans aucun doute l'une des plus importantes, permet de conceptualiser le projet par une démarche logique qui nous amène à bien la maîtriser, tout en considérant les dimensions de l'environnement qui interagissent sur celle-ci. Pour qu'il soit géré dans un contexte de qualité, un projet doit suivre différentes phases au terme desquelles des points de contrôle doivent être définis. Chaque étape fait l'objet d'une validation à partir d'un document spécifique. Cela permet de garantir la conformité des besoins ainsi que de s'assurer de l'adéquation aux objectifs de coûts et de délai. Dans cette phase de l'identification de tout projet, quelques outils deviennent indispensables pour tout gestionnaire de projet comme la présentation générale du projet ensuite, l'étude du marché et enfin l'aspect marketing.

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET

Le but principal de l'étude de la présentation du projet est de faire des analyses si le projet est viable dans l'environnement socio-économique de la région où nous allons implanter le projet. L'interdépendance entre l'environnement et les services offerts par l'entreprise est un facteur clé pour la réussite d'un projet.

Dans ce chapitre, nous allons voir successivement la justification du projet qui conduit à l'élaboration de ce dernier et ensuite les caractéristiques du projet.

Pour procéder à la présentation globale du projet, nous allons analyser cela en deux sections qui sont la justification interne et externe ainsi que les caractéristiques et choix du projet.

Section 1 : ETUDE DES CONTEXTES ENVIRONNEMENTAUX DE LA ZONE D'EXPLOITATION¹

1.1 : Situation géographique

Le District de Tsiroanomandidy se trouve dans la région du Bongolava au Moyen-Ouest à 219 km de la Capitale vers la route nationale numéro 1 bis (RN°1 bis), et est situé sur les hautes terres centrales. La RN1 bis la relie à la sous-préfecture de Morafenobe, d'Ambatomainy et de Maintirano de l'ex- province de Majunga.

Le District du Tsiroanomandidy s'étend sur une superficie d'environ 9078km², et se présente comme une vaste zone dépressionnaire, au relief creux, entaillé par un réseau hydrographique très ramifié.

L'altitude varie entre 750 m et 950 m. Trois ensembles peuvent y être distingués :

- à l'Est, l'ensemble Mahasolo, Ankadinondry, formé de plateaux s'élevant à 950 m, séparé par un bas fonds large et étendu
- au Sud-ouest, la cuvette de Belobaka qui forme une unité topographique et hydrographique bien limitée, drainée par l'Itonoky
- au centre, l'ensemble de Tsiroanomandidy, d'une altitude comprise entre 750 m et 950 m, dominé par les massifs s'étendant sur des cuvettes où s'accumulent les eaux de pluies. Les bas fonds y sont très étroits surtout dans la partie méridionale.

¹ Plan Communal de Développement Tsiroanomandidy 2009

La région du Bongolava a aussi d'autres potentialités comme les marchés de bovidés qui favorisent la création de notre future unité. Cette zone se prête également à la promotion des investissements.

1.2 : Situation démographique

Nous avons déjà exprimé que notre projet sera installé dans le District de Tsiroanomandidy région du Bongolava.

La région de Bongolava avec une superficie de 16.821km² occupe les 29% de la superficie de l'ex- province d'Antananarivo. Elle est comptée parmi les régions de Moyen Ouest.

En matière de population, la région compte 326607 de population représentant 9,7% du total de l'ex- province. Plus de 72,44% de la population de Bongolava se concentrent à Tsiroanomandidy. L'effectif de la population est plus important en milieu rural qu'en milieu urbain. D'après le dernier recensement officiel (RGPH 2008) dans la région, on assiste à un taux d'accroissement naturel très élevé de 4,8%.

A propos de classe d'âge de population, la pyramide des âges observée dans l'ensemble montre une pyramide en expansion, ce qui traduit un grand nombre d'enfants et des jeunes gens et une faible proportion de personnes âgées. L'âge moyen de la population est estimé à 21 ans.

La population est composée essentiellement des différentes ethnies telles que : Betsileo, Merina, etc. ... qui sont en général des agriculteurs exportateurs et des éleveurs. On constate donc que cette zone est une zone d'immigration.

La population du District est estimée autour de 9078 personnes actuellement, dont la majorité vit dans les gros « Bourgs » de Tsiroanomandidy, Ankadinondry-Sakay et Mahasolo.

1.3 : Situation climatique

1.3.1 : Température et pluviométrie

Le climat est caractérisé par trois saisons bien distinctes :

- la saison humide ouvre les mois de Novembre et Décembre
- la saison Per-humide s'intercale entre le mois de Janvier jusqu'au mois de Mars
- la saison sèche est bien marquée du mois de Mai au mois d'Octobre

Tableau n°01 : Température et pluviométrie

Mois	Température (°C)			Pluviométrie	
	Minimum	Maximum	Moyenne	Pluie (mm)	Nb de jours
Janvier	20,0	26,3	28,15	357,6	24
Février	19,8	27,8	23,8	580,8	24
Mars	19,5	29	24,25	180,2	7
Avril	18,8	28,1	23,45	107,9	7
Mai	16,4	26,9	21,65	22,0	6
Juin	12,3	25,1	18,7	0	0
Juillet	12,5	25,6	19,05	0	0
Août	13,3	26,7	20,0	0	0
Septembre	16,2	28,3	22,25	0	0
Octobre	19,4	30,4	24,9	35,3	1
Novembre	19,9	30,2	25,05	121,0	13
Décembre	19,6	28,0	23,8	232,9	16
TOTAL				1655,7	98

Source : Station météorologique de Kianjasoa 2009.

Cette région est relativement chaude, sauf pendant quelque mois (Mai à août). C'est un climat favorable à l'élevage de vache laitière à cause de la température qui convient aux animaux.

1.3.2 : Climatologie du milieu

Le District du Tsiroanomandidy fait partie du régime climatique tropical d'altitude, supérieure à 900 mètres. Elle est caractérisée par une température moyenne annuelle inférieure ou égale à 20° C. L'année comporte trois saisons bien individualisées, l'une pluvieuse (Humide, la seconde Per-humide et la dernière sèche).

Tableau n° 02 : Climatologie du milieu²

Saisons	MOIS												
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Humide													
Per-humide													
Sèche													



Saison humide



Saison Per-humide



Saison sèche

1.4 : Situation socioculturelle

D'après les recensements effectués auprès de l'INSTAT, plusieurs branches ont marqué d'une évolution notamment des différentes infrastructures utilisées par les habitants de la commune, accès, durée de parcours.

Le tableau ci-dessous présente les infrastructures dans la région du Bongolava.

Tableau n°03 : Infrastructures

Hôpital public CHD 1 et Hôpital public CHD 2 ou Centre Hospitalière de District de Tsiroanomandidy
Hôpital / clinique privée et Poste sanitaire privé
Ecole primaire privée
CEG public et privé ou Collège d'Enseignement Général
Lycée public et Lycée privé
Université privée et CFP = Centre de Formation Professionnelle
Poste de police et gendarmerie
Banque et entreprise privée et publique

INSTAT/ Recensement au niveau des communes 2009

² Station météorologique de Kianjasoa 2009

1.5 : Situation économique

1.5.1 : La riziculture

Dans l'ensemble, le District couvre des rizières de grand périmètre irrigué, fertiles qui permettent à la population de pratiquer la riziculture comme une activité principale surtout dans les bas fonds. La plupart des habitants sont à la fois micro producteurs c'est à dire qu'ils recherchent tout d'abord l'autosuffisance en riz pour la consommation plutôt que le revenu et gros producteurs de rente avec comme stratégie l'alternative de culture de rente et de revenu.

1.5.2: Les cultures de contre saison

Ce sont en général, des cultures complémentaires du riz. Sur les rizières, la culture des pommes de terre est la plus pratiquée mais, en outre, les cultures de manioc, des maïs, des arachides, des haricots, des patates douces viennent après sur Tanety que chaque famille possède.

1.5.3 : Les cultures maraîchères

Il s'agit des cultures des légumes qui appuient toujours la riziculture. En général, cette culture n'occupe que les bas fonds et les rizières. Ce type de culture est pratiqué souvent après la récolte du riz. Il unis et permis s'en déduire que la majorité de la production est orientée vers la consommation, autrement dite une consommation de subsistance.

1.5.4 : L'élevage

• L'aviculture

C'est une activité standard pour tous les ménages dans le district. Elle est pratiquée comme consommation de transition c'est-à-dire 50% à consommer et 50% pour le marché. Toutefois, l'aviculture fournit à court terme, des revenus rapides nécessaires utilisés pour l'alimentation. Le mode d'élevage est traditionnel pour tous. En moyenne, un ménage possède 10 volailles. Les races les plus élevées dans cette zone sont les races locales d'où leur mode d'élevage traditionnel.

• La porciculture

Cette spéculation est utilisée comme Activité Génératrice de Revenu à moyen terme. Dans le district, on compte porc pour 3 ménages en moyenne.

• L'élevage des cheptels bovins

Le district de Tsiroanomandidy est une zone à vocation d'élevage bovin extensif. Les méthodes d'élevage des bovins varient selon les races des animaux et les zones d'élevage. Comme dans tous les milieux ruraux, Le rang social d'un ménage est mesuré par la possession de cheptels bovins. Ce type d'activité est considéré comme activité primaire et ne pourrait pas se séparer de l'agriculture. Il est à la fois considéré comme facteur de production et de thésaurisation. En tant que facteurs de production, les bovins locaux sont les plus utilisés.

Depuis des années, grâce à l'existence d'une « site de mont » il y avait un taureau de race PRN (Pie Rouge Norvégien) pour l'amélioration des races dans le District. On y rencontre des cheptels de races « *zafindraony* » ou « *Métisses* ». Grâce à cette amélioration des races de cheptels, ce District possède des vaches améliorées et des vaches de races pures « *Pie Rouge Norvégienne* » (PRN) et des Frisonne Française Pie Noir. Cette race PRN est la race favorable dans la zone de Tsiroanomandidy raison pour laquelle elle est impliquée. Mais il ne faut pas oublier non plus la race **Normande** qui est la plus adaptée dans les zones chaudes comme Tsiroanomandidy.

Section 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET

Le projet que nous allons réaliser est un projet de création d'un élevage de vaches laitières dans le District du Tsiroanomandidy Région du Bongolava.

2.1 : Formalités administratives

La création d'une entreprise demande une certaine démarche administrative. Voici les renseignements sur l'entreprise :

- Forme juridique : Société Anonyme
- Dénomination : TONDRA-DRONONO
- Lieu d'implantation : Tsiroanomandidy
- Capital social : 10 000 000 Ariary (ou 50 000 000 Fmg)
- Nombre d'associés : 4
- Nature : élevage de la vache laitière et vente des produits

2.2 : La finalité de l'action

Comme toutes les actions de développement, la finalité est l'idéal vers lequel on tend. Pour cette étude, la finalité recherchée c'est de promouvoir le développement rural local en valorisant les activités agricoles.

2.3 : Le but de l'action

Le manque de professionnalisme et l'inexistence de la connaissance professionnelle ont des relations étroites sur les problèmes socio-organisationnels avec les problèmes techniques chez les autres paysans.

Mais ici, l'action envisagée suscite une idée de professionnalisation c'est-à-dire la maîtrise des activités adéquates pour avoir un bon rendement de production ainsi que la connaissance en simple gestion temporelle, financière, et humaine.

Sur cette action, le but est donc l'instauration du professionnalisme dans le monde rural en diminuant les échecs sur les activités agricoles.

2.4 : Problèmes rencontrés

Généralement un projet n'a d'existence que s'il y avait un problème majeur à résoudre, marqué par les problèmes rencontrés dans le monde rural, plus précisément dans notre zone d'intervention, où se concentrent sur les responsables qui ne sont que les producteurs eux-mêmes et l'insécurité. Le résultat de leur travail dépend d'eux.

C'est-à-dire la réussite ou l'échec des activités agricoles est liée avec les producteurs surtout avec leur mode de production.

Concernant le District de Tsiroanomandidy qui est déterminé par son contexte, c'est une zone de pauvreté causée par les petits problèmes qui suivent :

- Faible niveau d'instruction de la population qui est semblable pour toutes les zones rurales.
- augmentation de la population, face aux ressources limitées
- insuffisance de matériels de productions
- insuffisance de ressources financières pour les investissements
- activité paysanne très diversifiée
- encadrement technique insuffisant

2.5 : Analyse de la FFOM (Force, Faiblesse, Opportunité, Menace)

2.5.1 : Définition de la FFOM

L'analyse (FFOM : Forces Faiblesses Opportunités, Menaces) est une méthode d'analyse du contexte stratégique. Elle permet d'identifier les forces et les faiblesses internes d'une entité, ses opportunités d'évolution ainsi que les menaces susceptibles d'affecter sa raison d'être ou de compromettre l'atteinte de ses objectifs.

2.5.2 Utilisation

L'analyse FFOM est utilisée pour construire un projet d'entreprise et pour réviser la stratégie d'une entité. Les opportunités et menaces permettent de définir les orientations de développement relatives au positionnement externe. Les forces et les faiblesses permettent de définir les orientations d'amélioration interne portant sur la structure et le mode de fonctionnement de l'entité.

Tableau n°04 : Analyse de la FFOM

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none">▪ Eleveur de vache laitière de race PRN,▪ Déjà pratiqué des cultures des fourrages sur les rizières et sur Tanety,▪ Initiative de développement assurée▪ Confection de provende pourrait elle-même,▪ Assurances sur le terrain pour les alimentations pérennes des vaches.	<ul style="list-style-type: none">▪ Incapacité de surmonter l'habitude causée par ce fatalisme,▪ Limitation aux seules fosses de fourrages,▪ Manque de l'esprit d'entreprise.
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none">▪ Membre de la coopérative d'éleveur et de transformateur du lait en yaourt et en fromage,▪ Bonne relations avec le FIFAMANOR,▪ Situation près du chef lieu du District et celle de la région,▪ Existence de caisse de CECAM institution de micro finances▪ Membre de la CECAM.	<ul style="list-style-type: none">▪ Les maladies de la vache,▪ Inexistence locale de vétérinaire,▪ Insécurité,▪ Le climat.

Cours en 2^{ème} année « Marketing » 2005

Conclusion du premier chapitre

À partir de ce chapitre, nous devrions être en mesure de: comprendre la méthode d'identification d'un projet et de saisir l'importance des dimensions de l'environnement en appliquant ces outils à l'élaboration d'un projet et de bien bâtir une structure de fractionnement des tâches qui doit être effectuée

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE ET ASPECT MARKETING

Les informations nécessaires à Madagascar semblent difficiles à obtenir, faute de disponibilité des ressources humaines et financière pour collecter les données sur les variations des prix par exemples et l'insuffisance des matériels à utiliser comme la technologie moderne et aussi la création pour l'autonomie même afin de faciliter la communication et l'organisation.

Ce fait est d'autant plus aigu en matière de données sectorielles et/ ou régionales. Ces conditions rendent les techniques scientifiques relatives à l'étude de marché relativement inefficaces (élasticité de la demande, enquête d'intention d'achat, marché témoin ...).

Comme en matière de vache, nous avons envisagée une estimation grossière du coût d'investissement et de fonctionnement des moyens matériels et des moyens financiers

Il est donc recommandé de recouper les renseignements obtenus et de les interpréter prudemment, ce qui motive la simplification du contenu de ce chapitre pour obtenir une vision correcte de l'état du marché.

Section 1 : DESCRIPTION DU MARCHE

1.1 : Définition³

Par définition : « Le marché est un lieu de rencontre de l'offre et de la demande, et où s'effectue l'échange de propriétés d'un produit ». Selon un autre concept : « Le marché c'est l'ensemble des personnes ou organisation qui achètent un bien ou service , autrement dit un ensemble des clients les plus réceptifs aux actions commerciales de l'entreprise relevant des responsabilités du service commerciale à savoir étude, choix, réalisation et contrôles

1.2 : Etude de marché proprement dite

L'étude sert à analyser l'offre et la demande pour tirer parti de la connaissance du marché et de l'élaboration des programmes dont dépendent la production et l'administration financière.

Notre étude de marché se rapporte :

- A la concurrence pour adopter la meilleure stratégie selon la durée de vie du profit.

³ Site web Bottom-up « au niveau de terrain » 2010

- A l'information économique sur tout ce qui influence l'offre et la demande en fraction de la variation politique, monétaire, démographique....

Progressant du général au particulier, notre étude de marché utilise les techniques et les méthodes du S.I.M (Système d'Information Marketing). Elle peut être détaillée par des « études directes », comme celle de motivation.

En effet, un marché n'existe que par la présence simultanée de clients solvables et motivés ou groupes d'acheteurs susceptibles d'acheter les produits proposés.

Ces différents segments d'acheteurs sont des marchés actuels et potentiels plus ou moins importants pour l'entreprise. Ce sont les épiceries, les magasins du quartier, les cantines d'entreprise et les cantines d'écoles....

Et des fournisseurs présentant les produits au moment voulu, au lieu voulu et en quantité et en qualité voulues par le client dans des conditions favorables.

En somme, pour qu'un marché existe, il faut que 3 éléments soient satisfaits :

- Un besoin clairement défini et susceptible de s'exprimer par une demande solvable.
- Une demande qui soit prête à payer un produit ou service pour satisfaire le besoin ressenti.
- Une offre qui propose un produit ou service répondant plus ou moins à ce besoin exprimé.

Pour cela, il nous faut analyser la demande, l'offre, l'action de la concurrence pour mieux apprécier les besoins qui semblent très importants dans la mesure où nous sommes en phase d'implantation dans une zone encore peu connue.

Section 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE⁴

La demande est un besoin ressenti par un individu, susceptible de se traduire en une décision d'achat.

Pour notre cas, l'analyse de la demande est basée précisément sur les données statistiques existantes (venant d'autres sources d'informations), les plus récentes possibles pour le choix de la population cible et pour mettre en évidence l'action commerciale que nous envisageons de pratiquer tout au long de notre opération.

L'analyse environnementale incite l'entreprise à décrire clairement la politique et la stratégie pour faire face à toutes les influences durant son évolution.

⁴ (Adam Smith, *La Richesse des Nations*, Livre I, chapitre VII, page 127)

L'analyse PESTEL consiste à analyser l'environnement : politique, économique, social, technologique et environnement légal de l'entreprise

Pour cela, nous divisons notre étude de la demande en quatre parties pour plus d'informations possibles à savoir :

1. L'environnement politique et légal
2. L'environnement économique
3. L'environnement social et culturel
4. L'environnement technologique

2.1 : L'environnement politique et légal

L'environnement légal du secteur comporte deux subdivisions, à savoir, l'environnement légal lié à la technique de production et de commercialisation, d'une part, et la réglementation fiscale, d'autre part. D'ailleurs, toutes les précautions d'hygiène et les contrôles sanitaires sont prescrits dans la réglementation en vigueur, émanant du Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche (MAEP).

Une hygiène rigoureuse doit être observée à tous les stades, de l'élevage à l'assiette du consommateur face au risque de multiplication microbienne.

En amont du marché :

- Éviter de souiller les circuits propres (les matériaux, le sol, les murs)
- Veiller à l'hygiène des hommes (lors des manipulations, les mains apportent des souillures) et du matériel (nettoyage et désinfection)

En sus des réglementations sur les contrôles sanitaires et les précautions d'hygiène de lait à Madagascar.

Il en résulte que la volonté politique actuelle du ministère de l'élevage et de l'administration communale tend de plus en plus vers l'application rigoureuse des lois sur la normalisation sanitaire et la formalisation du secteur. En conséquence, l'environnement politique et légal de la production laitière va évoluer, à court ou moyen terme.

2.2 : L'environnement économique

Au sujet de l'environnement économique, on peut donner des informations très générales concernant la situation économique du pays, concernant les problèmes de financement et l'insuffisance de ligne de crédit sur l'implantation de l'élevage ou la

production de vache laitier que les bailleurs de fonds à cherche beaucoup des conditions nécessaires afin de financer un tel projet.

2.3 : Caractéristiques des consommateurs

En général, au niveau de la consommation on constate que la condition de vie devient de plus en plus difficile, causé par l'augmentation du prix de produit de première nécessité (PPN), comme (le riz, les légumes, ...). Les dépenses des ménages sont limitées en valeur. En outre la consommation des produits alimentaires est le principal poste touché. On constate actuellement une nette amélioration du style de vie des ménages tant au niveau des meubles, de l'électricité, que des équipements électroménagers comme le téléphone, les réfrigérateurs,...

2.4 : Environnement technologique

Le développement des techniques d'élevage est insuffisant c'est à cause de l'application des techniques traditionnels et l'inexistence des secteurs de recherche pour la valorisation ou l'amélioration de la production de vache afin d'améliorer le rendement agricole. Il y aussi l'élévation du prix des vaches étrangères pour avoir les qualités ou les normes atteints sur l'augmentation volume de production (une vache atteint à 1500000-2000000 Ariary selon les tailles).

Cette technologie est l'engraissement sur place. Cette insuffisance de technologie explique l'inefficience de la production de bétail part rapport aux à celle des pays (Afrique du sud, Australie, France, USA,...)

L'historique de la vache laitière à Madagascar

Le zébu malgache, destiné essentiellement à la production de viande est un animal à faible potentiel laitier. En vue d'augmenter la production laitière à Madagascar, des importations de vaches laitiers à haut rendement ont été périodiquement entreprises depuis un siècle. Parmi les diverses races de vaches importées, les plus connues sont les races « Normande » et « Frisonne » et aussi le Pie-Rouge Norvégien.

Le lait

Selon le congrès international de la répression en matière de fraudes, on entend par lait entier de vache, le produit sans modification de sa composition tel qu'il est obtenu régulièrement et en totalité sans interruption à partir des vaches saines et convenablement nourries. Il doit être propre et ne doit contenir de colostrum. Le lait sans indication de l'espèce animale de provenance correspond au lait de vache

Le lait c'est une liquide généralement blanc, sécrété par les glandes mammaires de la femme ou des femelles des mammifères, aliments très riches en graisses émulsionnées, en protide, en lactose, en vitamine, e, sels minéraux, et qui assure la nutrition des jeunes au début de leur vie.

La race

La qualité de la production laitière dépend, en grande partie, des performances de la race. Cependant, nombreuses races de vaches laitières ont été identifiées dont les races zébu, Rana, Pie Rouge Norvégienne, Normande croisée, Frisonne croisée, Holstein et la race Frisonne française Pie Noire.

Le tableau suivant présente les caractéristiques de chacune de ces races.

Tableau n°05: Caractéristique et spécificité de chaque race

RACES	CARACTERISTIQUES
Zébu	- -Production journalière de 2 à 3 litres avec une durée de lactation moyenne de 150 jours.
<i>Rana</i> (race issue des croisements avec la Normande ou la Frisonne)	Race issue des croisements multiples et désordonnés entre la race zébu malgache et les races laitières importées d'Europe telles que Frisonne, Normande,. C'est un animal sans bosse dont la performance est de 400 à 800 litres pendant 200 jours.
Pie Rouge Norvégienne (P.R.N)	Race européenne dont la couleur de la robe est pie rouge, la performance varie entre 6 000 à 7 500 litres par vache pendant 10 mois.
Prim'Holstein	Race d'origine néo-zélandaise. Nécessite des soins rigoureux pour une meilleure production. Elle varie entre 5.000 à 6.500 litres par vache pendant 10 mois.
Frisonne Française Pie Noire (F.F.P.N)	Egalement d'origine européenne caractérisée par une robe pie noire. C'est une race rustique qui s'adapte bien aux conditions climatiques des hautes terres de Madagascar. Sa performance varie de 3 000 à 4 500 litres par vache pendant 10 mois.
Manjan'i BOINA	Sa couleur et noire et il est associé au race « Brune de Alpes » Française. sa volume de production du lait et peut que les Normandes On remarque que son volume de lactation n'atteint pas le 10 mois Sa performance varie de 3000à 4000 litres par vache.

Revue « Ny fiompiana ombivavy be ronono » CFP Bevalala 2000

Section 3 : ANALYSE DE L'OFFRE⁵

L'offre se définit comme un ensemble de services et de produits fournis pour satisfaire le besoin et la demande des consommateurs. Les consommateurs et les producteurs sont représentés respectivement par la demande et par l'offre. Selon, Adam Smith, L'offre doit correspondre à la demande. Ainsi, l'importance du secteur informel dans le secteur de distribution est une force ou contexte dont l'entreprise doit tenir compte. Cette situation se manifeste par l'importance des achats en alimentation faits par les ménages dans la distribution informelle.

Le développement de l'agriculture et de l'élevage s'est ralenti malgré l'existence d'un centre de recherche pour l'agriculture et l'élevage et d'un établissement supérieur en agronomie qui est causé par l'analphabétisation et l'inexistence des matériels ainsi la difficulté sur l'application de différentes techniques sur le mode de l'élevage. En effet, les recherches ne sont appliquées ni par les paysans, ni par les éleveurs et agriculteurs industriels.

Section 4 : L'ANALYSE CONCURRENTIELLE

L'analyse de la concurrente permet de voir les différents intervenants sur les marchés. Elle comprend : les catégories, les forces et les faiblesses des concurrents.

4.1 : Les Catégories des concurrents

4.1.1 : Concurrence directe

La concurrence directe est composée des fournisseurs des produits laitiers. Les rendements de ces produits varient selon les techniques pratiqués par chaque producteur comme l'utilisation de techniques traditionnelles qui entraînent une diminution des productions. Le prix change en fonction de la politique adoptée et des coûts affectés puis aussi des aliments. Donc, la concurrence est forte au niveau du marché.

Les fermiers à vaches laitières à BONGOLAVA sont peu nombreux. Mais, les qualités et les quantités laissent à désirer. Ce qui permet d'avancer qu'ils ne constituent pas des concurrents potentiels. La production moyenne journalière de ceux-ci est présentée comme suit :

⁵ Adam Smith « le marché économique » 1970 page 63

Tableau n°6: Production moyenne journalière des concurrents directs ⁶

Propriétaire d'une petite ferme	Nombre des vaches laitières et Races	Prix d'achat d'une vache (million Fmg)	Quantité produite par jour (en litre)	Quantité produite par mois (en litre)	Quantité produite par an (en litre) par vache
RASAMY Fkt : Anjanakazo-	3 Pie Rouge	6 à 10 M	18 L (8 L matin + 10 L soir)	540 L	6480 L
VICTOR Fkt : Androtra-	3 Pie Noir	4 à 8 M	12 L	360 L	4320 L
RATOVO Fkt : Anjanakazo-	5 Pie Rouge	7 M (en 1997)	18 L	540 L	6480 L
RAMANGASON Fkt :Anjanakazo-	2 Pie Rouge	8 M	18 L	540 L	6480 L
CHARLINE Fkt :Anjanakazo-	Pie Rouge	10 M (en 2005)	20 L	600 L	7200 L
STANISLAS Fkt :Anjanakazo- Tel : 032 80 559 23	2 Pie Noir	8 M	18 L	540 L	6480 L

Source : Auteur-(2010) pour l'enquête personnelle sur terrain auprès des paysans éleveurs des vaches laitières de TSIROANOMANDIDY-VILLE

⁶ Questionnaire d'enquête dans l'annexe

4.1.2 : Concurrence indirecte

La concurrence indirecte est composée des producteurs des dérivés laitiers qui satisfont le besoin des clients en produit de qualité et ceux des autres produits qui peuvent se substituer au lait comme le miel, l'œuf, le chocolat et la viande.

Ainsi, notre produit pourra bien concurrencer les autres si le prix et les effets escomptés de sa consommation sont au même niveau sur le marché.

Actuellement, la consommation des produits laitiers est massive car presque la plupart des produits sont distribués à la grande ville, et la population Malagasy qui y vit consomme et utilise énormément les produits laitiers.

Tableau n°7: Le prix du marché (en Ariary)

Types des produits substituables	Part budget pour la consommation alimentaire	Prix du marché en moyen
Lait	10%	1000-1100
Viandes (volailles, bovin, porc....)	25%	5 000-6 500
Yaourt	10%	300
Miel	5%	3 500
Œuf	20%	350
Autres	30%

Source : INSTAT/DSSM 2009

Section 5 : PART DU MARCHE VISE

D'après notre enquête auprès des ménages, on peut mesurer leurs sensibilités par rapport aux 3 facteurs que nous jugeons pertinents dans le tableau suivant

Tableau n°08: Motivation d'achat

Caractéristiques	Pourcentage
Service	25%
Qualité de produit	35%
Prix	40%

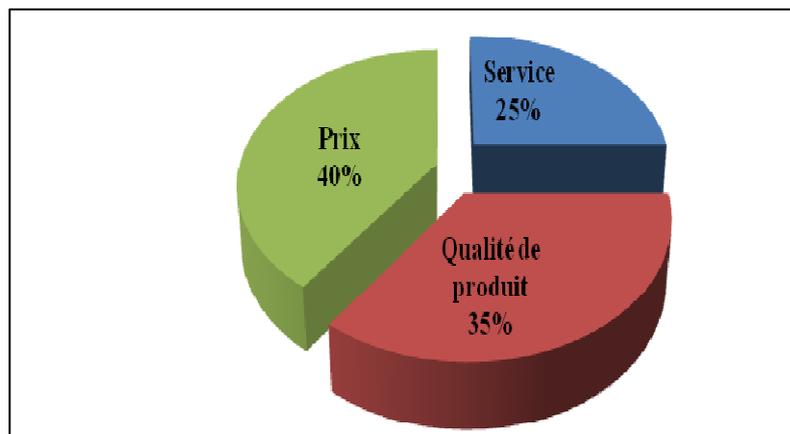
Source : INSTAT/DSSM 2009

Le projet suppose l'acquisition de 75% de la part de marché disponible, sans tenir compte des épiciers, des détaillants locaux, des ménages et surtout des transformateurs locaux.

D'après l'enquête, d' une part 25% sont sensibles au service, c'est à dire, que ces fractions veulent des offres de base plus un service. D'autre part 35% sont sensibles à la qualité du produit, c'est-à-dire, que ces clients exigent des produits fabriqués conformes aux normes sanitaires en vigueur

Enfin 40% sont sensibles au prix (produit actuel sur le marché), c'est-à-dire, que si le niveau de prix actuel augmente, ils cherchent des fournisseurs vendant à bas prix. Etant donné que l'entreprise est positionnée comme un fournisseur donnant de service en plus de la fonction de base du produit, on va cibler la fraction « sensible au service ».

Schéma n° 01 : Motivation d'achat en %



Source : INSTAT/ DSSM 2009

Section 6 : POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETINGS A ADOPTER

Nous ne limitons pas nos actions sur les clients. Mais les étendons au niveau du produit, du prix, de la communication, des ventes et de la distribution sans négliger pour autant les besoins des ménages dans cette étude du marché.

6.1 : Marketing mix

6.1.1 : Politique de produit

Composante essentielle du marketing mix, la politique de produit matérialisé la réponse de l'entreprise aux attentes du marché c'est la création d'un élevage de vaches laitières.

Le fonctionnement des produits sur un marché peut être visualisé et de débarrasser les concurrents qui existent.

L'innovation et le lancement de produits nouveaux constituent des déterminants importants d'une politique de produit. Ils se situent comme l'interface d'une part comme solution aux attentes nouvelles au consommateur ou insatisfaites sur un marché d'autre part. Services techniques et service marketing doivent donc étroitement coopérer au sein de la firme face.

Les opérations de lancement d'un produit nouveau sont délicates et risquées. Elles comprennent tout d'abord des études préalables destinées à vérifier le niveau d'acceptabilité du nouveau produit par le marché et par conséquent, le chiffre d'affaires et la rentabilité qu'il peut générer.

6.1.2 : Politique de prix

Le prix est la valeur chiffrée d'un bien. C'est aussi un élément essentiel de mesurer la rentabilité de l'entreprise. Le prix joue un rôle important dans le comportement d'achat des consommateurs. Il donc de notre intérêt d'imposer un prix adéquat et à la portée de notre cible visée. La politique de prix dépendra donc des objectifs prévus par l'entreprise.

Suivant notre stratégie de différenciation, nous pouvons proposer un prix égal au prix pour les autres. Nous adaptons donc un prix à 900 Ariary le litre pour les laits par rapport au prix du marché actuel et 800 000 Ariary pour les veaux.

6.1.3 : Politique de communication et promotion

La communication sert à transmettre des informations ou des réclamations afin d'obtenir de la part du destinataire une modification de comportement ou d'attitude. L'objectif de la communication est d'attirer le plus grand nombre de consommateurs. On applique le support publicitaire pour lancer notre produit.

Il y a un :

- Un contact personnel ou relationnel par les vendeurs au moment de la commande et de la livraison.
- Une mise en place du livre de communication avec les éléments d'identité de chaque client (nom, adresse...) mais également l'élément historique (le numéro de commande, les achats antérieurs, le montant de la commande, etc.
- Une utilisation régulière du système de communication (téléphone, Internet, fax, base des données, publipostage, autres) pour avoir une connaissance permanente de leur besoin.
- Publicité sur le lieu de vente : affichages par exemple
- Une distribution de prospectus, des dépliants et brochures dans les entreprises et établissements scolaire avec de bon tarif bien fait et expliquant la traçabilité des produits.

6.1.4 : Politique de distribution et de vente

Nous allons opter pour le système de distribution marketing direct en utilisant

Le système de vente directe : l'entreprise distribue directement sans recourir à des intermédiaires, les achats sont livrés sur place avec les techniques de communication téléphonique, face à face, l'Internet.

Le système de marketing interactif : établir un contact direct avec des prospects c'est-à-dire recherché des clients par divers moyen en vue de créer un dialogue et entretenir une relation continue

Par la vente face à face par l'intermédiaire des équipes de vente.

La distribution directe présente des avantages considérables. Elle permet une meilleure sélectivité dans la communication, une personnalisation des messages et un entretien de relations durables. Ce marketing interactif nous offre la possibilité de contrôle du contact direct avec les cantines et les consommateurs et de réduire le nombre d'écran.

6.2 : Stratégie marketing à adopter

La stratégie doit permettre à l'entreprise d'agir et de réagir suivants les actions des concurrents pour faire mieux et bien se positionner sur le marché. Pour notre projet, nous allons adopter deux types de stratégie, à savoir :

- ✓ La stratégie push : qui consiste à pousser les produits vers les consommateurs.
- ✓ La stratégie pull : qui consiste à tirer les consommateurs vers les produits ;

6.2.1 : Stratégie « Push »

La stratégie PUSH (pousser) se traduit essentiellement par des actions commerciales au niveau de la force de vente et de la distribution. Elle utilise les techniques de la stimulation des vendeurs, de la promotion auprès des distributeurs (qui peuvent bénéficier des remises, cadeaux,...et de la promotion auprès des acheteurs finaux. Toutes ces techniques visent à mettre en avant le produit, à le pousser vers les clients. Notre firme adoptera cette stratégie en organisant un concours de ventes et en dispensant de formation aux intermédiaires.

6.2.2 : La stratégie « Pull »

La stratégie PULL (tirer) fait appel à des dépenses énormes sur la publicité (radio, télévision, quotidien d'information) et à l'encouragement des consommateurs à demander le produit aux détaillants. Ceux-ci feront appel à leur grossiste, tandis que ce dernier s'adressera aux producteurs.

Conclusion du deuxième chapitre

Une étude de marché est un ensemble de techniques marketing qui permet de mesurer, analyser et comprendre les comportements, les appréciations, les besoins et attentes d'une population définie qui cherche à déterminer les offres de biens, de services ou d'idées en fonction des attitudes et de la motivation des consommateurs, Le marketing a par nature un rôle d'influence et de persuasion (ce qui conduit ses critiques à n'y voir que manipulation et propagande), les publics pouvant être très variés (consommateurs, entreprises clientes, pouvoirs publics, électeurs...).

CONCLUSION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE

Précédemment, nous avons fait la présentation du projet, dans laquelle nous avons traité l'historique, les caractéristiques du projet. Nous y avons aussi donné la situation géographique et démographique de la région d'implantation du projet. Le projet étant identifié.

Dans cette première partie, nous avons traité l'identification du projet en développant en premier lieu la présentation globale du projet que nous voyons l'historique et les données statistiques du projet. Ensuite, l'analyse de l'étude du marché et les aspects marketing du projet. Dans cette section, la demande, et l'offre ; la concurrence ainsi que la stratégie marketing que nous allons adopter sont analysés.

PARTIE II :
ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET
ORGANISATIONNELLE
DU PROJET

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE

L'étude de faisabilité vise à analyser la faisabilité économique, organisationnelle et technique de projet. Cette étape permet d'étudier la demande de projet et de décider si le concept est viable. Cette deuxième étape a pour enjeu de valider la demande des utilisateurs par rapport aux objectifs généraux de l'organisation. Elle consiste à définir le périmètre du projet, notamment à définir les objectifs finaux, c'est-à-dire que la technique de réalisation et les capacités de productions enfin l'étude organisationnelle. A ce stade du projet il est donc utile d'associer les utilisateurs à la réflexion globale.

Lors de la phase d'opportunité, les besoins généraux de la maîtrise du projet doivent être identifiés. Il est nécessaire de s'assurer que ces besoins correspondent à une attente de l'ensemble des utilisateurs cibles et qu'ils prennent en compte les évolutions probables des besoins.

CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE REALISATION

Le but de toute activité d'une entreprise est de produire des biens. Généralement, toute unité de production peut être considérée comme un opérateur social de transformation entre le travail et les matériels. Pour ce cas, un développement harmonieux de la production laitière doit considérer les paramètres tels l'habitat, l'alimentation, la santé et la reproduction. Ces paramètres sont supposés à la portée de la nouvelle entreprise en premier lieu puis pour l'ensemble des laitiers malagasy à long terme.

Section 1 : L'IDENTIFICATION DES MATERIELS

1.1 : Les bâtiments d'élevage

Parce qu'on envisage de faire un type d'élevage professionnel et plus rationnel, il faut avoir un bâtiment plus confortable suivant les normes requises pour les animaux pour baisser le taux de mortalité. Si le bâtiment est adapté aux besoins des animaux, ceux-ci seront plus productifs, car ils seront capables de résister au passage des agents contaminants.

1.2 : L'amélioration d'étable⁷

C'est une activité obligatoire au commencement de l'intensification car elle permet s'assurer un environnement convenables pour les vaches pendant toute la journée. En réalité, les vaches de race pure doivent pâturer à raison de 2 heures par jour. Donc, si leur étable se trouve insatisfaisante, les productions de lait diminuent et on ne pourra pas obtenir la meilleure performance.

Cependant, il ne faut pas oublier que c'est une activité paysanne à moderniser, sans négliger pour autant les ressources locales : l'étable doit être dure qu'elle soit construite en « *Biriky tany* » avec **Toit en tôle** *, ou en « *Feta tany* »*, avec « *Tafo bozaka* »*. L'essentiel c'est que les normes doivent être respecté : étable avec dallage de 8m x 4m au moins pour une vache d'ou :

- la dimension de salles (espace réservé à la vache)
 - largeur 1,5m
 - longueur 2 à 2,66m
- le volume d'air 0,5 à 1m³

⁷ Illustration dans l'annexe n°3

- la hauteur sous-plafond : 3 à 4 m
- l'éclairage 1/15 à 1/20 de la surface du bâtiment
- couloir de service : largeur 1,5m à 1,75 m pente 2%
- auges : 0,80m avec hauteur de 0,25 m à 0,50 m
- couloir d'alimentation :
 - longueur : 0,20m
 - profondeur : 0,20m
 - pente : 2%

Au fond de la salle, il faut prévoir un canal qui sert à rendre sèche l'étable tout le temps.

Section 2 : TECHNIQUE DE REALISATION

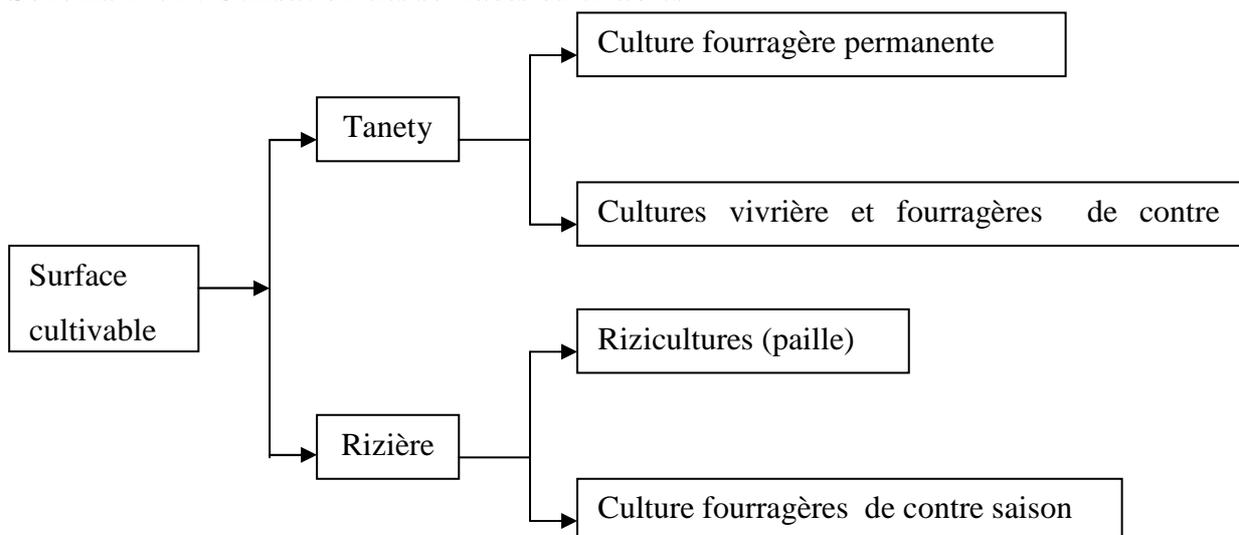
2.1 : Culture de fourrages et provenderie

Cette activité qui est le facteur important pour tout élevage et assure l'alimentation des vaches. La maîtrise de l'affouragement c'est-à-dire la distribution des fourrages aux bétails en toute saison est primordiale car une vache sous alimentée non seulement donne moins de lait mais aussi finit jusqu'à n'en plus donner.

De plus la teneur en matière grasse diminue lorsque l'alimentation redevient normale, la qualité de lait deviendra moins bonne.

Pour bien assurer le paramètre alimentation, il faut recourir à la culture de fourrage en utilisant les « Tanety » et les rizières selon la saison et le type de culture :

Schéma n°02 : Utilisation des surfaces cultivables



Source : Ministère de l'agriculture 2006.

Pour bien assurer l'alimentation des vaches, il faut maîtriser le processus de production des fourrages verts suivants les espèces, l'époque de semis, et de récolte.

Tableau n°09 : Processus de production de fourrage

ESPECES	EPOQUE DE SEMIS	EPOQUE DE RECOLTE
<p>*Grande saison :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Culture fourragère permanent • Chloris gayana • Setaria sphacelata • Pennisetum purpureum • Bracharia brizantha • Desmodium uncinatum • Stylosanthes guianensis 	<p>Généralement de mi-novembre à fin Février</p>	<p>De décembre à Avril</p>
<p>*Cultures annuelles :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soja + Maïs (pour ensilage) 	<p>Mi-janvier à mi-mars (mars)</p>	<p>Mi - Avril – Mai</p>
<p>*Saison intermédiaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avoine • Ray Grass • Radis 	<p>Janvier – Avril (Tanety)</p>	<p>Avril – Août Avril – juillet</p>
<p>*Contre saison :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avoine et Ray Grass • Radis • Navets 	<p>Avril – Juin (rizière)</p>	<p>Juillet – mi - Novembre</p>

Source : *Processus de production de fourrage Ministère Agriculture 2006*

En général, une vache doit consommer 60kg de fourrages par jour soit environ 4 sacs pour qu'elle donne un bon rendement. Pour pouvoir affronter les saisons sèches, à part les cultures fourragères de contre saison, il faut prévoir des ensilages de maïs et de pomme de terre et de soja et aussi le stockage de foin. Une vache doit consommer un foin de 6 kg en moyenne par jour.

Le planning d'utilisation de fourrage :

Tableau n°10 : Planning d'utilisation de fourrage

Mois	Fourrages disponibles
Janvier	Fanes de haricot :
Février	+ Kizozi vert
Mars	+ Setaria vert
Avril	Foins de légumineuses & Bracharia
Mai	+ Pailles de riz
Juin	+ Ensilages
Juillet	+ Ray Grass, Avoine
Août	+ Foins de graminées
Septembre	Pailles de riz + navet
Octobre	+ Ensilages
Novembre	+ Avoine et Ray Grass
Décembre	+ Fanes de haricots

Source : Processus de production de fourrage Ministère Agriculture 2006.

Il n'oublie que les fourrages de tout venant existent toujours pendant la saison de pluie.

La satisfaction du besoin en fourrage n'est pas suffisante pour obtenir une meilleure performance mais il faut les compléter par des concentrés spécialement par bovin laitier.

C'est à partir du 6^{ème} mois de la gestation qu'une vache devra consommer des concentrés car en fait une vache qui pourrait procurer 20 litres de lait ne donne que 12 litres par jour à défaut de concentrés.

Grâce à la disponibilité des matières premières comme le maïs, le manioc, on peut fabriquer des concentrés, dont le son de blé que, les éleveurs peuvent s'approvisionner au marché de la ville. Exemple de la fabrication de concentré selon les matières premières disponibles.

Tableau n° 11 : Fabrication de concentré (provende)

Maïs		Son de riz (Fin ou fort)	
Eléments	Quantité	Eléments	Quantité
Maïs	78 kg	Son de riz	70 kg
Tourteau d'arachide	21 kg	Tourteau d'arachide	30 kg
Sel	0,50 kg	Sel	0,50 kg
Son de blé	0, 20 kg	Poudre d'os	0, 20 kg
Total	100 kg	Total	100,70 kg

Source : Enquête personnelle auprès des fermiers à Tsiroanomandidy 2010.

En sus l'alimentation, il faut aussi tenir compte du besoin en eau des vaches qui doivent boire 50 à 70 litres par jour.

2.2 : Formation de l'éleveur ⁸

Il s'agit du renforcement de capacité soit technique soit organisationnel de l'éleveur. Ceci est important, car quelle que soit la suffisance de facteur de production, il faut assurer la compétence professionnelle du chef d'exploitation et de ses éléments. Et cette compétence professionnelle n'étant pas homothétique, il devrait s'enrichir en matière de connaissance par des formations.

Toute formation concernant l'élevage est profitable pour le bon rendement de l'exploitation surtout pour la conduite d'élevage. Basée sur « le savoir gérer » le temps, les finances et les mains d'œuvre nécessaire.

Par ailleurs, l'éleveur doit maîtriser tout ce qui s'est passé, ce qui est et qui sera. La tenue d'un cahier de charge est obligatoire. Il doit connaître aussi à enregistrer aussi les dépenses et recettes journalières c'est-à-dire le savoir d'une simple comptabilité. C'est pourquoi le recours à des formations est difficile pour les paysans mais tout dépend de l'initiative et de la volonté.

⁸ Source : Revue 2006.

2.3 : Entretien sanitaire

L'état sanitaire de vache est un facteur qu'on ne doit pas négliger car une vache malade ne peut pas extérioriser sa performance même si les autres paramètres sont bien maîtrisés. La santé de la vache influe sur la production journalière du lait : à longue échéance, elle conditionne la reproduction ; en réalité mieux vaut prévenir que guérir d'où le recours au vaccin à raison de deux fois par an sont indispensables. A part ces vaccins une vache doit prendre un anthelminthique une fois par 3 mois. Il faut doucher la vache au moins 24 fois par an utilisation des produits anti-tiques comme « **l'amitrese** » ou « **le Taktic** ».

L'éleveur devra également stocker quelques médicaments nécessaires tels que :

- **Oxytetracycline** pour soigner les fièvres
- **Veriken** pour guérir les maladies à hématozoaires
- **Injecteurs** pour les bons soins des mamelles
- **Ocytocine** en cas de difficulté sur la descente de lait⁹

Conclusion du premier chapitre

Ce chapitre permet de prendre conscience du projet, puis d'étudier l'objet du projet pour s'assurer que sa mise en œuvre est pertinente et qu'il entre dans la stratégie de l'entreprise. Cette phase, généralement qualifiée, doit se conclure par la mise au point de documents formalisant le projet et l'application des différents matériels ainsi les techniques de réalisations.

Il est nécessaire de s'assurer que les besoins correspondent à une attente de l'ensemble des utilisateurs cibles et qu'ils prennent en compte les évolutions probables des besoins

⁹ Source : CFP Bevalala

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Le but de l'activité de toute entreprise est de produire en grande quantité et de qualité. L'activité peut être représentée par un programme de production, c'est la liste et les différentes quantités des facteurs employés ainsi que le volume des produits qui en résultent.

L'étude qualitative et quantitative de la production peut être analysée ainsi que les différents facteurs de production. L'évaluation de la décision de production suppose des compromis entre les différents critères tels la qualité, la quantité, le prix et les produits. Le fait de ne considérer qu'un seul d'entre eux peut entraîner une décision néfaste. Ainsi, la fonction de production est assimilée à la fonction technique notamment sur la qualité et quantité produite.

Section 1 : LA PRODUCTION ENVISAGEE ET L'EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

1.1 : La description de la production

Le présent projet consiste à élever des vaches laitières afin d'obtenir des produits laitiers et des veaux. Dans notre cas, nous allons choisir des vaches de races pures appelées « *Pie Rouge Norvégienne* » (PRN) et des vaches « **Normandes Français** ». Cette souche est caractérisée comme ceux-ci :

Tableau n° 12: La description de la production

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vache	20	25	30	35	40
Veaux	15	20	25	30	35

Source : Nombre de la vache et veaux à monter le projet

A la première année de l'activité 20 vaches sont élevées, après introduit de 5 vaches jusqu'à l'année 5 années. Les vaux sont vendus (sur commande) pour achat de vaches pures.

1.2 : La capacité de production

La production d'une vache dépend de son numéro de lactation. Elle est minimale en première lactation et augmente jusqu'à la troisième, quatrième, et cinquième.

La vache peut produire en moyenne 18 à 20 litres par jour à cause de l'application de technique moderne d'élevage.

Tableau n°13 : Tableau de la capacité de la production

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vache	20	25	30	35	40
Nombre de litre / vache /lactation (10mois)	4 330	5 785	7 242	7 242	7 242
Nombre total de litre 305jour	86 600	137 350	195 415	231 625	267 835

Source : auteur 2010

Ce tableau montre les quantités de laits obtenus durant les cinq années d'exploitation, en 10 mois. A partir de ce tableau, le nombre total de litre durant chaque année ne cesse pas d'augmenter.

Démonstration de calcul :

$$(20*5785) + (5*4330) = 137350$$

$$(20*7242) + (5*5785) + (5*4330) = 195415$$

$$(20*7242) + (5*7242) + (5*5785) + (5*4330) = 231625$$

$$(20*7242) + (5*7242) + (5*7242) + (5*5785) + (5*4330) = 267835$$

1.3 : Evolution du chiffre d'affaires

Nous vendons directement notre produit sur le marché, comme les consommateurs intermédiaire.

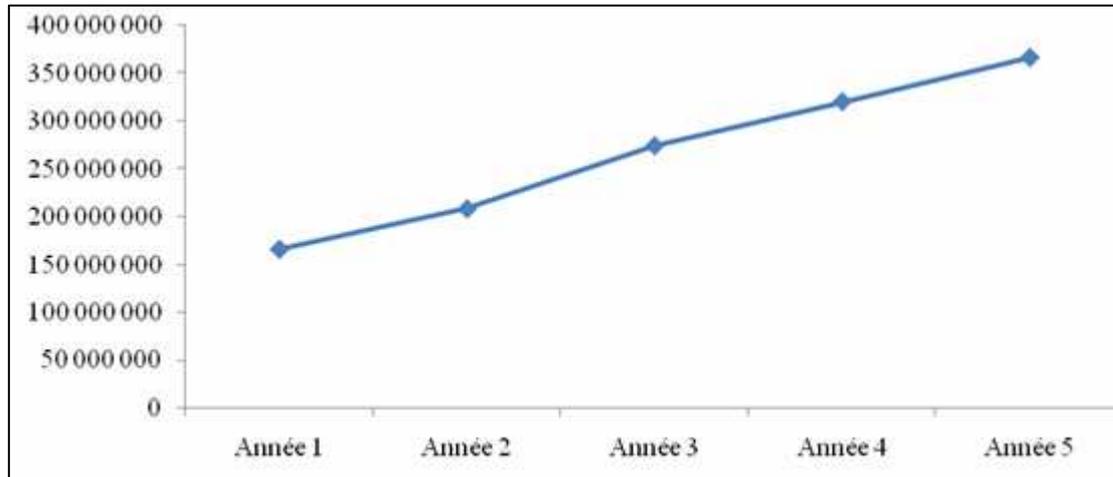
Tableau n°14 : Evolution des chiffres d'affaires en Ariary

C.A.	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Nombre de litre par an	86 600	137 350	195 415	231625	267 835
P.U.	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
C.A.	86 600 000	137 350 000	195415000	231 625 000	267 835 000
Veaux	15	20	25	30	35
P.U.	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
C.A.	12 000 000	16 000 000	20 000 000	24 000 000	28 000 000
Montant du C.A.	98 600 000	153 350 000	215 415 000	255 625 000	295 835 000

Source : Auteur 2010

Une augmentation régulière du chiffre d'affaires est enregistrée dès la mise en œuvre du projet.

Schéma n°03 : EVOLUTION DU C.A.



Source : Auteur 2010

D'après ce tableau et la figure, on a remarqué que notre chiffre d'affaire ne cesse pas d'augmenter d'une année à l'autre.

Section 2 : LES ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS DE LA PRODUCTION

2.1 : Les aspects qualitatifs

L'aspect qualitatif de notre exploitation est justifié par la qualité physique du produit lancé sur le marché. Si notre produit répond au besoin des consommateurs, on pourra devenir le leader en termes de marché. Alors pour maintenir cette situation, il ne faut pas négliger l'utilisation de nouvelle technologie afférente à l'exploitation.

Voici quelques indicateurs qualitatifs des produits ¹⁰:

- La gamme de produit
- La fidélité de la clientèle

¹⁰ Cour en 2^{ème} année en Gestion l'Université d'Antananarivo « Marketing » 2005

2.2 : Les aspects quantitatifs

Par contre, cet aspect est marqué par l'abondance du produit lancé sur le marché. Ils sont exprimés par des nombres chiffrés. Comme, une vache laitière pourra produire 4330 litres de lait pendant 10 mois, nous envisagerons s'atteindre 86600 litres de lait dès la première année d'exploitation de les augmenter de chaque année suivant le nombre des vaches.

Voici quelques indicateurs quantitatifs des produits¹¹ :

- ✓ La part de marché détenue
- ✓ Le taux de marge de produits
- ✓ Le taux de croissance de ventes

Section 3 : LES DIFFERENTS FACTEURS DE LA PRODUCTION

3.1 : Les moyens humains

Ce sont les personnes physiques qui travaillent au sein de l'entreprise. Il en existe deux (2) catégories :

➤ La première sera les personnels employés au sein de la firme comme le gérant, le technicien, les ouvriers. Leur responsabilité dépend de leur professionnalisme et de leur compétence.

➤ La deuxième, c'est le client qui, par l'achat de nos produits fera fonctionner les activités du projet.

L'effectif et compétence seront à visualiser dans un tableau statistique et un organigramme, puis il faut prévoir en outre la phase de formation (recyclage, perfectionnement, reconversion, adaptation à l'emploi).

3.2 : Les moyens matériels

Ce sont des matériels de l'exploitation y compris les vaches laitières et le bâtiment, ... Ils englobent donc toutes les immobilisations de la ferme. Dans notre cas, il n'y a pas de matériel de location, le tous appartenant à la firme.

¹¹ Cour « macro-économie » en 2^{ième} année Gestion l'Université d'Antananarivo 2005

3.3 : Les moyens financiers

Pour mettre en œuvre notre projet, comme pour toutes activités économiques, il nous faut un financement. Le centre ne peut pas immédiatement s'autofinancer. En sus de notre apport propre, nous faisons des emprunts de 53,39 % auprès des institutions financières, lesquels doivent être remboursés à un moment donné. Ces besoins financiers se répartissent entre le coût total, le financement, les frais généraux et le frais de gestion.

Conclusion du deuxième chapitre

L'évolution de la capacité de production dépend beaucoup du nombre des vaches et des veaux. Il en est ainsi que l'utilisation des techniques modernes concernant l'élevage des vaches. La qualité d'un produit se mesure par son aptitude à remplir les fonctions sur lesquelles il a été prévu et par sa durée de vie.

Le terme «Gestion de production» dépend toujours de la qualité de produits fabriqués. Alors pour avoir l'efficacité au cours de production d'un produit, toute décision de production s'inscrit dans le cadre d'une stratégie plus ou moins à long terme, ce qui permet d'assurer la cohérence dans le temps.

D'où la décision implique la définition et la connaissance pour le décideur de critère. Ceux-ci sont découlés les objectifs, mais ils devront être formulés d'une manière opérationnelle et utilisable d'une façon immédiate (par exemple la productivité et la rentabilité). Et la rentabilité permet de prélever une part des richesses créées pour rémunérer le capital investi et financer le développement.

Enfin, il ne faut pas oublier qu'il existe souvent une relation psychologique entre la qualité, le prix et la quantité. Et la quantité produite dépend des besoins des clients.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

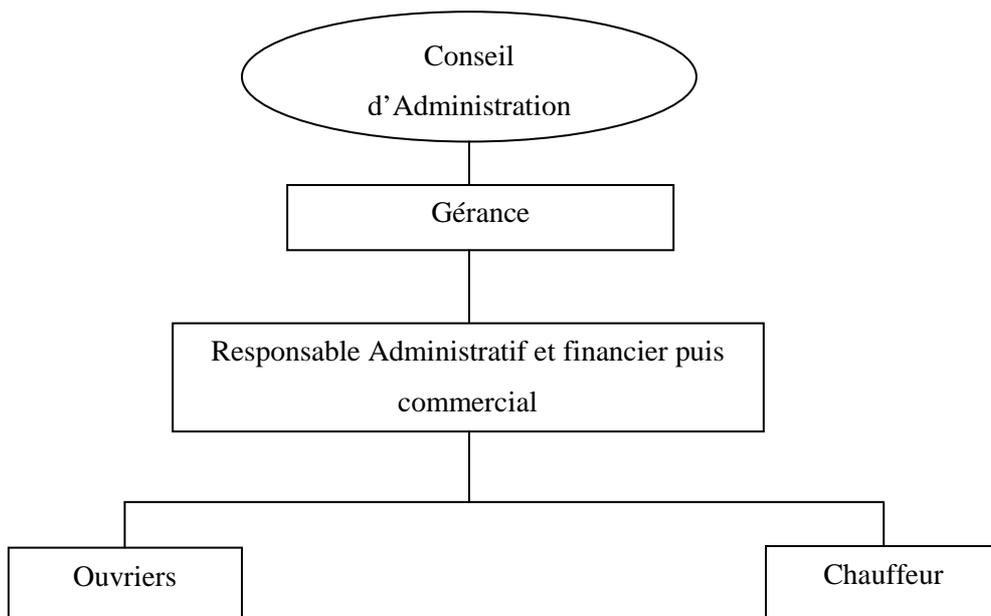
L'organisation envisagé tous simplement de sa structure organisationnelle, la description des charges personnelles de chaque poste de travail et le chronogramme d'exécution des activités. Dans ce chapitre, la plus favorable est celle qui assure le meilleur jeu des fonctions. Si ces dernières prennent une extension prononcée, il arrive au moment ou, dans les domaines de recherche, de production et commercial, il n'est possible de faire face normalement aux tâches incombant au service implanté.

Section 1 : LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

Le processus de la construction de la structure a pour but de regrouper les activités pour plus d'efficacité. Connaissant les objectifs généraux d'une organisation, la théorie s'attache d'abord à identifier les différents travaux (activité, tâche,...) nécessaire à la réalisation de l'objectif. Le processus de regroupement permet donc d'obtenir une superstructure qui va servir de support concret au système d'autorité formelle et de la hiérarchie de l'organisation.

1.1 : Organigramme de l'entreprise

Schéma n°04 : Organigramme



Source : « Organisation » 2^{ème} année Gestion 2005

1.2 : Organisation interne

La prise de décision stratégique concernant l'entreprise est prise collégalement par les associés de l'entreprise. Elle est définie au niveau du conseil d'administration lors de l'assemblée générale des actionnaires.

Le responsable administratif et financier puis commercial exercent toutes les activités de prospection des clients pendant la première année d'exploitation. Ainsi que quelques appuis au niveau de la main d'œuvre et coordination des activités commerciales.

Une réunion hebdomadaire est tenue à chaque fin de semaine pour évaluer les forces, les faiblesses et les possibilités d'amélioration de l'entreprise.

1.2.1 : Les responsables et les fonctions

Gérant : l'initiateur du projet gère l'entreprise, assure la direction générale en collaboration avec les autres membres, coordonne les activités de l'entreprise, et s'occupe les tâches administratives et managériales (planification, organisation, contrôles et direction).

Le responsable de la finance, de la comptabilité et de commerce :

Il assure la gestion des patrimoines de l'entreprise, les tâches de comptabilité. Il supervise la sortie et l'entrée de l'argent de l'entreprise, l'élaboration de l'état financier de cette dernière et l'état de recouvrement auprès des clients, étudie les possibilités de financement, et les sources de celui-ci. Il analyse et évalue la rentabilité des activités et des investissements.

Il assure la fonction afférente à l'analyse du marché, à ses tendances et possibilités, Il définit les actions commerciales à travers les politiques de prix, de produit, de publicité de distribution, de services après vente et de la force de vente. Ce responsable veille à l'optimisation de niveau de vente, en collaboration étroite avec le gérant. Il s'occupe des relations avec les clients.

1.2.2 : Structure juridique

L'entreprise que nous allons lancer officiellement est une société anonyme au capital de 10 000 000 Ariary. L'avantage évident de cette forme juridique est la responsabilité financière des actionnaires limitée à leur mise de fonds. De plus, dans le cas d'une nouvelle répartition de la propriété (à supposer qu'un des actionnaires se retire ou que des nouveaux partenaires entrent en scène), l'exploitation pourra continuer aisément tout en préservant l'efficacité décisionnelle.

Section 2 : LA CHARGE DU PERSONNEL

L'organisation de l'entreprise est fonction de la combinaison et de l'agencement des éléments qui la composent. Cette combinaison aboutit à la création de structure qui exerce les différentes fonctions existantes dans l'entreprise. L'un de ces éléments moteurs est les hommes. Ces derniers doivent être compétents et expérimentés pour assurer la compétitivité de l'entreprise. On prévoit d'utiliser 13 employés dont 1 gérant, 1 responsable administratif financier et commercial, 10 ouvriers et 1 chauffeur.

A noter que, nous comptons employer 2 personnes qui travaillent à plein temps dans l'atelier et les magasins pour les manutentions. Elles sont rémunérées chacune sur un salaire de base fixe et salaire mensuel et nous valorisons l'expérience et l'ancienneté des travailleurs. Ces personnes sont recrutées en fonction de leurs compétences.

Nous allons embaucher un ouvrier spécialisé pour la maintenance et l'entretien des vaches et des étables.

2.1 : Rémunération du personnel

Tableau N°15 : Rémunération du personnel en première année (en Ariary)

Tâches	Effectif	Salaire de base	Salaire mensuel	Salaire annuel
Le Gérant	1	600 000	600 000	7 200 000
Responsables A.F. et C.	1	450 000	450 000	5 400 000
Ouvriers	10	20 000	200 000	2 400 000
Chauffeur	1	50 000	50 000	600 000
Total	13	1 120 000	1 300 000	15 600 000

Source : Auteur 2010

Une augmentation de salaire sera prévue en troisième année ainsi que le recrutement des 5 ouvriers

Démarche du calcul :

Salaire annuelle = salaire mensuel * 12

600000*12 = 7200000 (le gérant)

450000*12 = 5400000 (le responsables AF et C)

200000*12 = 2400000 (l'ouvrier)

50000*12 = 600000 (le chauffeur)

2.2 : Cotisation sociale

Le tableau de répartition des cotisations sociales se préserve comme suit :

Tableau N°16 : Répartition des cotisations sociales sur les 5 années

Elément	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges des personnels	15 600 000	15 600 000	18 360 000	18 480 000	18 480 000
CNaPS 13%	2028000	2028000	2386800	2402400	2402400
OSTIE 5%	780 000	780 000	918 000	924 000	924 000
Charges des personnels	18 408 000	18 408 000	21 664 800	21 806 400	21 806 400

Source : Auteur 2010

Section 3 : CHRONOGRAMME D'ACTIVITE

Le chronogramme est un tableau qui représente le calendrier de réalisation du projet dès sa conception en passant à la période de démarrage puis à l'activité de production et finalement à la vente.

Tableau n° 17 : Le chronogramme d'activité

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Phase de démarrage												
Phase de préparation												
Phase de construction												
Phase d'installation												
Début d'activité												
Elevage												
Vente												

Source : Auteur 2010

D'après ce tableau, on constate que la phase préparation est réalisée au bout de 3 mois. Pour la phase de construction, on consacre 4 mois et enfin pour l'installation, elle commence dans le 4^{ème} mois. Donc, en tout, le calendrier de réalisation est de 6 mois environ.

Conclusion du troisième chapitre

La structure organisationnelle consiste alors à la répartition de pouvoir, et de responsabilité de chaque poste de travail, de tâches et de communication du projet c'est alors que des mutations de structure doivent intervenir. C'est à partir de différents tâches que toute les fonctions pourraient assume ses responsabilités

CONCLUSION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE

L'application est encore une manière extensive, et nous y envisageons la valorisation de la filière des techniques modernes dans le but d'apporter notre contribution au développement de la Région, à l'augmentation du revenu des éleveurs et donc à l'amélioration de leur niveau de vie. L'entreprise, objet du projet, va pouvoir étendre ces activités dans cinq ans, toujours dans le domaine d'élevage et de la production laitière. Mais, la promotion doit être soutenue le ministère de tutelle dans tous ses aspects tels politique, économique, social et surtout juridique, car produire c'est déjà un développement de cette Région.

L'étude de faisabilité du projet proposé nécessite, toute la description détaillée des aspects techniques de l'élevage laitier puis l'identification des matériels de la capacité de production envisagée conformément à l'étude organisationnelle de la ferme, la description des principales tâches et le chronogramme de l'activité.

En conclusion, cette deuxième partie nous fait découvrir les différentes techniques pour conduire le projet. L'étude effectuée dans cette partie permet d'identifier les différents types de matériels et la technique de réalisation.

Elle permet aussi de voir la capacité de production et l'évolution du chiffre d'affaires ainsi que l'organisation générale de l'entreprise.

PARTIE III :
EVALUATION FINANCIERE, ECONOMIQUE ET
ORGANISATIONNELLE DU PROJET

INTRODUCTION DE LA TROISIEME PARTIE

L'évaluation mesure la réussite d'un programme en fonction de ses objectifs. Les plans d'évaluation doivent être mis au point pendant la phase de planning stratégique. Utilisez les méthodes d'évaluation pour mesurer l'impact du programme sur les connaissances, les attitudes et les comportements du groupe ciblé. L'évaluation peut aussi mesurer le rapport coût/efficacité du programme. Utilisez plusieurs méthodes d'évaluation (comme par exemple, les coûts d'investissements et comptes des Gestions, il y a aussi l'étude de faisabilité, enfin l'évaluation et l'impact du projet) pour comprendre l'impact du projet d'une manière plus approfondie. Disséminez les résultats de l'évaluation aux participants, aux partenaires, aux bailleurs de fonds ou aux experts sur le terrain afin d'illustrer la réussite du projet et de s'assurer de leur soutien pour les programmes à venir.

CHAPITRE I : COUTS DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

Avant de financer un projet, il est nécessaire d'estimer le coût des investissements et plus précisément le coût d'exploitation de ce projet. Puis une série de calcul montrera l'étude de faisabilité surtout l'analyse de la structure financière et la rentabilité pour connaître la viabilité de ce projet. Le financement d'un projet touche tant au niveau d'investissement qu'au niveau du fonctionnement.

Chaque investissement doit d'abord répondre à un besoin et permettre une amélioration quantitative et/ou qualitative afin de trouver sa justification. L'évaluation socio-économique et financière va clore cette partie.

Section1 : COUT DES INVESTISSEMENTS

1.1.- Coût des investissements¹² :

L'investissement est une action qui consiste à dépenser en avance pour des gains futurs, En bref c'est le fonds nécessaire pour démarrer, ou améliorer toutes les activités de l'exploitation.

Dans la présente section, nous allons évoquer les paramètres suivants : l'investissement, le fonds de roulement initial, le plan de financement, tableaux des amortissements, tableaux de remboursement des dettes, comptes de gestion

L'investissement est donc une avance en capital fixe : il vise à acquérir des biens durables ou immobilisés pour des fins productives. Nous pouvons faire allusion à l'acquisition d'un terrain, d'une construction, des équipements,

Les détails sont disponibles à l'annexe.

¹² Cours « Gestion Prévisionnel » en 3^{ième} année, 2006 Département Gestion l'Université d'Antananarivo

Tableau n°18 : Investissement nécessaire

Eléments	Unité	Prix unitaire	Montant
Immobilisations incorporelles			
Frais de développement immobilisables			1 000 000
Immobilisations corporelles			
Terrain (ha=60 000m ²)	60 000	1 000	60 000 000
Construction	1	20 000 000	20 000 000
Vaches	20	3 200 000	64 000 000
Matériel de transport			20 000 000
Matériel de bureau et matériel informatique			5 580 000
Installation et Agencement général, aménagements			2 000 000
Matériel outillage			1 315 000
Total			173 895 000

Source : Auteur 2010.

Ce tableau montre les investissements du projet en séparant l'apport de l'extérieur et celui interne. Nous avons ici 173 895 000 Ar comme investissement total.

L'actif immobilisé ou immobilisation désigne l'ensemble des biens destinés à servir de façon durable l'activité de l'entreprise et dont cette dernière est le propriétaire, Ces biens ne se consomment pas au premier usage.

1.1.1 : Immobilisations incorporelles :

Les immobilisations incorporelles sont des immobilisations qui ne sont pas physiques, plus précisément le frais de développement immobilisables, Elles concernent surtout les dépenses nécessaires lors de la constitution de l'entreprise, montage de dossier, étude de marché,.... Les montants seront estimés dans le tableau ci-dessus.

1.1.2 : Immobilisations corporelles

Quant aux immobilisations corporelles elles sont les matériels durables et physiques de l'entreprise. Les coûts de ces immobilisations constituent les dépenses les plus importantes de l'investissement. Ce sont :

Terrains : Nous allons utiliser les différents statuts de terrain (domanial, ancestral, fermage). Mais le terrain ici est considéré comme apport propre.

Construction : Le bâtiment doit respecter les normes et la condition convenable pour les vaches, le local administratif est réservé pour toutes les activités techniques et administratives de l'entreprise.

Matériel de transport : La société a acquis un camion d'occasion d'une valeur de Ar 20 000 000 pour le ramassage des produits et le déplacement.

Matériel de bureau et matériel informatique :

Tableau n° 19: Matériel de bureau et matériel informatique

Désignation	Unité	P.U	Montant
Chaise	5	10 000	50 000
Table	2	15 000	30 000
Armoire	1	500 000	500 000
Ordinateur complet Pentium 4	1	5 000 000	5 000 000
Total	9	5 525 000	5 580 000

Source : Auteur 2010.

Il s'agit des matériels de bureau comme les tables, chaises, armoire et de matériel informatique comme l'ordinateur complet pour gérer les affaires administratives de l'entreprise. Ils coûtent à 5 580 000 Ariary.

Installation et Agencement générales, aménagements : L'entreprise doit disposer 2 000 000 Ariary pour les travaux de terrassement, les besoins d'exploitation, les communications, l'eau et électricité ainsi que les diverses installations au besoin des vaches.

Matériel et outillage :

Tableau n°20 : Matériels et outillages

Désignation	Quantité	P.U.	Montant
Pour la ferme laitière:			
Brouettes	5	40 000	200 000
Râteaux	10	3 000	30 000
Fourches	10	3 000	30 000
Bêche	10	4 000	40 000
Faucille	50	2 000	100 000
Sac	50	600	30 000
Paniers	50	1 000	50 000
Sous total (1)			480 000
Pour collecte			
Gant	10	2 000	20 000
Seau inox 15L	10	12 000	120 000
Bidon inox 40L	10	60 000	600 000
Gobelet inox 1L	10	3 000	30 000
Thermomètre	4	10 000	40 000
Entonnoir à filtre	5	5 000	25 000
Sous total (2)			835 000
Totaux			1 315 000

Source : Auteur 2010

Le matériel et outillage comprennent les divers instruments nécessaires à la production. Ils sont utilisés par la main d'œuvre local dans le cadre de partenariat avec l'ONG et les organisations paysannes (OP).

Section 2 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT

2.1 Définition :

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 et de toute autre cause, dont les effets sont jugés irréversibles. C'est aussi la quote-part consommée d'un élément de l'actif immobilisé.

2.2- Principe adopté :

C'est donc une technique appliquée pour renouveler un matériel en parlant le cumul petit à petit des économies soit, par an soit par mois. C'est aussi le respect du principe de prudence. Mode de calcul : $\text{Annuité} = V.O \times \text{Taux } (t)$; $V.N.C = V.O - A.C$;

$AC = \text{Annuité} * \text{nombre d'année}$.

Amortissement de Frais de développement immobilisables : la durée de vie est estimée à 5ans.

Tableau n° 21 : Amortissement de Frais de développement immobilisables

Année	V.O	Annuité	Amortissement Cumul	V.N.C
Année 1	1 000 000	200 000	200 000	800 000
Année 2	1 000 000	200 000	400 000	600 000
Année 3	1 000 000	200 000	600 000	400 000
Année 4	1 000 000	200 000	800 000	200 000
Année 5	1 000 000	200 000	1 000 000	0

Source : Auteur 2010

Les autres immobilisations sont amorties vers la fin de l'année 5, donc le projet va effectuer un renouvellement à cette date pour la même valeur 1000 000 ariary.

Construction de bâtiment : la durée de vie est de 20 ans, et $t = 5\%$

Tableau n° 22 : Construction de bâtiment

Année	V.O	Annuité	Amortissement Cumulé	V.N.C
Année 1	20 000 000	1 000 000	1 000 000	19 000 000
Année 2	20 000 000	1 000 000	2 000 000	18 000 000
Année 3	20 000 000	1 000 000	3 000 000	17 000 000
Année 4	20 000 000	1 000 000	4 000 000	16 000 000
Année 5	20 000 000	1 000 000	5 000 000	15 000 000

Source : Auteur 2010.

La construction de bâtiment est de 20 000 000 et la durée de vie est estimée à 20 ans.

Installation technique et Agencement générales, aménagements : durée de vie 5ans.

Tableau n° 23 : Installation technique et Agencement général, aménagements

Année	V.O	Annuité	Amortissement Cumul	V.N.C
Année 1	2 000 000	400 000	400 000	1 600 000
Année 2	2 000 000	400 000	800 000	1 200 000
Année 3	2 000 000	400 000	1 200 000	800 000
Année 4	2 000 000	400 000	1 600 000	400 000
Année 5	2 000 000	400 000	2 000 000	0

Source : Auteur 2010

Les autres immobilisations incorporelles sont amorties vers la fin de l'année 5, donc le projet va effectuer un renouvellement à cette date pour la même valeur 2000000 Ar.

Amortissement des vaches : durée de vie 8 ans $t = 8\%$

Tableau n° 24 : Amortissement des vaches

	V.O	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Année 1	64 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000	8 000 000
Année 2	80 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Année 3	96 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000
Année 4	112 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000
Année 5	128 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000
Année 6	128 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000
Année 7	128 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000
Année 8	128 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000

Source : Auteur 2010

Matériel de transport : la durée de vie 10 ans, $t = 10\%$

Tableau n°25 : Matériel de transport

Année	V.O	Annuité	Amortissement Cumul	V.N.C
Année 1	20 000 000	2 000 000	2 000 000	18 000 000
Année 2	20 000 000	2 000 000	4 000 000	16 000 000
Année 3	20 000 000	2 000 000	6 000 000	14 000 000
Année 4	20 000 000	2 000 000	8 000 000	12 000 000
Année 5	20 000 000	2 000 000	10 000 000	10 000 000

Source : Auteur 2010

Matériel de bureau et matériel informatique : la durée de vie 10 ans, $t = 10\%$

Tableau n°26 : Matériel de bureau et matériel informatique

Année	V.O	Annuité	Amortissement Cumul	V.N.C
Année 1	5 580 000	558 000	558 000	5022 000
Année 2	5 580 000	558 000	1116 000	4464 000
Année 3	5 580 000	558 000	1674 000	3906 000
Année 4	5 580 000	558 000	2232 000	3348 000
Année 5	5 580 000	558000	5580 000	0

Source : Auteur 2010

Matériel outillage : durée de vie 5ans donc le taux 20%

Tableau n°27 : Matériel outillage

Année	V.O	Annuité	Amortissement Cumul	V.N.C
Année 1	1 315 000	263 000	263 000	1 052 000
Année 2	1 315 000	263 000	526 000	789 000
Année 3	1 315 000	263 000	789 000	526 000
Année 4	1 315 000	263 000	1 052 000	263 000
Année 5	1 315 000	263 000	1 315 000	0

Source : Auteur 2010

D'après le PCG 2005, l'amortissement est la constatation comptable amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif de l'usage, de changement de technique et de toutes autres causes.

En raison des difficultés de mesures de cette dépréciation, l'amortissement consiste généralement dans l'étalement de la valeur probable de vie de matériels et immobilisations et connaître les nécessités des renouvellements.

On utilise le mode d'amortissement linéaire permettant au projet une charge constante la durée d'utilité de l'actif

Tableau n°28 : Récapitulation des Amortissements

Amortissements	V.O	Durée	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais de développement immobilisables	1 000 000	5	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Construction	20 000 000	20	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Installation technique et Agencement générales, aménagements	2 000 000	5	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Matériel de transport	20 000 000	10	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Matériel de bureau et matériel informatique	5 580 000	5	558 000	558 000	558 000	558 000	558 000
Vache	64 000 000	8	8 000 000	10 000 000	12 000 000	14 000 000	16 000 000
Matériel outillage	1 315 000	5	263 000	263 000	263 000	263 000	263 000
Total			12 421 000	14 421 000	16 421 000	18 421 000	20 421 000

La durée d'utilité est la durée de vie estimée de l'immobilisation considérée. La valeur d'origine correspond à la valeur d'acquisition de l'immobilisation. Pour calculer la valeur de l'amortissement, il suffit de diviser la valeur d'origine par la durée d'utilité de l'immobilisation.

Section 3 : PLAN DE FINANCEMENT

3.1 : Le Fonds de Roulement Initial

Pour notre projet, le fonds de roulement initial représente la somme à disposer par l'Unité pour couvrir les charges indispensables au début de l'activité. Les charges y afférentes seront présentées dans le tableau suivant.

Tableau n°29 : Le Fond de Roulement Initial

Charges	Montant (Ar)
Matières premières	47 920 000
Achat de fourniture consommable	150 000
Achat consommé	49 810 000
Achat de fournitures non stockées	50 000
Autres services extérieurs	6 050 000
Services externes	250 000
Services externes et autre consommation	6 350 000
Impôts et taxes	250 000
Charges en personnel	9 204 000
TOTAL	59 614 000

Le Fonds de Roulement Initial (FRI) représente la somme à engager pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise, et pour éviter les déficits de trésorerie liés à l'activité de notre entreprise. Ce fonds de roulement est évalué à 59 614 000 Ariary. Il concerne fondamentalement les charges de l'entreprise au début de l'exploitation pendant lequel l'entrée effective de recettes n'arrive pas à couvrir les dépenses.

3.2 : Plan de financement

Le plan de financement représente le montant total des investissements nécessaires pour le projet. Il décrit d'une part les ressources financières dont dispose la société et d'autre part les besoins ou les emplois qui sont financés par ces ressources.

Tableau n°30 : Plan de financement

Emplois	Montant	Ressources	Montant	Pourcentage
Emplois stables		Ressources stables		40,64%
- Immobilisation	173 415 000	- Capital	95 921 000	
Emplois de courte durée		- Emprunts à L.T et M.T		59,36%
- F.R.I	59 614 000		140 088 000	
TOTAL	236 009 000		236 009 000	

Source : auteur 2010

En résumé, 40,64% du montant total des investissements sont assurés par le promoteur du projet tandis que le reste, c'est dire, 59,36% fait l'objet de financement extérieur. Le Fonds de roulement initial est constitué par un emprunt à court terme.

Or FRI= 59614000

Imprévis 5% = 2 980 700

62 594 700

Section 4 : REMBOURSEMENT DE DETTE

Le tableau de remboursement de dette ci-dessous montre les valeurs du capital à un moment donné. Il montre aussi les intérêts et les sommes à payer pour une année.

Soit VDP: (valeur au début de la période qui est la valeur de la fin de période de l'année précédente). Et VFP: (valeur à la fin de la période qui est la valeur du début de la période de l'année suivante).

I : charge financière

i : taux d'intérêt

n : nombre d'année

$I = i \times VDP$, Annuité = intérêt + Amortissement

$VFP = VDP - \text{Annuité}$

Tableau n°31: Tableau de remboursement de dette

Période	CDP	Intérêt 20%	Remboursement	Annuités	CFP
Année 1	126 000 000	25 200 000	25 200 000	50 400 000	100 800 000
Année 2	100 800 000	20 160 000	25 200 000	45 360 000	75 600 000
Année 3	75 600 000	15 120 000	25 200 000	40 320 000	50 400 000
Année 4	50 400 000	10 080 000	25 200 000	35 280 000	25 200 000
Année 5	25 200 000	5 040 000	25 200 000	30 240 000	0
TOTAL		75 600 000	126 000 000	201 600 000	

Source : Auteur 2010

Ce tableau nous montre que l'emprunt sera totalement amorti dans cinq ans, c'est-à-dire, à la fin de la cinquième année d'activités. Le projet prévoit d'emprunter 126 000 000 Ar pour cinq années, Le remboursement annuel de la dette est alors de 25 200 000 Ar. Le taux d'intérêt est de 20 %.

Section 5: LES COMPTES DE GESTION

L'étude de la rentabilité du projet nécessite l'établissement des états financiers prévisionnels. Les déterminations des comptes de gestion, qui ne sont autres que les charges et les produits, forment les éléments de base de ces états financiers.

5.1 : Les produits

Les prévisions des produits des activités opérationnelles du projet sont formées par les estimations de l'ensemble des ventes des produits laitiers et les veaux. Le tableau ci-dessous va montrer donc la répartition de toutes les ventes au cours des cinq premières années d'activités.

Tableau n°32 : Les produits

Elément	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vache	20	25	30	35	40
Nombre de litre /10mois/ vache	4 330	5 785	7 242	7 242	7 242
Nombre de litre/an	86 600	137 350	195 415	231 625	267 835
P.U.	1 000	1 000	1 100	1 100	1 100
Veaux	15	20	25	30	35
P.U.	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
C.A. Lait annuelle	86 600 000	137 350 000	214 956 500	254 787 500	294 618 500
C.A. Veaux	12 000 000	16 000 000	20 000 000	24 000 000	28 000 000
Montant du C.A.	98 600 000	153 350 000	234 956 500	27 8787 5 00	322 618 500

Source : Auteur 2010

Les ventes effectuées par l'entreprise sont estimées à Ar 98 600 000 au début de l'exploitation et elles augmentent chaque année jusqu'à l'année 5.

5.2 : Les charges

Les charges sont formées par les achats des produits consommés, les services extérieurs, les impôts et taxes, les charges en personnel, les autres charges des activités ordinaires, les charges financières, les dotations aux amortissements et enfin les impôts sur les bénéfices des sociétés. Les prévisions de ces charges au cours des cinq premières années d'activités sont données dans le tableau suivant.

Tableau n°33: Récapitulation des charges annuelles avant financement

Charges	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Matières premières	87 320 000	96 052 000	105 657 200	116 222 920	127 845 212
Achat de fourniture consommable	300 000	330 000	363 000	399 300	439 230
Achat des produits	87 620 000	96 382 000	106 020 200	116 622 220	128 284 442
Achat de fourniture non stockées	100 000	110 000	121 000	133 100	146 410
Autres services extérieurs	12 100 000	13 310 000	14 641 000	16 105 100	17 715 610
Services externes	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Services externes et autre consommation	12 700 000	13 970 000	15 367 000	16 903 700	18 594 070
Impôts et taxes	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Charges en personnel	18 408 000	18 408 000	21 664 800	21 806 400	21 806 400
Dotation aux amortissements	12 883 000	14 883 000	16 883 000	18 883 000	20 883 000
TOTAL	132 111 000	144 193 000	160 540 000	174 880 820	190 299 962

Source : Auteur 2010

Tous les détaille de calcul sont disponible dans l'annexe.

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE

Cette évaluation interne du projet sera nécessaire pour apprécier les comptes de notre projet. C'est pour cela que nous allons nous intéresser d'une part à la rentabilité financière et d'autre part à l'évaluation selon les outils de notre projet.

Section 1 : LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNELS (PAR NATURE)

Le compte de résultats est un des états financiers où dans lesquels figurent les soldes des comptes de charges et de produits à la fin de l'exercice. Il permet d'apprécier la performance de l'entreprise sur la réalisation des profits. Nous allons présenter les comptes de résultats selon les deux méthodes préconisées par le PCG 2005 : le compte de résultat par nature et le compte de résultat par fonctions.

1.1: Comptes de résultat par nature

La méthode de présentation du compte de résultat par nature fait ressortir les grandeurs caractéristiques de gestion telles que :

- la production de l'exercice,
- la consommation de l'exercice,
- la Valeur Ajoutée d'exploitation,
- l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE)
- les résultats

Nous élaborons par tableau les méthodes de présentations du compte de résultats par nature

Tableau n°34: Compte de résultat par nature (Unité monétaire : Ariary)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffres d'affaires	165 900 000	208 000 000	273 860 000	319 920 000	365 980 000
I- Production de l'exercice	165 900 000	208 000 000	273 860 000	319 920 000	365 980 000
Achats consommés :	87 620 000	96 382 000	106 020 200	116 622 220	128 284 442
Services extérieurs et autres consommations	12 700 000	13 970 000	15 367 000	16 903 700	18 594 070
II- Consommation de l'exercice	100 320 000	110 352 000	121 387 200	133 525 920	146 878 512
III- Valeur Ajoutée d'exploitation (I-II)	65 580 000	97 648 000	152 472 800	186 394 080	219 101 488
Charges de personnel	18 408 000	18 408 000	21 664 800	21 806 400	21 806 400
Impôts, taxes et versements assimilés	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
IV- Excédent Brut d'Exploitation	46 672 000	78 690 000	130 203 000	163 922 180	196 563 038
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles					
Dotations aux amortissements	12 883 000	14 883 000	16 883 000	18 883 000	20 883 000
V- Résultat Opérationnel	33 789 000	63 807 000	113 320 000	145 039 180	175 680 038
Produits financiers					
Charges financières	25 200 000	20 160 000	15 120 000	10 080 000	5 040 000
VI- Résultat Financier	25 200 000	20 160 000	15 120 000	10 080 000	5 040 000
VII- Résultat Avant Impôt	8 589 000	43 647 000	98 200 000	134 959 180	170 640 038
Impôts exigibles sur résultats	0	0	0	40 487 754	51 192 011
Total des Produits des activités ordinaires	165 900 000	208 000 000	273 860 000	319 920 000	365 980 000
Total des charges des activités ordinaires	157 311 000	164 353 000	175 660 000	184 960 820	195 339 962
Eléments extraordinaires (produits)					
Eléments extraordinaires (charges)					
IX- Résultat extraordinaire	8 589 000	43 647 000	98 200 000	134 959 180	170 640 038
X- Résultat de l'exercice	8 589 000	43 647 000	98 200 000	94 471 426	119 448 027

Source : Auteur 2010

1.2 : Les comptes de résultat par fonction sur cinq ans

La détermination du compte de résultat par fonctions nécessite les répartitions des charges selon leurs fonctions. Les tableaux ci-après représentent donc les répartitions des charges en production, commerciale et administratives.

Tableau n°35 : Tableau de compte de résultats (par fonctions)

Rubriques	Montants				
	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Produits des activités ordinaires	165 900 000	208 000 000	273 860 000	319 920 000	365 980 000
Coûts des ventes	103 407 250	113 821 550	125 941 480	138 263 183	151 628 116
MARGE BRUTE	62 492 750	94 178 450	147 918 520	181 656 817	214 351 884
Autres produits opérationnels					
Coûts commerciaux	12 418 540	13 216 140	14 985 404	15 948 148	16 943 554
Charges administratives	16 285 210	17 155 310	19 613 116	20 669 489	21 728 292
Autres charges opérationnelles					
RESULTATS OPERATIONNELS	33 789 000	63 807 000	113 320 000	145 039 180	175 680 038
Produits financiers					
Charges financières	25 200 000	20 160 000	15 120 000	10 080 000	5 040 000
RESULTAT AVANT IMPOTS	8 589 000	43 647 000	98 200 000	134 959 180	170 640 038
Impôts exigibles sur résultats				40 487 754	51 192 011
Impôts différés					
RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	8 589 000	43 647 000	98 200 000	94 471 426	119 448 027
Produits extraordinaires					
Charges extraordinaires					
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	8 589 000	43 647 000	98 200 000	94 471 426	119 448 027

Source : Auteur 2010

Les deux méthodes de présentation du compte de résultat nous montrent les égalités des résultats trouvés pour chaque exercice. Les ressemblances se situent également au niveau des résultats opérationnels, les résultats avant impôts ainsi que les résultats nets.

La différence est marquée au niveau des principes : les comptes de résultats par nature ont mis l'accent sur les natures des charges, par exemple, achats consommés, services extérieurs, impôts et taxes, charges en personnel, etc. alors que les comptes de résultats par fonctions sont caractérisés par les sommes des fonctions des charges. Quelles que soient les méthodes adoptées, il faut trouver les mêmes résultats.

Section 2 : LE TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

Le tableau des flux de trésorerie a pour objet de fournir aux utilisateurs des états financiers un fondement d'évaluation de la capacité de l'entité à générer de la trésorerie ainsi que des informations sur l'utilisation de ces flux de trésorerie.

Tableau n°36: Le tableau des flux de trésorerie

Rubriques	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Flux de trésorerie liée aux activités opérationnelles						
Encaissement reçus au client		165 900 000	208 000 000	273 860 000	319 920 000	365 980 000
Sommes versés aux fournisseurs et au personnel		119 228 000	129 310 000	143 657 000	155 997 820	169 416 962
Intérêts et autres frais financiers payés		25 200 000	20 160 000	15 120 000	10 080 000	5 040 000
Impôts sur les résultats payés					40 487 754	51 192 011
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires		21 472 000	58 530 000	115 083 000	113 354 426	140 331 027
Flux de trésorerie lié à des événements extraordinaires						
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)		21 472 000	58 530 000	115 083 000	113 354 426	140 331 027
Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement	236 009 700					
Décaissement pour l'acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles			16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000
Encaissements faits sur cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles						
Décaissement pour acquisition d'immobilisations financières						

Encaissements fait sur cessions d'immobilisations financières						
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement (B)	173 415 000	0	16 000 000	16 000 000	16 000 000	16 000 000
Flux de trésorerie liés aux activités de financement						
Remboursements des emprunts ou d'autres dettes assimilés		25 200 000	25 200 000	25 200 000	25 200 000	25 200 000
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)		25 200 000	25 200 000	25 200 000	25 200 000	25 200 000
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)	62 594 700	-3 728 000	17 330 000	73 883 000	72 154 426	99 131 027
Trésorerie et équivalent de trésorerie à l'ouverture de l'exercice		62 594 700	58 866 700	76 196 700	150 079 700	222 234 126
Trésorerie et équivalent de trésorerie à la clôture de l'exercice		-3 728 000	17 330 000	73 883 000	72 154 426	99 131 027
Variation de trésorerie de la période	62 594 700	58 866 700	76 196 700	150 079 700	222 234 126	321 365 153

Source : Auteur 2010

Section 3 : BILANS PREVISIONNELS

L'établissement du bilan d'ouverture est primordial afin de connaître la situation de départ de l'entité avant l'exploitation effective. Nous allons déterminer également les bilans au cours des cinq premières années d'exploitation dans le but d'examiner la rentabilité du projet. Cependant, un rappel sur le contenu d'un bilan semble être nécessaire avant de dresser ces types d'états financiers.

Tableau n°37: Bilan d'ouverture

Actif	Montant	Passif	Montant
Actif non courant		Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle		Capital	110 009 700
Frais de développement immobilisables	1 000 000	Résultat	
Immobilisation corporelle		Report à nouveau	
Terrain (6ha= 60000m ²)	60 000 000	Passif non courant	
Construction	20 000 000	Dette à LMT	126 000 000
Vaches	64 000 000		
Matériel de transport	20 000 000	Passif courant	
Matériel de bureau et matériel informatique	5 580 000	Dette à CT	
Installation technique et Agencement général, aménagements	2 000 000		
Matériel et outillage	1 315 000		
Actif courant			
Disponibilité	62 594 700		
Total	236 009 700	Total	236 009 700

Source : Auteur 2010

CHAPITRE III : EVALUATION ET IMPACT DU PROJET

Dans ce chapitre, nous tenons en compte l'évaluation économique, l'évaluation financière et l'évaluation sociale.

Section 1: EVALUATIONS FINANCIERES DU PROJET

La mesure de la rentabilité financière d'un projet d'investissement comprend plusieurs éléments dont principalement :

- la Valeur Actuelle Nette ou VAN,
- L'indice de profitabilité (IP)
- Le taux de rentabilité interne (TRI)
- La durée de récupération des capitaux investis (DRCI)
- et les différents ratios

1. 1 : Les outils d'évaluation

1.1.1 : Valeur actuelle Nette ou VAN

1.1.1.1 : Définition

C'est la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées et la somme des capitaux investis actualisés (C). L'actualisation se réalise au taux (t) de rentabilité exigé par l'entreprise pendant les années des projets (j).

1.1.1.2 : Formule

$$V.A.N = \sum_{j=1}^{j=n} \text{Cash - flows}_j (1+t)^{-j} - C$$

t = taux d'actualisation

n = durée d'exploitation

C = coût d'investissements initial net ou capitaux investis

1.1.1.3 : Calcul

Cash-flow ou M.B.A est la valeur obtenue à partir des calculs suivants :

Tableau n° 38 : Calculs de la VAN au taux de 20%

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash-flows	21 472 000	58 530 000	115 083 000	113 354 426	140 331 027
$(1+0,2)^{-n}$	0,8333	0,6944	0,5787	0,4823	0,4019
Cash-flows $(1+0,2)^{-n}$	17 893 333	40 645 833	66 598 958	54 665 522	56 395 892
Cash-flows cumulé	17 893 333	58 539 167	125 138 125	179 803 647	236 199 539

$VAN = 236\,199\,539 - 173\,415\,000$

D'où

$$VAN = 62\,784\,539$$

1.1.1.4 : Interprétation

La V.A.N peut être positive, nulle ou négative alors, si :

- $V.A.N > 0$, la rentabilité est supérieure au taux exigé t .
- $V.A.N = 0$, la rentabilité est égale au taux exigé t .
- $V.A.N < 0$, la rentabilité est inférieure au taux exigé t .

Dans ce cas, la VAN qui est évaluée à 62 784 539 Ariary est strictement positive. Cela signifie que la rentabilité est supérieure au taux exigé.

Nous pouvons affirmer que le présent projet est rentable selon ce critère. Nous allons continuer l'examen du projet par la mesure de l'indice de profitabilité.

1.1.2 : L'indice de profitabilité (I_p)

1.1.2.1 : Définition

L'indice de profitabilité se définit par le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées et la somme des capitaux investis actualisés (C).

1.1.2.2 : Formule

$$I_p = \frac{\sum_{j=1}^{j=n} \text{Cash-flow}_j (1+t)^{-j}}{C}$$

1.1.2.3 : Calcul

$$Ip = \frac{236199539}{173415000} = 1,36$$

D'où : IP = 1,36

1.1.2.4 : Interprétation

Ip peut être supérieur à 1, égale à 1 ou inférieur à 1

- Si $Ip > 1$, cela signifie que, la rentabilité est supérieur au taux exigé t.
- Si $Ip = 1$, cela signifie que, la rentabilité est égale au taux exigé t.
- Si $Ip < 1$, cela signifie que, la rentabilité est inférieur au taux exigé t.

Un projet est rentable si $Ip > 1$ et le projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son indice de profitabilité est plus grand. Dans notre cas, l'Ip est égale à 1,36. Cela signifie que 1 Ariary de capital investi génère Ar 0,36 de bénéfice. Le projet peut générer proportionnellement à ce taux en termes de capacité d'autofinancement.

1.1.3 : Le taux de rentabilité interne (TRI)

1.1.3.1 : Définition

Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation par lequel la valeur nette actualisée aboutit à une valeur nulle ou l'indice de profitabilité a une valeur égale à 1.

1.1.3.2 : Formule

$$V.A.N = 0 \Rightarrow 0 = \sum_{j=1}^n \text{Cash-flow}_j (1+t)^{-j} - C$$

1.1.3.3 : Calcul de TRI

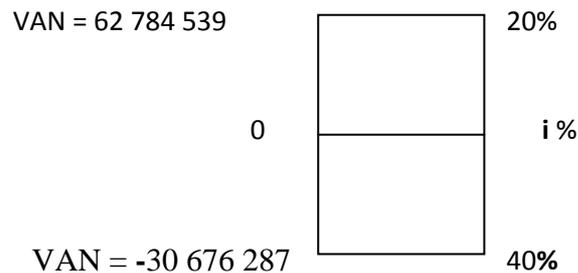
Tableau n°39: Calcul de V.A.N. au taux 40%

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash-flows	21 472 000	58 530 000	115 083 000	113 354 426	140 331 027
$(1+0,4)^{-n}$	0,7143	0,5102	0,3644	0,2603	0,1859
Cash-flows $(1+0,4)^{-n}$	15 337 143	29 862 245	41 939 869	29 507 087	26 092 370
Cash-flows cumulé	15 337 143	45 199 388	87 139 257	116 646 344	142 738 713

Source : Auteur 2010

V.A.N = 142 738 713 - 173 415 000

V.A.N = - 30 676 287



$$\text{TRI} = \frac{0 - 62784539}{-30676287 - 62784539} = \frac{i - 20}{40 - 20}$$

D'où

TRI = 33,44

1.1.3.4 : Interprétation

Le T.R.I peut être supérieur, égal ou inférieur à t.

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

Le TRI doit être normalement supérieur au taux d'intérêt moyen suivant lequel le projet pourra être financé. En fait, c'est le taux maximum d'intérêt que le projet peut supporter si les activités sont financées par des ressources externes.

Si le taux d'actualisation est supérieur au TRI, le projet est non rentable. Dans notre cas, le taux d'actualisation est égal à 20%, le TRI évalué à 33,44%. Cela signifie que le taux d'actualisation est inférieur au TRI. Ce qui permet de dégager une marge de sécurité de 13,44%. Nous nous permettons donc de nous endetter davantage. Par conséquent, d'après la théorie, nous pouvons affirmer que le projet est rentable en se référant à ce TRI.

1.1.4 : Délai de récupération des capitaux investis ou D.R.C.I

1.1.4.1 : Définition

Le D.R.C.I est représenté par le temps au bout duquel le cumul des M.B.A sera égal au montant du capital investi.

1.1.4.2 : Formule :

Le calcul est basé sur le tableau suivant :

Tableau n° 40 : Tableau de calcul

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash-flows	21 472 000	58 530 000	115 083 000	113 354 426	140 331 027
(1+0,2) ⁻ⁿ	0,8333	0,6944	0,5787	0,4823	0,4019
Cash-flows (1+0,2) ⁻ⁿ	17 893 333	40 645 833	66 598 958	54 665 522	56 395 892
Cash-flows cumulé	17 893 333	58 539 167	125 138 125	179 803 647	236 199 539
			173 415 000		

1.1.4.3 : Calcul de D.R.C.I

3ans < n < 4 ans
125 138 125 < 173 415 000 < 179 803 647

DRCI = 3 ans, 10 mois et 18 jours

Par calcul : d'après le tableau du bilan prévisionnel en année n° 01 (annexe XVII) on a,
Cash-flows = total montant actif – disponibilité : 232 281 700 – 58 866 700 = 173 415 000

1.1.4.4 : Interprétation :

L'investissement, qui expose au minimum de risque est celui qui donnera un délai de récupération le plus court. En bref, plus le D.R.C.I est court, plus le projet est rentable.

Il importe de rappeler que le Délai de Récupération des Capitaux Investis est la date à laquelle les investissements sont récupérés. En d'autres termes, c'est le temps où le cumul de cash-flows actualisés est égal au fonds investi. Pour notre projet, le fonds investi sera récupéré dans 3 ans, 10 mois et 18 jours.

1. 2 : Les critères d'évaluation

1.2.1 : Efficacité

L'efficacité s'apprécie par la comparaison des objectifs avec les résultats. C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats.

1.2.2 : Efficience

L'efficience ou la productivité se réfère au coût et rythme par lesquels les interventions sont transformées en résultat.

Elle se mesure par la comparaison des coûts avec les résultats. Elle se réfère aussi à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs.

1.2.3 : Pertinence

La pertinence d'un projet peut être définie comme sa capacité à réaliser, les objectifs qui lui sont assignés ce qui revient à mesurer ses risques de défaillances. En général, la référence se fait au niveau de l'adéquation des objectifs du projet à son environnement.

1.2.4 : Durée de vie du projet

Le critère de la durée de vie du projet vise à évaluer la capacité de l'action ou de résultats de manière à poursuivre l'exploitation de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure, il faut distinguer :

- la phase d'investissement,
- la phase de montée en puissance après son démarrage,
- le régime de croisière,
- la fin du projet.

Section 2 : EVALUATION ECONOMIQUE

L'évaluation économique suit l'évaluation financière, dans la mesure où elle utilise au départ les mêmes flux. L'évaluation économique aura pour objectif de recenser tous les coûts et avantages (y compris les coûts du projet lui-même), pour montrer le gain total favorable.

2.1 : La création de la valeur ajoutée (V.A)

L'aspect économique est l'un des plus grands critères d'évaluation. L'étude nous a permis de mettre en évidence la VA de l'activité économique nationale. Elle est fournie par les éléments constitutifs de la comptabilité nationale. Les VA apportées par chaque entreprise ou entité économique constituent le produit brut qui permet de déterminer le taux de croissance économique d'un pays. L'impôt versé au trésor public alimente le budget national et permet de financer le fonctionnement de l'Etat malagasy et la réalisation du programme de la Grande île.

De plus, l'amélioration des recettes fiscales publiques est aussi une contribution non négligeable du présent projet. Cela est dû au paiement des impôts et taxes sur les bénéfices de la société (IBS) à partir de la troisième année d'activités de l'Unité.

En somme, la future unité va participer à l'amélioration des revenus nationaux. Ces revenus sont des facteurs qui permettent d'augmenter le pouvoir d'achat et de participer à l'extension des ressources de notre pays pour lutter contre la pauvreté.

2.2 : Analyses des ratios

Un ratio peut être défini comme un rapport entre deux grandeurs homogènes. Le calcul du ratio a pour objectif d'avoir une indication sur la rentabilité du projet. Pour les évaluations de ce projet, nous allons étudier les ratios de rentabilité globale et les ratios de rentabilité financière.

2.2.1 : Les ratios de rentabilité globale

Les ratios de rentabilité globale peuvent être constatés à partir de trois éléments du compte de résultat net de l'exercice, du résultat opérationnel et de l'Excédent Brut d'Exploitation. Les ratios de rentabilité globale mesurent la rentabilité de l'usage de l'actif total de l'entreprise. C'est-à-dire, qu'ils renseignent le rapport d'un résultat quelconque réalisé à la somme des actifs physiques et financiers dont dispose l'Unité.

$$R_a = \text{EBE} / \text{Actif total}$$

$$R_b = \text{Résultat d'exploitation} / \text{Actif total}$$

$$R_c = \text{Résultat net de l'exercice} / \text{Actif total}$$

Tableau n°41 : Ratios de rentabilité globale

	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Actif total	232 281 700	265 611 700	355 494 700	443 649 126	558 780 153
EBE	46 672 000	78 690 000	130 203 000	163 922 180	196 563 038
Résultat d'exploitation	33 789 000	63 807 000	113 320 000	145 039 180	175 680 038
Résultat net de l'exercice	8 589 000	43 647 000	98 200 000	94 471 426	119 448 027
R _a	20,09%	29,63%	36,63%	36,95%	35,18%
R _b	14,55%	24,02%	31,88%	32,69%	31,44%
R _c	3,70%	16,43%	27,62%	21,29%	21,38%

Source : Auteur 2010

2.2.2 Les ratios de rentabilité financière

Les ratios de rentabilité financière permettent de connaître le taux de rentabilité des capitaux.

Nous allons analyser deux types de ratios :

➤ la Ratio de rentabilité des capitaux propres ou $R_1 = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Capitaux propre}}$

➤ le Ratio de rentabilité des capitaux permanents ou $R_2 = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Capitaux permanent}}$

Tableau n°42 : Evolutions de ratios de rentabilité financière

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capitaux propres	118 598 700	162 245 700	260 445 700	354 917 126	474 365 153
Capitaux permanents	219 398 700	237 845 700	310 845 700	380 117 126	474 365 153
R ₁	7,24%	26,90%	37,70%	26,62%	25,18%
R ₂	3,91%	18,35%	31,59%	24,85%	25,18%

Source : Auteur 2010

Section 3 : EVALUATION SOCIALE

Le présent projet contribue à la réduction des chômages car son implantation crée des emplois pour 18 personnes, résolvant ainsi au moins partiellement le chômage.

Il permet aussi de sensibiliser la population sur la professionnalisation dans ce domaine de l'élevage.

L'élevage de vache laitière est une activité paysanne c'est-à-dire complètement adéquate à la société rurale son développement. Dans le Fokontany Avarantsena, comme dans tout le milieu rural l'élevage de *cheptel bovin* ou de vaches laitières quelle que soient leur race, et leur destination permettent de donner une considération ou un signe de valeur et de prestige à l'éleveur.

Concernant l'impact sur l'environnement il n'y a pas de risque de pollution par les odeurs fumiers qui sont tout de suite utilisés aux agricultures. En tant que facteurs de l'augmentation de la productivité agricole.

De plus, les cultures des fourrages sur les « Tanety » participent beaucoup à la lutte contre l'érosion et à la dégradation du sol.

Section 4 : IMPACT SUR LA VIE ECONOMIQUE DES ELEVEURS

Parmi les activités entreprises par les paysans, l'élevage de vache laitière est considéré comme le plus grand investissement. En général, plus l'investissement est élevé, plus le résultat attendu est considérable.

Mais, à cause des problèmes cités auparavant, la capacité de productivité de la vache reste faible et entraîne une perte pour les éleveurs. Souvent, ils sont satisfaits par les produits obtenus par jour sans trop se soucier des différences existantes entre ses productions journalières et la performance de la vache.

C'est pourquoi ils ne pourraient pas augmenter leurs investissements et la recette journalière reste seulement comme leurs rémunérations et aussi comme simple fonds de roulement. Ceci provoque le faible niveau de vie des responsables.

Elaborer un projet sans cadre logique c'est faire une démarche sans réflexion et sans support. Dans cette section, nous prouvons que le cadre logique est un outil efficace pour la planification de la gestion, le suivi et l'évaluation d'un projet, c'est le tableau de bord.

Section 5 : CADRE LOGIQUE

5.1. Définition

C'est un outil permettant d'organiser les informations pertinentes relatives au but, objectifs, priorités, domaine-clés d'activités, critère et moyen de vérification de succès et ainsi que les hypothèses de base de son environnement.

Tableau n°43 : Cadre logique

	Logique d'intervention	Indicateur Objectivement Vérifiable	Source de Vérification	Hypothèse
Objectifs globaux :	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer les conditions de vie des vaches en favorisant l'étable, la santé et l'alimentation. • Valoriser l'élevage des vaches en vue d'améliorer les races de cheptels dans le District et d'augmenter les revenus des éleveurs. • Effectuer de cultures différentes de fourrages pour l'alimentation des vaches. • Assurer la meilleure capacité productive des vaches • Vulgariser les techniques d'élevage en vue de maîtriser la gestion pour la conduite de l'élevage (gestion temporelle, financière, humaine...). 	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation de produit laitière et prévention contre la maladie de la vache folle • Augmentation du pouvoir d'achat • Obligation d'assurer l'alimentation des vaches laitières • Augmentation des productions laitières jusqu'à 20 à 25 litres par jour au lieu de 9 à 10 litres. • Maîtrise de la gestion et de la conduite de l'élevage par au moins de 50% de la population 	<ul style="list-style-type: none"> • Etude d'impact du projet • Rapport de la commune • Rapport de la société • Vérification sur terrain 	<ul style="list-style-type: none"> • Changement de mentalité pour les éleveurs • Amélioration du niveau de vie des éleveurs • Diminution de la pauvreté • Accroissement des investisseurs
Objectif spécifique :	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer le mode d'exploitation de la filière vache laitière dans le District en vue d'augmenter le niveau de vie des éleveurs et d'améliorer tout type d'exploitation économique agricole 	<ul style="list-style-type: none"> • Accroissement de revenu annuel des éleveurs et de la technique d'exploitation 	<ul style="list-style-type: none"> • Enquête auprès des paysans éleveurs • Etat financier 	<ul style="list-style-type: none"> • Bon niveau de vie des éleveurs
Résultat attendu :	<ul style="list-style-type: none"> • Vaches en état de procurer une meilleure performance : saines, sans risque d'insuffisance alimentaire, étable respectant la norme. • Eleveur qui maîtrise bien les techniques de ses exploitations. • Pouvoir de faire des investissements (rénovation, 	<ul style="list-style-type: none"> • Performance des vaches laitières • Professionnalisme pour 25% des éleveurs • Augmentation du bénéfice annuel • Augmentation du chiffre d'affaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Rapport du FIFAMANOR • Rapport du bailleur • Etat financier • Fiche d'investissement 	<ul style="list-style-type: none"> • Augmenter et moderniser la filière vache laitière • Promouvoir le marché de lait

	augmentation, amélioration...) ou épargne. • Augmentation des revenus des éleveurs			
Activité / Intrans	<ul style="list-style-type: none"> • Culture de fourrage et fabrication de provende • Amélioration de l'étable • Formation technique de l'éleveur et • Entretien sanitaire • Budget • Matériels et équipements • Vaches • Personnels • Provenances • Terrain • Construction 	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche des semences • Mise en place d'un plan de surveillance de résidus • Recherche de financement • Formation des paysans • Facture d'achat • Installation d'équipements • Nombre des utilisateurs formés • Contrat de travail 	<ul style="list-style-type: none"> • Fiche d'investissement • Fiche de paie • Fiche technique • Rapport de bailleur des fonds • Budget de projet 	<ul style="list-style-type: none"> • Motivations des éleveurs • Bon état des vaches laitières • Confiance aux produits laitiers

Condition préalable : En Sécurité, vis-à-vis de la disponibilité de moyens financiers, et de condition climatique favorable à la filière.

D'après ce tableau, nous avons constaté que la réalisation d'un projet exige une préparation bien fondée qu'on appelle « squelette du projet » ou « séquence logique ».

La logique verticale présente les niveaux descriptifs du projet (objectifs, résultats, activités et intrants) ainsi que l'ensemble des conditions externes qui doivent être réalisés pour atteindre les niveaux d'objectifs du projet.

La logique horizontale comporte pour chacun des niveaux descriptifs du projet, des indicateurs objectivement vérifiables ainsi que des moyens de vérification de ces indicateurs et l'hypothèse critique décrit les conditions qui sont importantes pour la réussite de l'intervention, mais que celle-ci ne peut pas maîtriser.

CONCLUSION PARTIELLE DE LA TROISIEME PARTIE

L'accroissement des valeurs attendues de l'entreprise expliqué par la valeur nette actuelle qui est largement positive nous confirme sa faisabilité, sans parler du délai de remboursement des capitaux investis, largement inférieur au délai de remboursement des emprunts, et du taux de rentabilité interne qui est aussi largement supérieur au taux d'emprunt.

CONCLUSION GENERALE

Pour mettre en œuvre notre projet que nous intitulons « Création d'un élevage de vache laitière », nous avons choisi le District de Tsiroanomandidy qui se trouve dans la Région du Bongolava dont le climat et le relief se prêtent bien à l'élevage bovin donc le secteur élevage est une activité très répandue à Madagascar. Toutes les familles paysannes disposent, en général, quelques têtes de bétail en élevage qu'il soit animal ou aviaire. Environ, 75% du peuple

La production de lait est un moyen efficace de transformer des fourrages grossiers et pauvres en un aliment dont les qualités nutritives pour l'homme sont exceptionnelles. Elle assure des revenus suffisants, des emplois stables aux producteurs et un développement durable pour la zone d'exploitation.

Pour ce faire, nous apportons une vue générale sur l'identification du projet à travers laquelle nous pouvons constater que sa réalisation est plus que jamais attractive. En seconde partie, nous mettons en évidence le type d'organisation que l'on peut rencontrer pour ce genre d'entreprise, sa capacité de production ainsi que les matériels et les équipements nécessaires pour le montage du projet. Enfin, nous donnons tous les aspects financiers du projet. Et démontrons que le projet est vraiment rentable et également viable. Nous pouvons même affirmer que l'objectif est réaliste pour convaincre les décideurs non techniciens, politiques ou financiers, que les moyens demandés seront efficacement utilisés, et que le projet correspond à une utilisation optimale des ressources disponibles. Les problèmes fonciers viennent grossir la liste surtout dans la région du BONGOLAVA. Ce problème de manque de terrain reste crucial. Une des solutions préconisées est l'augmentation de la productivité des animaux existants. Ainsi, l'étude de faisabilité de notre projet nous a montré qu'il est réaliste et réalisable. L'activité de production laitière est très porteuse. Aussi, la demande actuelle est loin d'être satisfaite.

Quant au présent projet, il est le fruit des quatre années d'études, dispensées par le Département Gestion de l'Université d'Antananarivo, et qui nous ont permis de développer nos acquis, nos connaissances ainsi que notre savoir être. Cet ouvrage est issu de cinq années d'efforts au cours desquelles nous l'avons élaboré pour une application plus rationnelle des moyens techniques et humains et pour la rentabilisation du secteur vache laitière à Madagascar.

La principale difficulté que nous avons rencontrée dans le montage de ce travail est l'inexistence des données statistiques officielles récentes émanant des autorités compétentes, valables sur le marché actuel à Madagascar. Mais pour surmonter cette difficulté, force nous a été de nous appuyer sur les résultats des enquêtes personnelles.

A part l'environnement du domaine de l'élevage, comme celui de l'agriculture qui est à tout moment menacé par les « dahalo », la production laitière mérite une action particulière de la part des responsables politiques. Il est nécessaire de rappeler que la production laitière est en secteur en crise, car non seulement la demande est insatisfaite, où a encore recours à l'importation des intrants et matières premières mais, peu d'efforts ont été déployés pour rentabiliser l'activité. Le cheptel est insuffisant quantitativement et qualitativement, en plus, il est mal reparti géographiquement.

L'élevage des vaches laitières est un métier qui ne s'improvise pas mais exige un travail minutieux avec de compétences techniques.

Par ailleurs, du point de vu financier, ce projet demande un fonds de roulement initial (F.R.I) de 59 614 000 Ariary;or, nous déduisons que l'investissement de 173 415000 Ar sera remboursé dans trois ans donc moins de cinq ans comme prévu, avec le TRI évalué à 33,44%

La VAN qui est évaluée à 62 784 539, largement positive, signifie que le projet génère de bénéfice et l'indice de profitabilité (I.P) est égal à IP de 33,44

Ce qui dénote qu'un Ariary de capitaux investis génère une marge bénéficiaire

DRCI = 3 ans, 10 mois et 18 jours.

Alors, le projet est rentable et les différents impacts sont, en général, positifs aussi bien financiers, économiques que sociaux. Enfin, le projet profite en premier lieu le promoteur mais, son efficacité supposée suffisante et sa rentabilité jugée meilleure permettent aux populations riveraines de s'initier de la nouvelle technologie sur l'élevage des vaches laitières.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES ACADEMIQUES :

- Adam Smith « *La Richesse des Nations* », Edition n°I, chapitre VII, 1979. page 127)
- Adam Smith « *le marché économique* » 1970. page 63
- Armand ST-PIERRE, « *Méthodes analytiques appliquées aux problèmes de gestion* », Éditions Bo-Pré (Diffulivres), Montréal, 1986. pages577
- **Guillaume COMTE** / « Analyse (FFOM) » *mercredi, 22 novembre 2006*

WEBOGRAPHIE :

- Olivier Beaumais et Mireille Chiroleu-Assouline, « Économie de l'environnement », Amphi Bréal, 2002
- Gilles Rotillon, « *L'économie des ressources naturelles* », Repères La Découverte, 2005
- Annie Vallée, « *L'économie de l'environnement* », Points Le Seuil, 2002
- Philippe Jurgensen, « *L'économie verte* » , Odile Jacob, 2009
- Bottom-up « au niveau de terrain » 2010

REVUE :

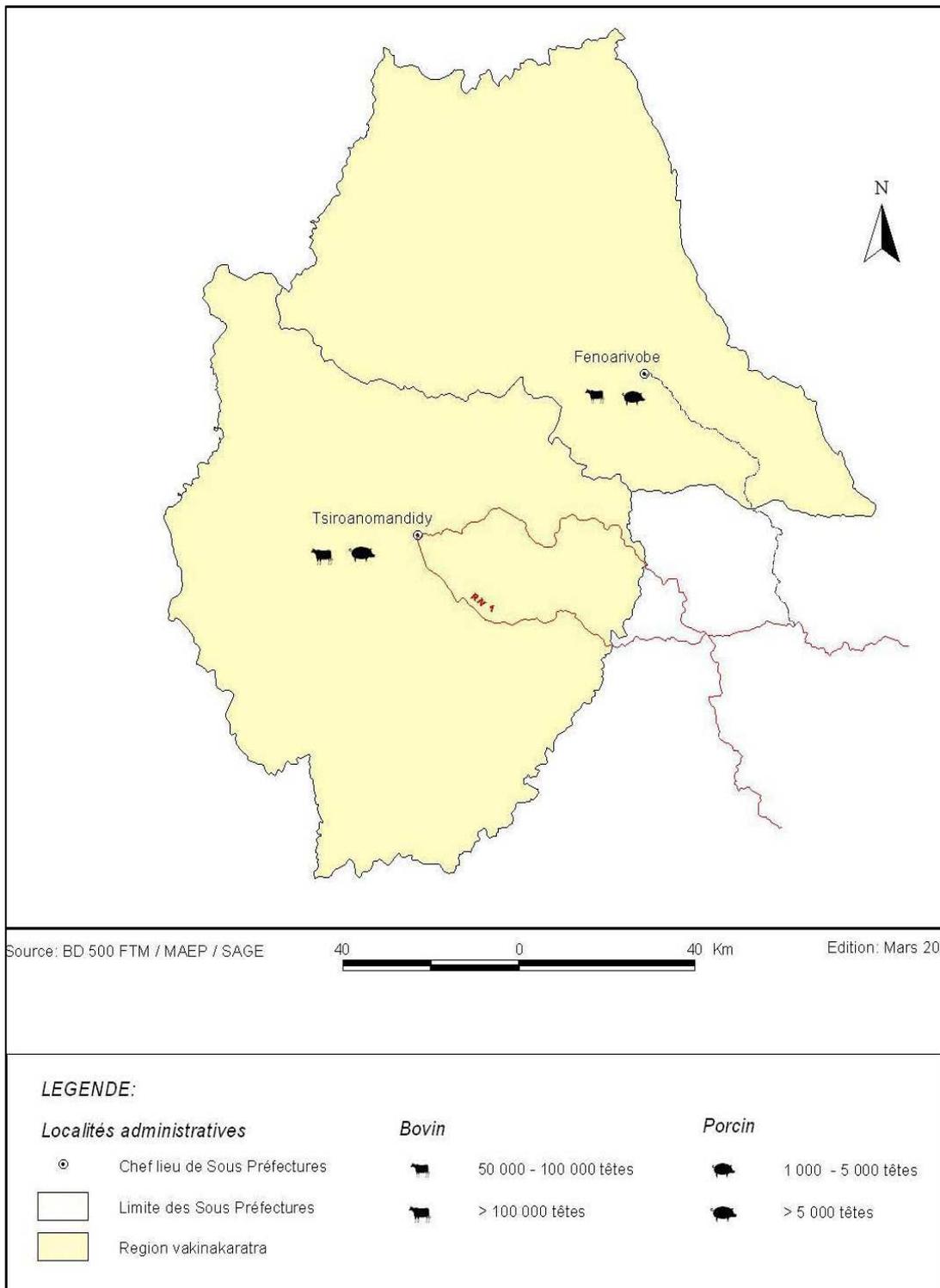
- Agriculture et développement rural volume 11 No 2 /20004 (ISSN 1619-8905).
- 2 - Catalogue d'intrant pour l'élevage de vaches laitières et pour une unité de transformation. Coopérative « ROVA Antsirabe ».
- ANDRIANOELIMANANA (T), 2000: "Ny fiompiana ombivavy be ronono, Editions Ambozontany". 232 p
- PCD de la commune urbaine de Tsiroanomandidy.
- Etude d'implantation de centre de collecte et de transformation du lait. Commuté étude juin 1996.
- DSSM INSTAT
- Enquêtes personnelles

COURS :

- « Cours de gestion financière approfondie », 4^{ème} Année gestion
2007 Université d'Antananarivo
- « Cours d'entrepreneuriat et gestion de projet », 4^{ème} Année gestion
2007 Université d'Antananarivo
- « Gestion de la Stratégie », 4^{ème} Année gestion
2007 Université d'Antananarivo
- « Gestion prévisionnel », 3^{ème} Année gestion
2006 Université d'Antananarivo
- « Comptabilité I, II, III », gestion 1^{ère}, 2^{ème}, 3^{ème} Année
Université d'Antananarivo
- « Marketing » 2^{ème} année Gestion
2005 Université d'Antananarivo
- « Macroéconomie » 2^{ème} année
2005 Université d'Antananarivo
- « Organisation », 2^{ème} Année gestion
2005 Université d'Antananarivo

ANNEXES

ANNEXE N°01 :CARTE DES CHEPTELS PAR TYPES D'ELEVAGE REGION DU BONGOLAVA



ANNEXE N°2 : DIFFERENTS TYPES DE FOURRAGES

Schéma1 : Pénnisetum purpureum (kizozi)



Schéma2 : Tripsacum laxum



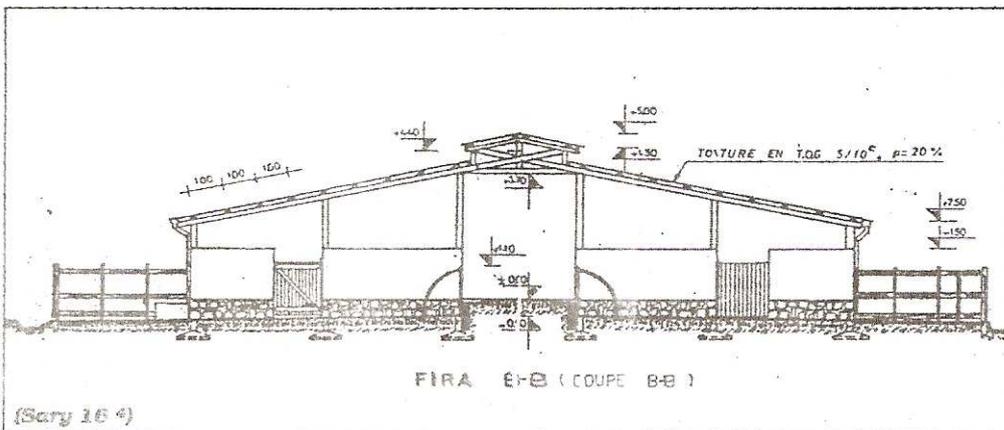
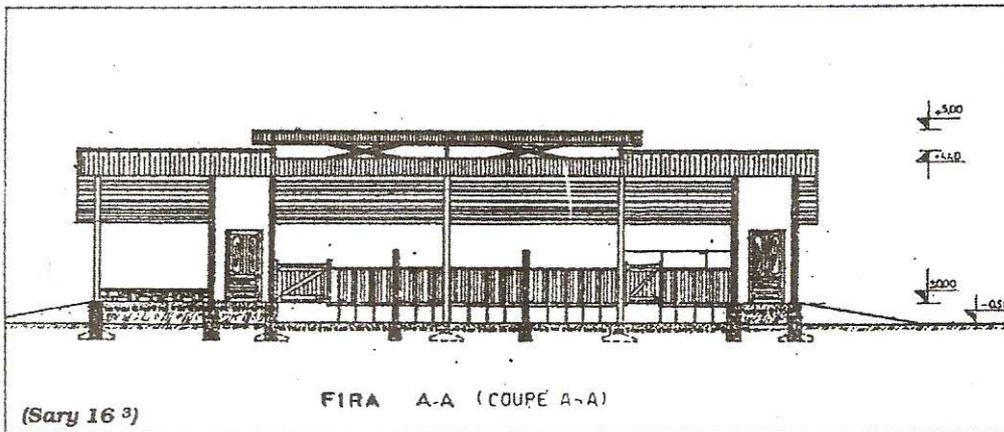
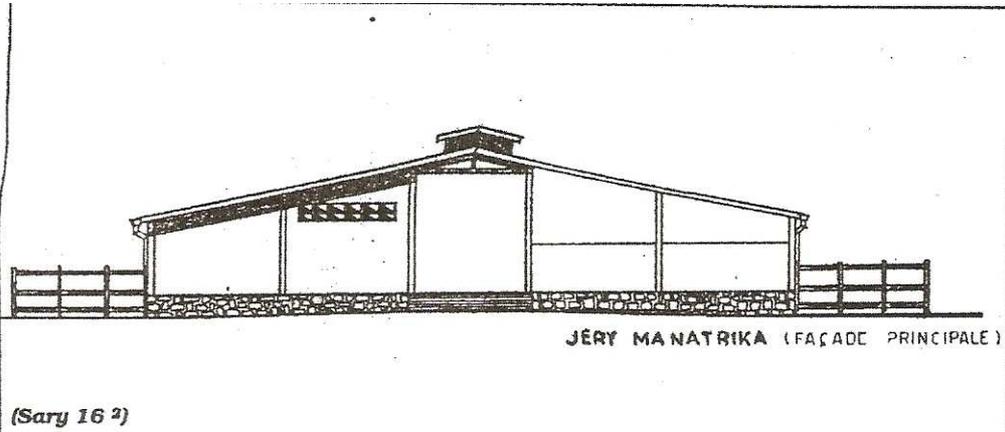
Schéma 3 : Maïs fourrager

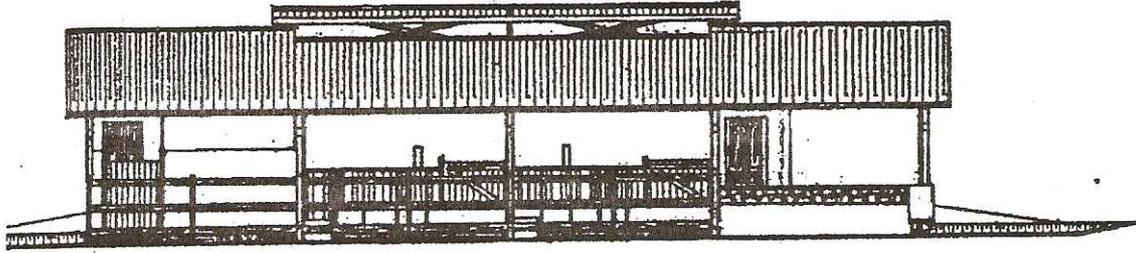


Schéma 4: Avena sativa

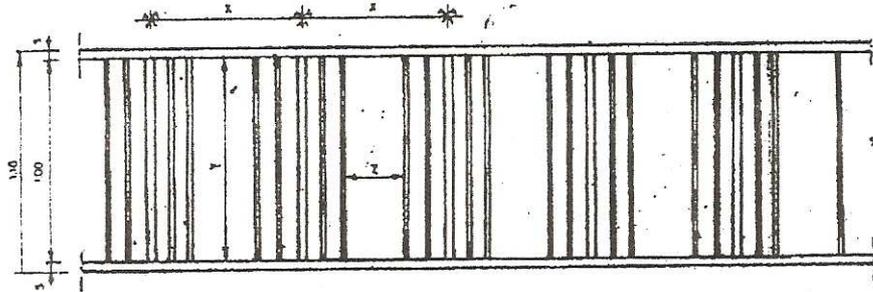


ANNEXE N°3 : PLAN DE CONSTRUCTION

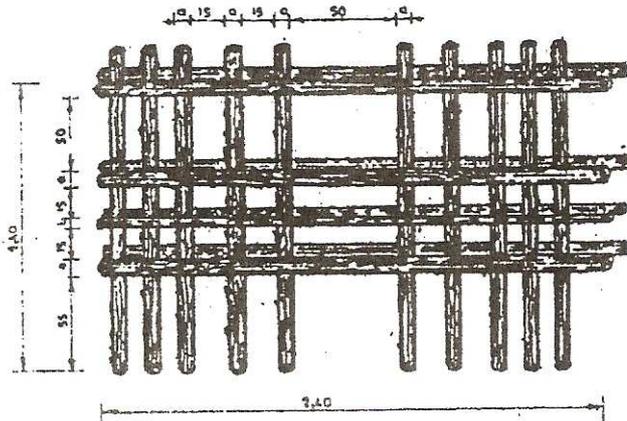




JERY TAVA HAVANANA (FAÇADE LATÉRALE DROITE)

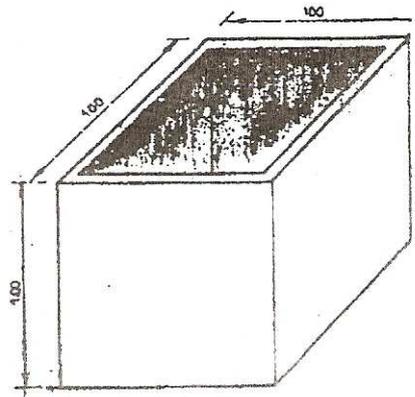
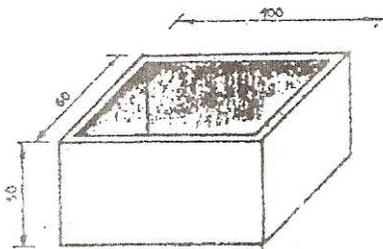
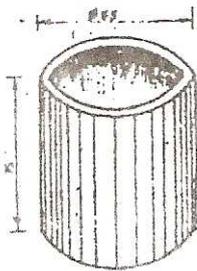


"CORNADIS"
NARAFITRA TAMIN'NY
HAZO



LAFY IRAY AMIN'NY VALA
MANOKANA AHAFAHANA
MIKARAKARA SY MITSABO
NY OMBY
VITA AMIN'NY HAZO BORIBORY

KARAZANA TAVY FISOTROANA



ANNEXE N°4 : DIFFERENTES RACES BOVINES

Schéma 1 : Pie Rouge Norvégienne (P.R.N)



Schéma 2 : Frisonne Française Pie Noire (F.F.P.N)



Schéma 3 : Prim'Holstein



Schéma 4 : Normande

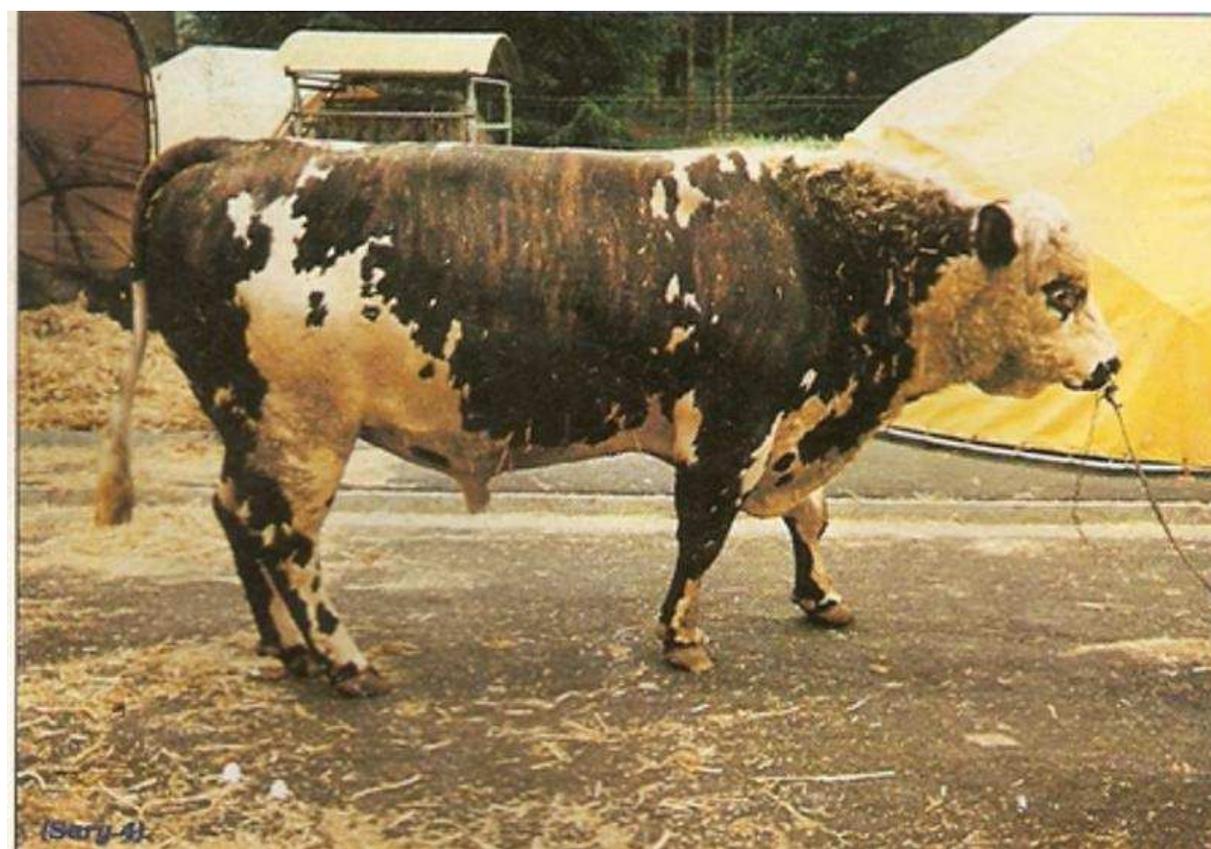


Schéma 5 : Manjan'i Boina



Schéma 6 : Rana



**ANNEXE N°5 : FICHE INDIVIDUELLE POUR
LES VACHES LAITIÈRES**

Nom de la vache :

Date de naissance :

PRODUCTION LAITIÈRE							
MOIS	LACTATION						
	1	2	3	4	5	6	7
1							
2							
3							
4							
5							
TOTAL							

FICHE DE SUIVI SANITAIRE

Identification de l'animal :

DATES	INTERVENTIONS	OBSERVATIONS	SIGNATURE DE VÉTÉRINAIRE

ANNEXE N°6 : QUESTIONNAIRE : (quelques différentes questions à poser aux fermiers):

Enquêteur :-Vous avez une ferme ?

L'éleveur : Oui

Enquêteur :-Et combien en avez-vous de vaches ?

L'éleveur : Il y en a 3 vaches

Enquêteur : Combien coûte l'une ?

L'éleveur : Entre 2000000 à 3000000 Ariary

Enquêteur :-Combien de fois par jour les vaches se nourrissent-elles ?

L'éleveur : 2 fois, chaque matin et chaque soir

Enquêteur :-En période de la lactation, combien de litres ?

L'éleveur: 18 litres par jour/vache la première année et s'évolue

Enquêteur : Et le prix ?

L'éleveur: Environ à 1000 Ariary par litre

Enquêteur : Vous avez des problèmes à rencontrer ?

L'éleveur: Les matériels et aussi l'insuffisance du lait par rapport aux commandes des clients ; enfin les problèmes des aliments (maïs, provendes, fourrages.....)

Enquêteur : Comment est l'intention des clients face aux produits ?

L'éleveur : En tout cas, ils veulent des produits à bas prix, mais l'exigence de la qualité aussi.

Enquêteur : Vous vendez tous simplement ou transformer vos produits ?

L'éleveur : Nous distribuons aux clients et ce sont eux qui transforment en fromages, en yaourt, etc....

Cela dépend des clients eux-mêmes de la transformation du lait pour l'instant.

FICHE D'ENQUETE

➤ Monsieur Victor, 7978 TK

Enquêteur-Vous vendez vos vaches à quel prix ?

M.Victor- Les prix varient selon chaque vache. En effet, les plus petites se vendent à 800 000Ar ; et cela dépend du poids des vaches. Le prix peut monter jusqu'à 1 500 000 Ar.

-Et de quelle race sont ces vaches ?

- Elles appartiennent à la race Pie noire.

-De quelle quantité de provende se nourrissent-elles chaque semaine ?

-Ces vaches se nourrissent jusqu'à 100 kilogrammes de provende environ chaque semaine. C'est la quantité nécessaire pour leur bonne nutrition.

➤ M. Ratovo habite Anjanakazo. Il possède cinq vaches laitières.

1222TU

-M. Stanislas, quelle est la quantité de provende que vous dépensez chaque jour afin de nourrir vos cinq vaches ?

-Une vache se nourrit de 3 kilogrammes de provende par jour. Les cinq vaches consomment de l'herbe environ cinq sacs par jour. Ce sont les principales nourritures de base de ces vaches laitières. Le but est d'obtenir le maximum de lait pour chacune de ces vaches.

-Qu'en est il de la production de lait journalière ?

-En moyenne, nous obtenons 18 litres de lait par jour.

-Quels sont les matériels nécessaires pour la récupération du lait ?

-Pour récupérer le lait à partir d'une vache, nous avons besoin d'un seau, de l'eau chaude et d'une cantine.

-Que pensez-vous de la concurrence de marché dans le district de Tsiroanomandidy ?

-En général, la concurrence n'est pas un problème ici. Le fermier ne rencontre pas de contraintes à ce sujet.

-Quels sont les autres avantages que vous avez grâce aux vaches laitières ?

-Les engrais figurent parmi les plus grands avantages. En effet, ils peuvent aider également l'agriculture à se développer. Les deux filières de l'élevage et de l'agriculture sont complémentaires. Nous utilisons ces engrais pour notre culture mais nous ne les vendons pas.

➤ Mère de famille, Madame Fara est une fermière qui habite dans le Fokontany d'Anjanakondry. Elle possède quatre vaches laitières. Elle a répondu aux questions qui lui ont été posées.

-Combien de litres de lait obtenez-vous chaque jour ?

-Une vache me procure environ 18 litres de lait chaque jour. En somme, mes quatre vaches produisent 72 litres. En principe nous vendons tout de suite ces produits.

-Quelle est la durée de récupération de lait ?

-La durée de récupération de lait est de 18 mois.

-Quels types de matériels utilisez-vous chaque jour pour récupérer le lait ?

-Trois matériels suffisent pour cela : d'abord, un seau, puis, une cantine ; enfin de l'eau tiède. Ces matériels nous aident pour notre tâche quotidienne.

-Quelle nourriture offrez-vous pour ces vaches ?

-Afin d'obtenir le lait nécessaire, nourrir ces vaches est indispensable et primordial pour nous les fermiers. Je suis comme tout autre fermier dans ce District de Tsiroanomandidy. Nous donnons de la provende et de l'herbe afin d'assurer la bonne croissance de ces vaches. 3 kilogrammes de provende suffisent avec 5 sacs d'herbes vertes.

ANNEXE N°7 : LES DIFFERENTS TABLEAUX DES CALCULS

Montants prévisionnels des matières premières :

	SAISONNIERE	CONTRE SAISON
Désignation		
L'antibiotique	5 000 000	
Les vaccins	5 000 000	
Les inséminations	720 000	
Les aliments contre saison		
Bloc		1 200 000
Avoine et Ray Grass		12 000 000
Kizozy		12 000 000
Pénicetum		7 000 000
Bracharia		3 600 000
Maïs-fourrage		2 400 000
Betteraves fourragères		1 200 000
Les aliments saisonniers		
Provendes	24 000 000	
Herbes pâturées	12 000 000	
Foin	1 200 000	
Total des matières premières	47 920 000	39 400 000
TOTAL	87 320 000	

Achat de fournitures non stockées

Désignation	Montant
Consommations d'eau et électricité	3 200 000
Fournitures administratives	200 000
Autres matières et fournitures	500 000
Carburant, gaz et lubrifiant	1 100 000
TOTAL	5 000 000

Services externes

Désignation	Montant
Entretiens et réparations	1 000 000
Assurances	500 000
Etude et recherche	300 000
Location	200 000
TOTAL	2 000 000

Autres services extérieurs	
RUBRIQUES	Montant
Personnel extérieur de l'entreprise	2 000 000
Rémunérations d'intermédiaires et honoraires	1 000 000
Publicité, publication, relations publiques	5 000 000
Déplacements, missions, réceptions	600 000
Frais postaux et de télécommunications	2 000 000
Services bancaires et assimilés	1 500 000
Total	12 100 000

TABLEAU DE REPARTITION DE CHARGE PRODUCTION

Rubriques	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Achats consommés	78 858 000	86 743 800	95 418 180	104 959 998	115 455 998
Services externes autres consommations	10 160 000	11 176 000	12 293 600	13 522 960	14 875 256
Charges en personnel	4 602 000	4 602 000	5 416 200	5 451 600	5 451 600
Impôts et taxes et versements assimilés	125 000	137 500	151 250	166 375	183 013
Dotations aux amortissements, aux provisions et PV	9 662 250	11 162 250	12 662 250	14 162 250	15 662 250
Total	103 407 250	113 821 550	125 941 480	138 263 183	151 628 116

TABLEAU DES BILANS PREVISIONNELS (ANNEE 1 à ANNEE 5)

Bilan année 1

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital	110 009 700
Frais de développement immobilisables	1 000 000	200 000	800 000	Résultat	8 589 000
Immobilisation corporelle				Report à nouveau	0
Terrain (6ha= 60000m ²)	60 000 000		60 000 000	Passif non courant	
Construction	20 000 000	1 000 000	19 000 000	Dette à LMT	100 800 000
Vaches	64 000 000	8 000 000	56 000 000		
Matériel de transport	20 000 000	2 000 000	18 000 000	Passif courant	
Matériel de bureau et matériel informatique	5 580 000	558 000	4 080 000	Dette à CT	
Installation technique et Agencement générales, aménagements	2 000 000	400 000	1 600 000		
Matériel et outillage	1 315 000	263 000	1 052 000		
Actif courant			0		
Disponibilité	58 866 700		58 866 700		
Total	232 281 700	12 883 000	219 398 700	Total	219 398 700

TABLEAU DE REPARTITION DE CHARGES ADMINISTRATIVES

Bilan année 2

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital	110 009 700
Frais de développement immobilisables	1 000 000	400 000	600 000	Résultat	43 647 000
Immobilisation corporelle				Report à nouveau	8 589 000
Terrain (6ha= 60 000m ²)	60 000 000	0	60 000 000	Passif non courant	
Construction	20 000 000	2 000 000	18 000 000	Dette à LMT	75 600 000
Vaches	80 000 000	18 000 000	62 000 000		
Matériel de transport	20 000 000	4 000 000	16 000 000	Passif courant	
Matériel de bureau et matériel informatique	5 580 000	2 040 000	3 060 000	Dette à CT	
Installation technique et Agencement générales, aménagements	2 000 000	800 000	1 200 000		
Matériel et outillage	1 315 000	526 000	789 000		
Actif courant			0		
Disponibilité	76 196 700		76 196 700		
Total	265 611 700	27 766 000	237 845 700	Total	237 845 700

TABLEAU DE REPARTITION CHARGE COMMERCIALE

Bilan année 3

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital	110 009 700
Frais de développement immobilisables	1 000 000	600 000	400 000	Résultat	98 200 000
Immobilisation corporelle				Report à nouveau	52 236 000
Terrain (6ha=60 000m2)	60 000 000	0	60 000 000	Passif non courant	
Construction	20 000 000	3 000 000	17 000 000	Dette à LMT	50 400 000
Vaches	96 000 000	30 000 000	66 000 000		
Matériel de transport	20 000 000	6 000 000	14 000 000	Passif courant	
Matériel de bureau et matériel informatique	5 580 000	3 060 000	2 040 000	Dette à CT	
Installation technique et Agencement générales, aménagements	2 000 000	1 200 000	800 000		
Matériel et outillage	1 315 000	789 000	526 000		
Actif courant			0		
Disponibilité	150 079 700		150 079 700		
Total	355 494 700	44 649 000	310 845 700	Total	310 845 700

Bilan année 4

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital	110 009 700
Frais de développement immobilisables	1 000 000	800 000	200 000	Résultat	94 471 426
Immobilisation corporelle				Report à nouveau	150 436 000
Terrain (6ha=60 000m2)	60 000 000	0	60 000 000	Passif non courant	
Construction	20 000 000	4 000 000	16 000 000	Dette à LMT	25 200 000
Vaches	112 000 000	44 000 000	68 000 000		
Matériel de transport	20 000 000	8 000 000	12 000 000	Passif courant	
Matériel de bureau et matériel informatique	5 580 000	4 080 000	1 020 000	Dette à CT	
Installation technique et Agencement général, aménagements	2 000 000	1 600 000	400 000		
Matériel et outillage	1 315 000	1 052 000	263 000		
Actif courant			0		
Disponibilité	222 234 126		222 234 126		
Total	443 649 126	63 532 000	380 117 126	Total	380 117 126

Bilan année 5

Actif	Montant	Amortissement	A.N.C	Passif	Montant
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital	110 009 700
Frais de développement immobilisables	1 000 000	1 000 000	0	Résultat	119 448 027
Immobilisation corporelle				Report à nouveau	244 907 426
Terrain (6ha=60 000m2)	60 000 000	0	60 000 000	Passif non courant	
Construction	20 000 000	5 000 000	15 000 000	Dette à LMT	0
Vaches	128 000 000	60 000 000	68 000 000		
Matériel de transport	20 000 000	10 000 000	10 000 000	Passif courant	
Matériel de bureau et matériel informatique	5 580 000	5 580 000	0	Dette à CT	
Installation technique et Agencement générales, aménagements	2 000 000	2 000 000	0		
Matériel outillage	1 315 000	1 315 000	0		
Actif courant		0	0		
Disponibilité	321 365 153		321 365 153		
Total	558 780 153	84 415 000	474 365 153	Total	474 365 153

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	
REMERCIEMENTS	
LISTE DES TABLEAUX	
LISTE DES SCHEMAS	
LISTE DES ABREVIATIONS	
INTRODUCTION GENERALE	1
INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE	3
PARTIE I: IDENTIFICATION DU PROJET	
CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET	4
Section 1 : ETUDE DES CONTEXTES ENVIRONNEMENTAUX DE LA ZONE D'EXPLOITATION	4
1.1 : Situation géographique.....	4
1.2 : Situation démographique	5
1.3 : Situation climatique	5
<i>1.3.1 : Température et pluviométrie</i>	5
<i>1.3.2 : Climatologie du milieu</i>	6
1.4 : Situation socioculturelle.....	7
1.5 : Situation économique.....	8
<i>1.5.1 : La riziculture</i>	8
<i>1.5.2: Les cultures de contre saison</i>	8
<i>1.5.3 : Les cultures maraîchères</i>	8
<i>1.5.4 : L'élevage</i>	8
Section 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET	9
2.1 : Formalités administratives	9
2.2 : La finalité de l'action	10
2.3 : Le but de l'action	10
2.4 : Problèmes rencontrés	10
2.5 : Analyse de la FFOM (Force, Faiblesse, Opportunité, Menace)	11
<i>2.5.1 : Définition de la FFOM</i>	11
<i>2.5.2 Utilisation</i>	11
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE ET ASPECT MARKETING	13
Section 1 : DESCRIPTION DU MARCHE	13
1.1 : Définition	13

1.2 : Etude de marché proprement dite	13
Section 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE	14
2.1 : L'environnement politique et légal	15
2.2 : L'environnement économique	15
2.3 : Caractéristiques des consommateurs.....	16
2.4 : Environnement technologique	16
Section 3 : ANALYSE DE L'OFFRE	18
Section 4 : L'ANALYSE CONCURRENTIELLE	18
4.1 : Les Catégories des concurrents	18
4.1.1 : Concurrence directe	18
4.1.2 : Concurrence indirecte.....	20
Section 5 : PART DU MARCHÉ VISE	20
Section 6 : POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETINGS A ADOPTER	21
6.1 : Marketing mix	22
6.1.1 : Politique de produit.....	22
6.1.2 : Politique de prix	22
6.1.3 : Politique de communication et promotion	22
6.1.4 : Politique de distribution et de vente.....	23
6.2 : Stratégie marketing à adopter.....	23
6.2.1 : Stratégie « Push »	24
6.2.2 : La stratégie « Pull »	24
Conclusion du deuxième chapitre	24
CONCLUSION PARTIELLE DE LA PREMIERE PARTIE	24
PARTIE II :ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET	
INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE	25
CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE REALISATION	26
Section 1 : L'IDENTIFICATION DES MATERIELS	26
1.1 : Les bâtiments d'élevage	26
1.2 : L'amélioration d'étable.....	26
Section 2 : TECHNIQUE DE REALISATION	27
2.1 : Culture de fourrages et provenderie.....	27
2.2 : Formation de l'éleveur	30
2.3 : Entretien sanitaire.....	31

Conclusion du premier chapitre.....	31
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE	32
Section 1 : LA PRODUCTION ENVISAGEE ET L'EVOLUTION DU CHIFFRE	
D'AFFAIRES	32
1.1 : La description de la production.....	32
1.2 : La capacité de production	32
1.3 : Evolution du chiffre d'affaires	33
Section 2 : LES ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS DE LA	
PRODUCTION.....	34
2.1 : Les aspects qualitatifs	34
2.2 : Les aspects quantitatifs	35
Section 3 : LES DIFFERENTS FACTEURS DE LA PRODUCTION.....	35
3.1 : Les moyens humains	35
3.2 : Les moyens matériels.....	35
3.3 : Les moyens financiers.....	36
Conclusion du deuxième chapitre	36
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	37
Section 1 : LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE.....	37
1.1 : Organigramme de l'entreprise.....	37
1.2 : Organisation interne	38
1.2.1 : Les responsables et les fonctions	38
1.2.2 : Structure juridique	38
Section 2 : LA CHARGE DU PERSONNEL	39
2.1 : Rémunération du personnel.....	39
2.2 : Cotisation sociale	40
Section 3 : CHRONOGRAMME D'ACTIVITE	40
Conclusion du troisième chapitre.....	41
CONCLUSION PARTIELLE DE LA DEUXIEME PARTIE.....	41
PARTIE III : EVALUATION FINANCIERE, ECONOMIQUE ET	
ORGANISATIONNELLE DU PROJET	
INTRODUCTION DE LA TROISIEME PARTIE.....	42
CHAPITRE I : COUTS DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION. 43	
Section1 : COUT DES INVESTISSEMENTS	43
1.1.- Coût des investissements :	43

1.1.1 : Immobilisations incorporelles :	44
1.1.2 : Immobilisations corporelles	44
Section 2 : TABLEAU D'AMORTISSEMENT	46
2.1 Définition :	46
2.2- Principe adopté :	47
Section 3 : PLAN DE FINANCEMENT	51
3.1 : Le Fonds de Roulement Initial	51
3.2 : Plan de financement	51
Section 4 : REMBOURSEMENT DE DETTE	52
Section 5: LES COMPTES DE GESTION	53
5.1 : Les produits	53
5.2 : Les charges	54
CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE	52
Section 1 : LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS (PAR NATURE)	52
1.1: Comptes de résultat par nature	52
1.2 : Les comptes de résultat par fonction sur cinq ans	57
Section 2 : LE TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE	58
Section 3 : BILANS PREVISIONNELS	60
CHAPITRE III : EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET	61
Section 1: EVALUATIONS FINANCIERES DU PROJET	61
1. 1 : Les outils d'évaluation	61
1.1.1 : Valeur actuelle Nette ou VAN	61
1.1.1.1 : Définition	61
1.1.1.2 : Formule	61
1.1.1.3 : Calcul	62
1.1.1.4 : Interprétation	62
1.1.2 : L'indice de profitabilité (I_p)	62
1.1.2.1 : Définition	62
1.1.2.2 : Formule	62
1.1.2.3 : Calcul	63
1.1.2.4 : Interprétation	63
1.1.3 : Le taux de rentabilité interne (TRI)	63
1.1.3.1 : Définition	63
1.1.3.2 : Formule	63

1.1.3.3 : Calcul de TRI.....	63
1.1.3.4 : Interprétation.....	64
1.1.4 : <i>Délai de récupération des capitaux investis ou D.R.C.I</i>	64
1.1.4.1 : Définition	64
1.1.4.2 : Formule :	65
1.1.4.3 : Calcul de D.R.C.I.....	65
1.1.4.4 : Interprétation :	65
1. 2 : Les critères d'évaluation	65
1.2.1 : <i>Efficacité</i>	65
1.2.2 : <i>Efficiéce</i>	65
1.2.3 : <i>Pertinence</i>	66
1.2.4 : <i>Durée de vie du projet</i>	66
Section 2 : EVALUATION ECONOMIQUE	66
2.1 : La création de la valeur ajoutée (V.A)	66
2.2 : Analyses des ratios	67
2.2.1 : <i>Les ratios de rentabilité globale</i>	67
2.2.2 <i>Les ratios de rentabilité financière</i>	68
Section 3 : EVALUATION SOCIALE	68
Section 4 : IMPACTS SUR LA VIE ECONOMIQUE DES ELEVEURS	69
Section 5 : CADRE LOGIQUE	69
5.1. <i>Définition</i>	69
CONCLUSION PARTIELLE DE LA TROISIEMME PARTIE	71
CONCLUSION GENERALE	72
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	