

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE, DE GESTION ET DE
SOCIOLOGIE

DEPARTEMENT GESTION

PROMOTION : A V O

Option : Finances et comptabilité

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES EN GESTION

**« PROJET D'ELEVAGE ET DE COMMERCIALISATION DE
PORCIN DANS LA VILLE DE TSIROANOMANDIDY : REGION
BONGOLAVA »**

Présenté par : RAKOTOARISON Haingonirina Yvonne

Sous l'Encadrement de :

Encadreur Pédagogique

Monsieur RALISON Roger

Maître de Conférences,

Chef de Département Gestion

Encadreur Professionnel

Monsieur RAMINONJATOVO Etienne

Enseignant au Département Gestion

09 Juin 2007

REMERCIEMENTS

Nous ne saurions commencer cette étude sans exprimer nos plus vifs remerciements à tous ceux qui, de près ou de loin, nous ont aidés et encouragé pour la réalisation de notre travail et spécialement :

En premier lieu, nous remercions Monsieur **RAJERISON Wilson**, Professeur Titulaire, Président de l'Université d'Antananarivo,

A Monsieur **ANDRIAMARO Ranovona**, Maître de Conférences, Doyen de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie, de l'Université d'Antananarivo,

A Madame **ANDRIANALY Saholiarimanana**, Professeur au Département Gestion, Responsable de troisième cycle en Gestion et organisation et administration d'entreprise,

Monsieur **RALISON Roger**, Maître de Conférences, Chef de Département Gestion, Encadreur enseignant qui a bien voulu accepter de faire l'honneur, de présenter ce mémoire de fin d'études en gestion,

Ensuite Monsieur **ANDRIANTSEHENO Daniel**, Maître de Conférences, Directeur des Etudes et des Recherches en Gestion, Responsable d'option Marketing au Département Gestion,

Nous exprimons aussi notre profonde gratitude à Monsieur **RAMINONJATOVO Etienne** Enseignant au Département Gestion, Encadreur professionnel qui nous a apporté sa forte contribution dès le début de nos recherches, malgré ses hautes et lourdes responsabilités. Il nous a permis d'acquérir une connaissance sur la gestion d'entreprise.

Tout le personnel administratif dans le Département Gestion,

Tous nos amis pour leurs aides et leurs soutiens de toute sorte,

Enfin, nous ne saurions terminer sans adresser notre profonde reconnaissance à mes parents et toute ma famille, grâce à leur persévérance et leurs efforts considérables, nous avons pu arriver à ce stade final de mes études.

Pour ce témoignage, nous les admirons et nous les remercions très vivement.

Merci !

SOMMAIRE

INTRODUCTION	01
PREMIERE PARTIE IDENTIFICATION DU PROJET.....	04
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	05
Section 1- Historique du projet	05
Section 2 : Les caractéristiques du projet.....	09
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE.....	11
Section 1 : Description du marché cible.....	11
Section 2 : Analyse de l'offre.....	12
Section 3 : Analyse de la concurrence	13
Section 4 : Analyse de la demande	15
Section 5 : Stratégie et Politique marketing envisagée	17
CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION ET LES STRUCTURES FINANCIERES	21
Section 1 : Outils d'évaluation du projet.....	21
Section 2 : Critères d'évaluation du projet	23
Section 3 : Structures financières	24
DEUXIEME PARTIE CONDUITE DU PROJET.....	28
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION	29
Section 1 : Ressources à mettre en place	29
Section 2 : Caractéristique d'approvisionnement	31
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ET DE REALISATION ENVISAGEE	34
Section 1 : Facteurs de production à mettre en place	34
Section 2 : Dépenses en matières premières	35
Section 3 : Prévision de vente envisagé	39
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	41
Section 1 : Structure organisationnelle	41
Section 2 : Organisation de travail à adopter	42
Section 3 : Chronogramme	43
TROISIEME PARTIE ETUDE FINANCIERE DU PROJET	44
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION	45
Section 1 : Le coût des investissements	45
Section 2 : Tableau d'amortissement	51
Section 3 : Tableau de remboursement des dettes	52
Section 4 : Plan de financement	53

Section 5 : Comptes de gestion	54
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE	55
Section 1 : Compte de résultat prévisionnel et la rentabilité	55
Section 2 : Plan de trésorerie	59
Section 3 : Marge brute d'autofinancement	60
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	63
Section 1 : Evaluation économique	63
Section 2 : Evaluation financière	63
Section 3 : Evaluation sociale	69
CONCLUSION GENERALE.....	70
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	

LISTE DES ABREVIATIONS

BOA : Bank Of Africa
CNAPS : Caisse National des Prévoyances Sociales
CH.FI : Charges Financières
CH.E : Charges Exceptionnelles
DAA : Dotation Aux Amortissements
DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investis
FIFO : First In First Out
INSTAT : Institut National de la Statistique
IP : Indice de Profitabilité
IRSA : Impôt sur le Revenu Salarial Assimilé
LMT : Long et Moyen Terme
MMB : Matériel et Mobilier de Bureau
MBA : Marge Brute d'Autofinancement
OSIE : Organisation Sanitaire Inter Entreprise
PIB : Produit Intérieur Brut
RAV : Responsable Achat et Vente
T.E : Total Encaissement
T.D : Total Décaissement
TRI : Taux de Rentabilité Interne
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
TAC : Total Actif Courant
TANC : Total Actif Non Courant
TCP : Total Courant Passif
TPNC : Total Passif Non Courant
VAN : Valeur Actuelle Nette
VB : Valeur Brute
VN : Valeur Net

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau N°01 : Part du marché visé
Tableau N°02 : Quantité et qualité de produits
Tableau N°03 : Le tarif des concurrents
Tableau N°04 : La liste des concurrents en dehors de la région d'exploitation
Tableau N°05 : Estimation global de la demande dans la région
Tableau N°06 : Facteurs de production et de réalisation

Tableau N°07 : Dépenses sur chaque unité de production et de réalisation
Tableau N°08 : Dépenses prévisionnelle pour l'année 1
Tableau N°09 : Achats prévisionnels sur 5 ans
Tableau N°10 : Nombre des porcs sur cinq ans
Tableau N°11 : Chiffre d'affaires prévisionnels pour l'année 1
Tableau N°12 : Chiffres d'affaires prévisionnels sur cinq ans
Tableau N°13 : Chronogramme d'activité

Tableau N°14 : Infrastructures envisagées

Tableau N°15 : Matériels et mobiliers de bureau
Tableau N°16 : Coût des matériels informatiques

Tableau N°17 : Matériels et outillages

Tableau N°18 : Récapitulation des immobilisations et investissement
Tableau N°19 : Salaire prévisionnel avec les charges y afférant
Tableau N°20 : Prévision de salaire du personnel sur 5 ans
Tableau N°21 : Autres charges prévisionnelles pour l'année 1

Tableau N°22 : Prévision des autres charges sur 5 ans
Tableau N°23 : Tableau des amortissements
Tableau N°24 : Tableau de remboursement des dettes
Tableau N°25 : Tableau de financement
Tableau N°26 : Trésorerie mensuelle pour l'année 1
Tableau N°27 : Calcul des ratios
Tableau N°28 : Résultats de la rentabilité
Tableau N°29 : Plan de trésorerie sur 5ans
Tableau N°30 : Calcul de MBA
Tableau N°31 : Bilan prévisionnel pour l'année 1
Tableau N°32 : Bilan prévisionnel pour l'année 2
Tableau N°33 : Bilan prévisionnel pour l'année 3
Tableau N°34 : Bilan prévisionnel pour l'année 4
Tableau N°35 : Bilan prévisionnel pour l'année 5
Tableau N°36 : Calcul de la Valeur Actuelle Nette
Tableau N°37 : Calcul du taux de rentabilité interne
Tableau N°38 : Calcul de la durée de récupération des capitaux investis

LISTE DES FIGURES

Figure 01 : Evolution de la demande dans la région d'exploitation

Figure N°02 : la stratégie push

Figure 03 : Stratégie pull

Figure 04 : Distribution des produits au sein de l'entité

Figure 05 : gestion de stock

Figure 06 : Case de porc

INTRODUCTION

En 2000, la politique du gouvernement malgache dans le secteur d'élevage visait à améliorer la croissance de la production ainsi que les conditions de vie et l'allègement de la pauvreté en milieu rural. Dans ce cas, le gouvernement continuait à libéraliser et privatiser les activités productivités pour mieux se concentrer sur ses missions essentielles de service public, notamment celles relatives à la définition des politiques et stratégies, à la réglementation, au suivi, à la coordination et à l'évaluation des programmes mis en œuvre ainsi qu'à la fourniture de services de base aux populations rurales (infrastructures de production d'élevage).

La stratégie d'élevage et rurale était appuyée par un Plan d'Action pour le Développement Rural en matière d'élevage pour l'année 2002. Ce plan visait à redéfinir et améliorer l'efficacité des institutions et acteurs impliqués dans l'exécution de la politique d'élevage, identifier les infrastructures clés et autres investissements qui devront directement ou indirectement être pris en charge par le gouvernement, et redéfinir et/ou clarifier les rôles et responsabilités de tous les acteurs intervenant dans le développement rural.

Ce plan établissait les responsabilités entre les associations d'usages et les agences gouvernementales, pour ce qui a trait à la gestion et à la maintenance des infrastructures rurales, telles que les systèmes d'élevage. Le gouvernement développait un cadre réglementaire approprié pour les associations des élevages. Afin de promouvoir le développement d'une croissance d'élevage significative, le gouvernement continuait à financer la recherche et les programmes d'élevage.

En début de l'année 2006, le programme du gouvernement malgache a été basé sur le MAP, avec comme principaux objectifs le renforcement de la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Pour pallier à ces éléments manquants du programme, il faudrait, entre autres, d'importantes réformes fiscales, revoir le système éducatif notamment sur l'élevage de toute sorte (bovin et porcin), mettre plus d'accent sur la bonne gouvernance, le partenariat public-privé, la protection sociale, et adopter un plan de décentralisation. L'objectif commun du MAP est d'arriver à un pays plus riche, à une population plus prospère et mieux éduquée, un secteur privé plus dynamique, et une production agricole plus diversifiée. Ainsi, la région Bongolava aspire à des objectifs similaires à réaliser en 5 ans, et qui renvoient à l'approche filière d'élevage, au crédit rural sur les sous projets de développements

C'est la raison pour laquelle nous avons choisi un thème de mémoire intitulé « ***Projet d'élevage et de commercialisation de porcine dans la ville de Tsiroanomandidy : Région Bongolava*** »

L'objet du thème consiste à réaliser en priorité les objectifs sociaux de la population dans le district de Tsiroanomandidy, région de Bongolava. Il a pour objet aussi de créer une nouvelle technique d'élevage notamment porcine en vue d'améliorer et d'augmenter la production. Donc, la création de ce projet dans la ville de Tsiroanomandidy, région Bongolava aura pour objet de satisfaire aussi le besoin des clients surtout dans la capitale.

Comme intérêt, il demeure dans le fait que ce projet d'élevage et de commercialisation de porcine dans la ville de Tsiroanomandidy, région Bongolava permettra au promoteur d'augmenter le chiffre d'affaires ; de disposer un établissement intéressant de la région et plus précisément dans le district de Tsiroanomandidy ; d'assurer en permanence le besoin des clients c'est à dire les boucheries dans la capitale. Il réside aussi à la création des emplois pour les jeunes de la région.

Quant à la méthodologie d'approche, nous avons adopté pour la recherche une méthode de questionnaire vis-à-vis des élevages dans la ville de Tsiroanomandidy, de même dans la capitale en vue de maîtriser l'élevage de porcine et la capacité de la production à envisager, et pour maîtriser la création et la bonne gestion du projet. Ensuite, nous avons bénéficié de consultation des ouvrages bibliographiques disponibles auprès du Ministère de l'Agriculture, d'Elevage et de Pêche pour mieux comprendre les normes d'élevage, et au Ministère de l'Environnement pour maîtriser aussi les conditions nécessaires environnementales de la région. Enfin, nous avons consulté les documents auprès de l'INSTAT (Institut National de la Statistique) pour savoir plus de la situation géographique de la région.

Pour terminer, le plan de notre devoir se répartit en trois grandes parties :

- La première partie intitulée « **l'identification du projet** » va essayer de présenter successivement la présentation du projet en ce qui concerne l'historique et la caractéristique du projet comme la nature, le but et l'objectif de ce projet, et les intérêts envers les agents économiques. Ensuite, nous étudierons le marché visé surtout l'analyse de l'offre et de la demande ; la politique et la stratégie marketing envisagées du projet. Enfin, nous allons voir la théorie générale sur les outils, les critères d'évaluation et sur les structures financières.

- La deuxième partie réservée à « **la conduite du projet** » comprend la technique de production et de réalisation c'est à dire les différents moyens nécessaires à mettre en place, ce sont humaines, financières et matérielles ; et la caractéristique d'approvisionnement à adopter. Ensuite, nous parlerons de la capacité de production envisagée comme la présentation de dépenses en matières premières et la quantité produite prévisionnelle en nombre avec les chiffres d'affaires correspondantes. Enfin, nous présenterons l'organigramme proposé et l'organisation du travail de chaque poste de travail existant ou bien de chaque responsable au sein du projet.

- La troisième partie parlera « **l'étude financière du projet** ». Elle comprend trois chapitres à savoir le montant des investissements et le compte de gestion, c'est à dire qu'il faut mettre en place tout d'abord les immobilisations nécessaires et les investissements réalisés, les charges sur salaires prévisionnels du projet. Ensuite, nous analyserons la rentabilité et la faisabilité du projet à l'aide de formule des structures financières citées dans la troisième chapitre de la première partie de mon travail. Enfin, nous évaluerons le projet à l'aide des outils, les critères d'évaluation du projet.

P R E M I E R E P A R T I E
I D E N T I F I C A T I O N D U P R O J E T

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET :

Dans ce chapitre, nous présentons successivement l'historique, en ce qui concerne la situation géographique de la région Bongolava, l'environnement socio-économique, les principales activités et la caractéristique du projet envisagé.

Voyons tout d'abord l'historique du projet.

Section 1- Historique du projet :

Dans cette section, nous présenterons ci-après la généralité sur la situation géographique de la région, l'environnement socio-économique et les principales activités.

1.1- Situation géographique de la région Bongolava :

La région Bongolava se situe vers l'Ouest de la capitale d'Antananarivo. Elle est traversée par la route nationale numéro 1 (RN1) et constituée par trois districts : Tsiroanomandidy, Fenoarivobe. Cette région présente une particularité évidente compte tenu de sa position intermédiaire entre les hautes terres centrales et la partie ouest de la région d'Analamanga, c'est à dire entre les latitudes 23°18' et 21°61' sud et les longitudes 45°98' et 47°62' est. L'ensemble de la région couvre une superficie de 27 940 km².

Dans la région, les ethnies majoritaires de la population rurale, ce sont de Sakalava et d'Antaisaka, et généralement très attachées aux coutumes et mœurs d'élevages bovins. La région de Bongolava a une densité moyenne de 6,75 habitants par kilomètre carré.

1.2- Environnement socio-économique :

1.2.1- Environnement physique :

L'environnement physique de la région d'exploitation se divise en trois parties, à savoir :

- le relief, le paysage, la géologie ;
- le climat ;
- et la pluviométrie et le vent.

❖ **Le relief et le paysage :**

La partie nord-est de la région fait partie de la région de Vakinakaratra. L'agencement du relief de la région se fait du nord au sud par le montagne d'Ankaratra qui culmine à 2 760 mètres d'altitude au nord-est et une vaste plaine dans le moyen ouest et le sud. Le relief de Bongolava est caractérisé par un plateau qui s'étend du nord au sud sous forme de paysage de plaines remarquables à une altitude variant de 400 mètres au 2 760 mètres jusqu'au massif d'Ankaratra.

❖ **La géologie :**

Le système géologie en forme d'une mince couche de néogène lacustre s'étendant du nord au sud est très important dans la région de Bongolava. La géologie de la région est formée par le Karoo, le Karoo de Sakamena et le néogène lacustre. On remarque une importante présente d'alluvions et de sables se rétrécissant au fur et à mesure que l'on monte vers le nord.

❖ **Le climat :**

Le réseau de station météorologique sous la responsabilité de la direction générale de la météorologie, le service interrégional sud de la météorologie et de l'hydrologie d'Antananarivo gère les stations synoptiques, climatologiques et pluviométriques de la région de Bongolava. La station synoptique permet de mesurer les prévisions atmosphériques, les températures, l'humidité relative, les précipitations et les vents. La station climatologique de Tsiroanomandidy effectue des mesures de précipitation, de la température, des directions et vitesses du vent. La région dispose d'autres stations pour la plupart abandonnée ou en panne.

❖ **La pluviométrie :**

Pour la région de Bongolava, la période pluvieuse commence en Novembre avec un maximum aux mois de Janvier au Février. Ensuite, la pluviométrie décroît pour tendre aux valeurs minimales voire nulles à partir du mois d'Avril ou du mois de Mai. La période sèche s'étend du mois de Mai à Octobre, toutefois, on enregistre des précipitations sous forme de crachin.

❖ **Le vent :**

Le vent est faible avec une vitesse de 1m/s et direction sud à est desséchant. La vitesse du vent toute de l'année dans l'ensemble de la région varie entre 1m/s à 4m/s et la variation de la direction en degré est de 80 à 100.

1.2.2 Environnement social :

L'environnement social concerne l'être humain et son environnement. Il s'agit de caractéristique démographique, des infrastructures sociales de base, de l'éducation et de la santé.

❖ La démographie :

Dans le district de Tsiroanomandidy, prédomine les ethnies Antaisaka et Sakalava venant des régions Menabe et Haute Matsiatra et Antsimo Antsinanana. Ces derniers n'ont pas de technique pour l'exploitation d'élevage. Ils pratiquent d'élevages bovins et la culture de vivrière telle que le riz, le manioc, la patate douce.

❖ L'infrastructure sociale de base :

Dans le district de Tsiroanomandidy, les infrastructures sociales de base sont encore insuffisantes. Dans ce cas, il possède un centre de santé de base niveau II, 27 écoles primaires dont 1 privées, un commissariat de police et un centre de compagnie de gendarmerie, un terrain de football, plusieurs médecins libres à titre temporaire venant de la capitale, des hôtels restaurants, deux grandes salles de loisir.

❖ L'éducation et la santé publique :

L'éducation :

Dans la ville de Tsiroanomandidy, il existe d'un lycée public, un école public secondaire et 9 écoles primaires de base. Nous avons constaté aussi que la plupart des parents ont l'habitude d'orienter leurs enfants pour l'élevage bovin. En effet, le niveau d'instruction est généralement très bas. En 2003, les non scolaires représentent 25 % de la population totale dans le district de Tsiroanomandidy. Parmi les 75 % du taux de scolarisation, 32 % dans les niveaux primaires, 20 % dans les niveaux secondaires et 9 % seulement fréquentent l'enseignement supérieur dans la région de Bongolava toute entière.

1.2.3- Environnement économique :

La région Bongolava est parmi les régions productives de riz, de maïs et des arachides. Selon une enquête que nous avons effectuée dans cette région, les problèmes des canaux d'irrigations entraînent l'insuffisance de la production de riz. En plus, la gestion des aires protégées rencontrent de problèmes à cause de feu de brousse surtout dans la partie ouest de la région. Ce feu de brousse déclenche la dégradation de terre et des réserves naturelles.

En parlant du vol dans la région Bongolava, le vol de bœufs est fréquent surtout dans la partie ouest.

❖ **L'élevage et la pêche :**

L'élevage intéresse également les habitants dans la région de Bongolava. Les activités se portent sur le bovin, le porcin et les volailles traditionnelles. Le secteur pêche, est peu développé et se pratique dans la fleuve ou bien dans les vallées. L'élevage bovin est fait presque par l'ensemble de la population de la région toute entière. Pour cela, chaque famille a de 5 têtes bovines au minimum. Dans ce cas, la plupart de parents orientent leurs enfants à l'élevage bovin qui entraîne aussi la diminution du taux de scolarisation dans la région. Et l'élevage porcin est très rare car quelques personnes pratiquent cette activité, de même pour les volailles. Pour ces dernières, chaque foyer a peu de tête, en moyen 2 nombres. En matière de santé d'animale, la malnutrition en période de feu de brousse, la maladie de charbon, et la parasitose sont fréquentes chez le bovin. Et le « ramoletaka » persiste encore pour le porcin, la peste aviaire figure parmi les nombreuses maladies qui envahissent les volailles surtout les poules. Dans la région, cette activité est peu développée puisque les paysans ne l'intéressent pas, celles des hommes qui n'ont pas des activités principales s'intéressent à celle-ci. Pour la pêche, les hommes font cette activité en vue de manger les poissons sauf si les produits dépassent le 4 kilos. La période de pêcherie est pendant l'année. C'est parmi le facteur qui entraîne l'insuffisance de poisson dans la région. En somme, le bovin et le porcin constituent un système d'épargne pour les élevages et une source de revenu mobilisable et disponible. Donc, les activités économiques pour les habitants, en plus de l'agriculture, de l'élevage et de pêche sont également constituées par le commerce (la plupart c'est en épicerie), et la collecte des produits locaux.

❖ **L'agriculture :**

L'agriculture constitue l'activité principale exercée par la majorité des habitants dans la région Bongolava notamment la culture du riz. Elle porte sur les cultures vivrières telles que le manioc, la patate et la grande partie est réservée à la culture du riz.

1.3-Les principales activités :

Dans notre cas, deux activités seront entreprises par le projet, à savoir :

- Elevage porcin,
- Commercialisation des produits.

Nous allons donc voir successivement ci-après la caractéristique des activités réalisées dans la région d'exploitation.

1.3.1-Elevage porcin :

Dans la région Bongolava, l'élevage bovin prend d'une place très important sur l'économie de la région. Sur l'élevage porcin, la population ne pratique pas encore ce genre d'activité. Dans ce cas, ce projet donc adopte une stratégie notamment sur la construction des hangars pour les porcs en vue d'obtenir et d'augmenter le nombre du porc dans la région. Pour ce faire, il est nécessaire de mettre en place un « tavy » avec une séparation des pièces en deux parties. Nous avons besoins aussi des provendes jusqu'à ce que les porcs peuvent à vendre sur le marché.

1.3.2-Commercialisation des produits :

Après huit ou 10 mois, les porcs vendent même dans le district de Tsiroanomandidy ou bien dans la capitale Antananarivo c'est à dire selon la commande des clients. Pour cela, le commercial assure la commercialisation des produits notamment au niveau national. Cela explique que le service commercial assure la fiabilité et la qualité des produits avant de vendre sur le marché.

Abordons maintenant la caractéristique du projet.

Section 2 : Les caractéristiques du projet :

Dans notre cas, les caractéristiques du projet sont qualifiées selon la nature de ses activités, le but et objectif, et l'intérêt du projet envers les agents économiques de la région d'exploitation.

2.1-Nature du projet :

La nature du projet dépend de la caractéristique des activités choisies et les objectifs à atteindre. Dans notre cas, les activités principales sont basées sur l'élevage de porcin destiné à vendre dans la ville de Tsiroanomandidy après six. Bien évidemment, il cherche de profit à ses activités. Alors, le projet a de nature commerciale car il cherche de bénéfice sur leurs activités.

2.2-But et objectif :

Le but est de devenir une grande entreprise dans le district de Tsiroanomandidy, de même dans la région de Bongolava toute entière. En plus, en tant que projet à but lucratif, le but a une croissance du chiffre d'affaires en vue d'accroître les investissements sur le plan d'élevage notamment porcin.

L'objectif principal du projet est le développement de la filière d'élevage porcin : en l'introduisant une technique moderne sur l'élevage, en améliorant autant que possible la qualité de produit offert et de réduire le coût en même temps, et tout cela afin de satisfaire les besoins et les attentes des clients. En plus, étant donné que le projet est sous forme d'une entreprise commerciale, donc à but lucratif, il est évident que son objectif est d'augmenter les produits dans la capitale, en vue de leur vente pour procurer des profits au gérant propriétaire.

Comme objectif du projet, c'est d'axer sur la satisfaction de besoin de la clientèle, la fidélisation de la clientèle et l'augmentation de la notoriété de notre produit. En outre, le projet assurera plusieurs fonctions dont le développement économique de la région d'exploitation, la satisfaction sur les besoins des clients, la création d'emplois, la création de valeur ajoutée, la distribution de revenu.... Il se préoccupera aussi de satisfaire au mieux les besoins de la clientèle pour accroître la valeur de la prestation et améliorer les recettes du projet. En contre partie des produits offerts, le projet recherche la rentabilité des activités réalisées. Pour ce faire, pour attirer et garder les clients, nous avons besoin des stratégies comme la reconnaissance des clients possibles, la qualité de service offerte vis-à-vis des clients et la satisfaction de ces derniers pour les services proposés.

2.3-Intérêt du projet :

Une fois ce projet est crée à Tsiroanomandidy, région de Bongolava, beaucoup de personne ont obtenu des avantages surtout les agents économiques de la région d'exploitation. La création de ce projet entraîne aussi un développement non seulement sur le plan social mais également sur le plan économique de la région toute entière. Donc, ce projet permet aux clients d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des produits offerts, aux fournisseurs d'accroître sa vente, et son chiffre d'affaires, à l'Etat d'augmenter sa caisse à l'aide du paiement des droits, des taxes et impôts comme la TVA, IRSA, et aux jeunes de la région une création d'emploi pouvant diminuer le taux de chômage et les actes de banditismes.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE :

Dans ce chapitre, nous présenterons tout d'abord la description de marché cible, notamment le domaine de réalisation du projet et la part de marché visé. Ensuite, nous analyserons la situation de l'offre, de la demande et de la concurrence. Enfin, nous déterminerons la stratégie et la politique marketing à adopter.

Voyons tout d'abord la description du marché cible.

Section 1 : Description du marché cible :

La description du marché cible nous amène à étudier le domaine de réalisation du projet et la part de marché visé.

1.1-Domaine d'élevage et d'exploitation du projet :

Le domaine d'élevage et exploitation du projet se trouve dans la ville de Tsiroanomandidy, district Tsiroanomandidy, région de Bongolava. Nous choisissons cette ville car les produits offerts des porcins sont encore insuffisantes ou bien inexploités. Ce choix n'est pas le fait du hasard mais à cause de l'insuffisance de la qualité de produits offert par les boucheries dans la ville de Tsiroanomandidy et même dans la capitale. Dans ce cas, les grandes surfaces rencontrent de problème pour l'insuffisance des produits. En effet, il vaut mieux créer ce projet en vue de satisfaire le besoin des clients notamment les grandes surfaces.

1.2-Part du marché visé :

Pour satisfaire les besoins de la population dans la région Analamanga et de Bongolava, ce projet propose un système d'élevage de porcine destiné à vendre dans la ville de Tsiroanomandidy, de même dans la capitale. Donc, nous allons présenter ci-dessous le tableau de comparaison du marché.

Tableau N°01 : Part du marché visé :

Rubriques	Part du marché	Produits offerts
Notre projet	75 %	Elevage de porc, Vendre des produits
Concurrents	25 %	Elevage de porc, Vendre des produits
<i>Bongolava</i>	<i>100 %</i>	
Notre projet	55 %	Elevage de porc, Vendre des produits
Concurrents	45 %	Elevage de porc, Vendre des produits
<i>Analamanga</i>	<i>100 %</i>	

D'après ce tableau, nous constatons que notre projet domine en accaparant jusqu'à 75 % du marché global dans la région d'exploitation. Cela veut dire que les concurrents s'occupent 25 % seulement sa part de marché de la région. Dans la région Analamanga, nous avons constaté que la part du marché du projet diminue à 55 %. Cela explique que les concurrents s'occupent à 45 % sur le marché. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation.

Section 2 : Analyse de l'offre :

Cette analyse nous permet d'estimer la qualité et la quantité de produit à offrir dans la région d'exploitation du projet, et d'étudier aussi la situation de la clientèle cible.

2.1-Quantité et qualité de produit à offrir de la région d'exploitation :

Selon une enquête effectuée dans le district de Tsiroanomandidy, la situation de l'offre locale en matière d'élevage de porc est encore vaste car il n'existe que trois personnes qui pratiquent ce genre d'activité, à savoir de ***RAKOTOKEY Philippe, SOAVELO Marie, Fidèles*** et les produits offerts ne sont pas encore suffisants ou bien n'arrivent pas à satisfaire les besoins de clients. A cet effet, c'est les boucheries qui subissent la conséquence de cette carence. En plus, le prix pratiqué par ces personnes est trop cher qui entraîne la fuite des clients. En outre, la qualité de service offert est insuffisante. C'est un facteur qui fuit les clients d'acheter leurs produits car il vaut mieux pour les boucheries dans la ville de Tsiroanomandidy de recourir dans la région Analamanga pour acheter des porcs destinés à vendre dans cette ville.

Donc, le tableau ci-après nous présente la quantité et qualité des produits à offrir dans la région d'exploitation du projet.

Tableau N°02 : Quantité et qualité de produits : En kg

Rubriques	Quantité	Qualité	Poids
Porc	-	Supérieur	250
Porc	15	Moyenne	200
Porc	160	Inférieur	150
TOTAL	175	-	-

Source : Enquête du promoteur, décembre 2006, dans la ville de Tsiroanomandidy

Ce tableau nous présente la quantité et qualité des produits à offrir dans la ville de Tsiroanomandidy. Pour cela, nous avons constaté que les élevages locaux pratiquent la qualité inférieur, c'est à dire les porcs de 150 kg.

2.2- Clientèle cible :

La clientèle cible est des boucheries dans la ville de Tsiroanomandidy et de la capitale et puis les grandes surfaces dans la ville d'Antananarivo. En outre, les peuples, y compris les fonctionnaires font partie aussi des clients du projet. Ces derniers sont les clients permanents de l'entité.

Section 3 : Analyse de la concurrence :

Analyser la concurrence préjuge l'étude successive des concurrents dans la région d'exploitation du projet et ceux en dehors de cette région.

3.1-Concurrents dans la région d'exploitation :

Nous avons déjà expliqué ci-dessus, il n'y a que deux concurrents dans la région d'exploitation du projet. Il s'agit respectivement de **RAKOTOKEY Philippe** et **SOAVELO Marie, Fidèles**. Ci-après donc le tableau présentant le prix pratiqué par ces concurrents.

Tableau N°03 : Le tarif des concurrents :

Rubriques	Prix d'achat	Prix de vente	Part du marché
RAKOTOKELY P	Ar 50.000,00 pour porc de 30 kg	Ar 700.000,00 pour le porc de 150 kg	10 %
SOAVELO M	Ar 55.000,00 pour porc de 30 kg	Ar 780.000,00 pour le porc de 150 kg	8 %
FIDELES	Ar 52.000,00 pour porc de 30 kg	Ar 790.000,00 pour le porc de 150 kg	7 %
Bongolava	-	-	25 %

Source : Enquête du promoteur, décembre 2006, dans la ville de Tsiroanomandidy

D'après ce tableau, nous avons constaté que les prix d'achat de porc varient entre Ar 50.000,00 à Ar 55.000,00 auprès des élevages dans la ville de Tsiroanomandidy et celles de vente sont entre Ar Ar 700.000,00 à Ar 790.000,00. Pour cela, nous avons remarqué que les produits offerts sont de qualité inférieure (150 kg). Bien évidemment, les problèmes, ce sont sur la qualité de produit. Ce qui entraîne la fuite des clients car il vaut mieux pour eux de chercher une autre produit pour avoir une meilleure qualité. Pour les concurrents, la personne RAKOTOKELY Philippe domine le marché local en accaparant de 10 % et les autres concurrents, il s'agit respectivement de SOAVELO et FIDELES s'occupant de 8 % et 7 %.

Abordons maintenant les concurrents en dehors de la région d'exploitation.

3.2-Concurrents en dehors de la région d'exploitation :

En dehors de la région d'exploitation, il y a beaucoup des concurrents en matière d'élevage de porc notamment dans la région Analamanga. Il s'agit respectivement de **Benaivo, Bota, RAKOTO André, RAFELY, ZABO René**. Ce sont les concurrents potentiels dans la ville d'Antananarivo Renivohitra. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-après la liste des concurrents avec le lieu d'exploitation.

Tableau N°04 : La liste des concurrents en dehors de la région d'exploitation

Rubriques	Localisation	Prix d'achat	Prix de vente
BENAIVO	Itaosy	Ar 700.000,00 pour le porc de 150 kg	Ar 4.200,00 le kg
BOTA	Analakely	Ar 780.000,00 pour le porc de 150 kg	Ar 5.000,00 le kg
RAKOTO André	Analamahitsy	Ar 790.000,00 pour le porc de 150 kg	Ar 5.200,00 le kg
RAFELY	Andoharanofotsy	Ar 780.000,00 pour le porc de 150 kg	Ar 5.000,00 le kg
RABO René	Ivandry	Ar 790.000,00 pour le porc de 150 kg	Ar 5.300,00 le kg

Ce tableau nous présente la liste des concurrents potentiels dans la région Analamanga. Pour cela, nous avons constaté que les prix d'achat de porc varient entre Ar 700.000,00 à Ar 790.000,00 (dans la région Analamnga ou à recourir aux autres régions comme Bongolava). Nous avons remarqué que ces concurrents pratiquent la vente en kilo et cette dernière varie selon le quartier.

Section 4 : Analyse de la demande :

Cette analyse nous permet de savoir avant de créer ce projet dans la région Bongolava. Donc, pour bien maîtriser le marché, nous avons besoin de chercher le besoin des clients et d'étudier le marché global de la demande dans la région d'exploitation du projet.

Voyons tout d'abord le volume de la demande.

4.1-Volume de la demande dans la région:

Dans la région d'exploitation, il y a beaucoup de demandeur en matière de porc notamment les boucheries (dans la ville de Tsiroanomandidy et dans la capitale Antananarivo), la population locale surtout les fonctionnaires. Pour cela, nous avons constaté que les produits offerts par les concurrents ne satisfont pas encore le besoin des clients.

Nous avons remarqué aussi que les produits offerts par les concurrents sont insuffisants entraînant les clients à recourir à d'autres régions. Donc, le marché est encore inexploité et c'est pour cela que notre projet espère viser une part de marché jusqu'à 75 % du marché global dans la région d'exploitation. Alors, le tableau ci-après nous présente le volume global de la demande.

Tableau N°05 : Estimation global de la demande dans la région : (En kg)

Désignations	2003	Différence	2004	Différence	2005	Différence	2006
Boucheries	16.980	+ 1.810	18.790	+ 5.410	24.200	+ 5.690	29.890
Grandes surfaces	4.250	+ 310	4.560	+ 1.940	6.500	+ 3.740	10.240
TOTAL	21.230	+ 2.120	23.350	+ 7.350	30.700	+ 9.430	40.130

Source : Enquête du promoteur auprès de chef lieu de la région, février 2007

Pour avoir plus d'explication sur le volume de la demande, nous allons présenter sur une graphique ci-dessus la situation de la demande dans la région d'exploitation.

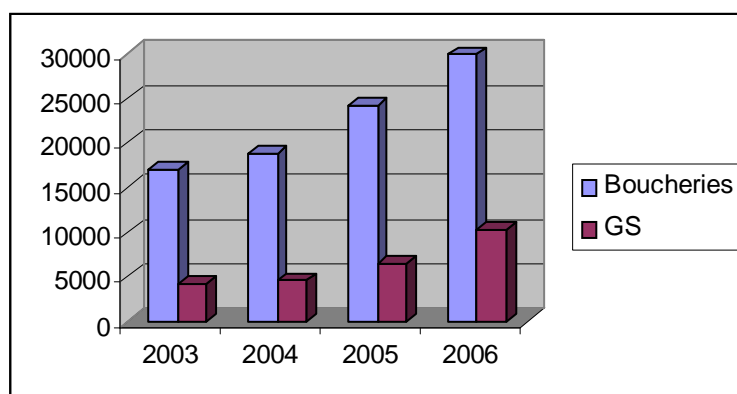


Figure 01 : Evolution de la demande dans la région d'exploitation

Cette graphique nous présente l'évolution de volume de la demande dans la région d'exploitation du projet. Pour cela, l'augmentation de la demande est très remarquable en 2006. C'est parmi le facteur que nous avons l'initiative de créer ce projet en vue de satisfaire les besoins des clients.

Abordons maintenant le besoin des clients dans la région.

4.2-Besoin des clients :

En général, les clients cherchent parmi les services ou produits offerts sur le marché. Et celui qui fournit le maximum de valeur ajoutée donne une satisfaction. Lorsque le service ou produits offerts délivre effectivement la valeur ajoutée qu'il attendait, la satisfaction naîtra automatiquement sur les produits. Cette satisfaction est le sentiment d'un client résultant d'un jugement comparant les performances d'un produit à ses attentes. En plus, si les clients sont satisfaits vis à vis d'un produit, ils sont moins enclin au changement sur les produits. Donc, la manière la plus sûre de mesurer le réel impact de la satisfaction de la clientèle est de mesurer sa satisfaction vis-à-vis des produits de concurrents sur le marché parce que quand il manifeste une excellente satisfaction, cela n'importe pas forcément qu'il est plus satisfait sur le produit. En résumé, le besoin des clients est dépend de la qualité et le prix de produit.

Section 5 : Stratégie et Politique marketing envisagée :

Après l'analyse de l'offre, de la demande et de la concurrence, il est indispensable d'analyser la stratégie et la politique marketing envisagé sur le marché. Pour ce faire, nous envisageons déjà comment améliorer la qualité et la quantité de services proposés aux clients, et déterminer la meilleure qualité de service, son meilleur prix, sa distribution, sa communication et sa promotion pour atteindre les objectifs visés sur le marché. Dans cette section, nous allons voir successivement la stratégie marketing à adopter et politique marketing mix.

Voyons tout d'abord la stratégie marketing à adopter.

5.1- Stratégies marketing à adopter :

Dans notre cas, nous allons adopter deux types de stratégie, à savoir de :

- ❖ La stratégie push ;
- ❖ La stratégie pull.

5.1.1- Stratégie push :

La stratégie push consiste à faire pousser les produits et les produits vers les clients, c'est à dire que le projet assure la présentation des produits auprès des clients. Elle s'appuie essentiellement sur les avantages offerts aux clients. Pour avoir plus d'explication sur cette stratégie, nous illustrons à l'aide d'un schéma ci-dessus.

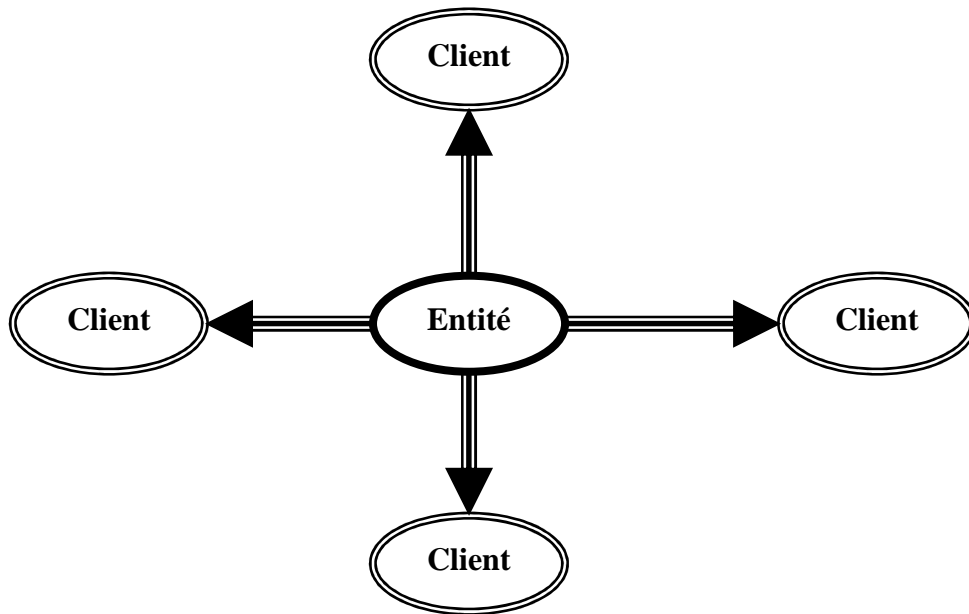


Figure N°02 : la stratégie push

5.1.2- Stratégie pull :

Par contre, la stratégie pull consiste à faire demander les produits chez l'entité. Pour cela, les éléments moteurs principaux sont la politique de communication et de la promotion. En principe, la stratégie pull est plus avantageuse par rapport à la stratégie push pour la publicité de produit dans la mesure où elle donne une plus grande indépendance vis à vis de clients mais elle n'est pas toujours applicable parce que soit elle exige de gros moyens financiers soit elle pousse certaine qualité des produits. Dans ce cas, les clients font une grande confiance à l'entité pour guider son choix. Nous allons présenter dans un schéma ci-après la stratégie pull.

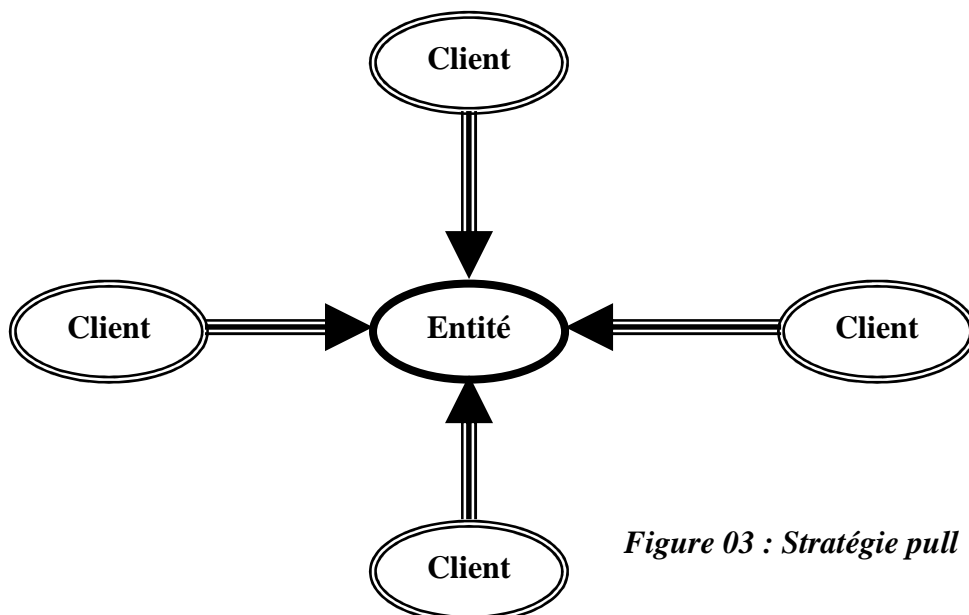


Figure 03 : Stratégie pull

Abordons maintenant la politique marketing mix.

5.2- Politiques marketing mix :

Les politiques marketing mix sont la politique sur le produit, sur le prix, sur la distribution et sur la communication et la promotion.

5.2.1- Politique de produit :

Elle a pour objectif d'améliorer la position de l'entité vis à vis de concurrents sur le marché. Pour ce faire, nous avons besoin que les produits offerts doivent remplir le besoin de clients : qualité et service rendu, la compétitivité des produits vis à vis des concurrents, la maîtrise de relation entre la qualité et le prix de produit, la maîtrise de service après vente, l'utilisation d'une marque commerciale sur le produit pour faciliter la commercialisation sur le marché.

5.2.2- Politique de prix :

La politique de prix est en fonction de prix pratiqué par les concurrents sur le marché, c'est à dire si les concurrents adoptent un prix sur achat de porc à Ar 50.000,00 pour le 30 kg, notre projet pratique à un prix à Ar 60.000,00 sur le marché. De même sur la vente des produits, c'est à dire si les concurrents adoptent un prix sur vente à Ar 700.000,00 pour le porc de 150 kg, notre projet vend à Ar 600.000,00 sur le marché. Cela veut dire que l'objectif est donc d'écraser tout simplement le prix pratiqué de concurrents sur la marché en vue d'obtenir ou de maîtriser le marché.

5.2.3- Politique de distribution :

La politique de distribution a pour but de faciliter le service après vente entre l'entité et les clients. Pour cette politique, l'intérêt de l'entité est le pouvoir de gérer le temps pour réaliser une autre activité. En effet, le frais de distribution, les difficultés de contrôle et les prix sont des fonctions croissantes de la longueur du réseau. Donc, la distribution, c'est l'ensemble d'opérations exercées par l'entité sur la réalisation de production jusqu'à la vente des produits sur le marché.

Dans ce cas, le commercial est le seul intermédiaire autorisé en tant employé de l'entité. Enfin, nous utiliserons en effet la stratégie intensive pour atteindre le maximum de clients. C'est un circuit de distribution direct, c'est à dire une relation entre l'entité et les clients.

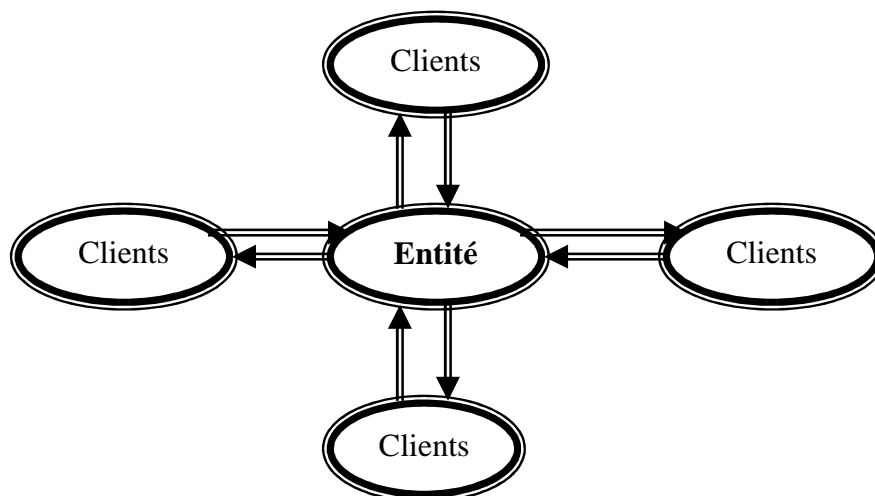


Figure 04 : Distribution des produits au sein de l'entité

5.2.4- Politique de communication et de promotion :

Tout d'abord, la politique de communication a pour objectif de faire connaître l'existence des produits, de créer une condition favorable entre l'entreprise et leurs clients sur le marché. Pour cela, nous utiliserons une communication directe c'est à dire qu'il n'y a pas des intermédiaires entre l'entité et les clients. Cette politique facilite aussi le suivi et le contrôle du service marketing de l'entité et réduit les charges sur la publicité des produits. Donc, la communication assure la réussite du chiffre d'affaires de l'entité. En plus, il existe aussi d'autres moyens de communication outre que la publicité, *c'est la satisfaction des clients qui ont déjà acheté notre produit forme une autre communication. C'est une publicité de bouche à oreille.*

En revanche, la promotion c'est l'ensemble de moyens pour stimuler les clients en achetant notre produit. Elle a pour rôle de mettre en contact permanent, par le biais d'un canal entité et sa clientèle se communiquent un message. Dans notre cas, on emploie *le système de réduction de prix sur les produits* c'est à dire que l'entité donne une réduction de prix jusqu'à **10 %**, si les clients achètent *plus de cinq porcs*. Réduction de **5 %**, si les clients achètent *plus de deux porcs*.

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION ET LES STRUCTURES FINANCIERES :

Dans ce chapitre, nous allons voir successivement ci-après les outils et critères d'évaluation du projet.

Voyons tout d'abord les outils d'évaluation du projet.

Section 1 : Outils d'évaluation du projet :

Dans cette section, nous allons citer ci-après les différentes formules sur les outils d'évaluation d'un projet, à savoir la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité et enfin, le délai de récupération des capitaux investis du projet.

1.1- Valeur actuelle nette :

La valeur actuelle nette nous permet de connaître la rentabilité du projet. Pour savoir donc cette rentabilité, il est indispensable de définir la VAN puis la formule correspondante.

1.1.1- Définition :

La valeur actualisée nette ou VAN est représentée par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et la somme de capitaux investis actualisés.

1.1.2- Formule :

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

1.1.3- Interprétation :

La valeur actualisée nette peut être positive, nulle ou négative si :

- VAN = 0, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t » ;
- VAN > 0, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t » ;
- VAN < 0, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

Le critère de la valeur actualisée nette comme critère de choix ne peut être reconnu que si les capitaux investis dans plusieurs projets sont identiques ou si les capitaux mis à la disposition de l'entreprise sont illimités. Dans le cas contraire, il faut utiliser un critère relatif comme le taux de rentabilité interne (TRI), ou l'indice de profitabilité (IP), ou le délai de récupération des capitaux investis (DRCI).

1.2- Taux de rentabilité interne :

Comme la VAN, le TRI nous permet aussi de savoir la rentabilité des activités. Donc, il est nécessaire de définir aussi puis on donne la formule correspondante.

1.2.1- Définition :

C'est le taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée ou VAN égale à zéro ou IP égale à 1.

1.2.2- Formule :

$$\sum_{j=1}^n \text{MBA} (1+i)^{-j} - C = 0$$

1.2.3- Interprétation :

Le taux de rentabilité interne peut être supérieur à t , égale à t ou inférieur à t .

- Si $i = t$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t » ;
- Si $i > t$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t » ;
- Si $i < t$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

1.3- Indice de profitabilité :

Dans cette section, nous allons voir la définition de l'indice de profitabilité, la formule avec l'interprétation correspondante.

Voyons tout d'abord la définition de ce qu'on appelle indice de profitabilité.

1.3.1- Définition :

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et la somme des capitaux investis actualisés.

1.3.2- Formule :

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^n MBA (1+i)^{-j}}{C}$$

1.3.3- Interprétation :

L'indice de profitabilité peut être supérieur à 1 ou égale à 1 ou inférieur à 1.

- Si $IP = 1$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t » ;
- Si $IP > 1$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t » ;
- Si $IP < 1$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

1.4- Délai de récupération des capitaux investis :

Cette partie nous permet de connaître exactement la durée de récupération des capitaux investis du projet. Donc, il est indispensable de définir puis de donner la formule correspondante.

1.4.1- Définition :

Le délai de récupération des capitaux investis est représenté par le temps au bout duquel le cumul de marges brutes d'autofinancement est égal au montant du capital investi.

1.4.2- Formule :

$$\sum_{j=1}^n MBA (1+i)^{-j} = C$$

1.4.3- Interprétation :

Si on a deux investissements, celui qui est le moins risqué est celui qui présente le délai plus court.

Abordons maintenant les critères d'évaluations du projet.

Section 2 : Critères d'évaluation du projet :

Dans cette section, nous allons citer ci-dessus la signification de la pertinence, l'efficacité, l'efficience, l'impact du projet et la durée de vie du projet.

2.1- Pertinence :

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

2.2- Efficacité :

Notre projet est efficace si on atteint les objectifs sans réduire les moyens utilisés. Donc, l'efficacité, c'est qui produit l'effet attendu de la population dans la région d'exploitation du projet. La cause de l'efficacité est la cause véritable et unique d'un phénomène, sa valeur est une grandeur périodique et se calcule comme la racine carrée de la moyenne des carrées des valeurs instantanées de cette grandeur durant une période prévue du projet.

2.3- Efficience :

Notre projet est efficient si on atteint les objectifs avec la réduction des moyens utilisés c'est à dire que en minimisant les matériels à utiliser, la capacité de production ou le rendement est performante. Donc, l'efficience est ce qui aboutit à de bons résultats en réduisant les moyens ou les matériels utilisés.

2.4- Durée de vie :

Si le projet est rentable, nous pouvons élargir la durée d'exploitation et créer un autre investissement à d'autres choses. Mais pour le moment, la durée prévue est de cinq ans à condition que ce projet soit rentable de façon efficace et efficience au cours de l'exploitation.

2.5- Impact :

Si le projet est rentable, il y a des impacts non seulement sur la population mais aussi sur le plan économique et social de la région d'exploitation et aussi dans notre pays en général.

Section 3 : Structures financières :

Dans cette section, nous allons voir successivement ci-après les structures financières surtout les ratios et la rentabilité. Ces structures nous permettent de connaître la rentabilité des activités.

3.1- Les ratios :

La lecture des ratios permet d'analyser d'une façon expressive la situation financière de l'entreprise, des activités de rendement de la société considérée, le choix à opérer du point de vue auquel on se place chez l'entreprise, le banquier et le créancier.

3.1.1- Définition :

Sur le plan économique, le ratio est le rapport entre deux phénomènes financiers économiques liés par une relation caractéristique. Sur le plan entrepris, le ratio est le rapport expressif entre des données caractéristiques de la situation du potentiel de l'activité ou de rendement de la société.

3.1.2- Formules :

- **Ratio de financement permanent :**

$$\text{RFP} = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Actifs nets}}$$

- **Ratio d'autonomie financière :**

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

- **Ratio de financement des immobilisations :**

$$\text{FFI} = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Immobilisations nettes}}$$

- **Ratio d'endettement à long terme :**

$$\text{RELT} = \frac{\text{Dettes à long terme}}{\text{Capitaux permanents}}$$

3.1.3- Interprétations :

Ce ratio de financement permanent doit être supérieur à 1 ; ce qui traduit l'existence de fonds de rotation. Donc, le ratio est satisfaisant. Ce ratio d'autonomie financière indique dans quelle mesure l'entreprise travaille avec son fonds propre et exprime le degré d'indépendance vis à vis de créanciers permanents et les banquiers. Donc, si le ratio est supérieur à 0,50 ; cela veut dire que l'entreprise est indépendante financièrement de ce créancier et dispose d'une possibilité complémentaire de fonctionnement par emprunt. Et si le ratio de financement des immobilisations est supérieur à 1 ; cela veut dire que l'entreprise peut financer les immobilisations. Pour le ratio d'endettement à long terme, normalement, si l'entreprise fonctionne de façon rentable il n'y a plus des dettes à partir de la troisième année d'exploitation.

3.2- La rentabilité :

Pour avoir une rentabilité du projet, la rentabilité commerciale doit être supérieure à 10% et le rendement d'activité doit être aussi supérieur à 50%.

3.2.1- Formules :

- **Rentabilité commerciale :**

$$\text{RC} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux permanents}}$$

- **Rentabilité des capitaux investis :**

$$\text{RCI} = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Capitaux permanents}}$$

- ***Rentabilité de rendement propre :***

$$\text{RDRP} = \frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Capitaux permanents}}$$

3.2.2- Interprétations :

Si la rentabilité commerciale est supérieure à 10 %, l'activité est rentable.

Si la rentabilité des capitaux investis est supérieure à 10 %, les capitaux investis sont récupérés à la deuxième année ou à la troisième année d'exploitation.

Et si la rentabilité de rendement propre est supérieure à 20 %, l'activité est rentable et nous pouvons augmenter les capitaux investis pour ce projet.

DEUXIEME PARTIE

CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION :

Dans ce chapitre, nous parlerons des ressources nécessaires à mettre en place telles que les ressources humaines, financières et matérielles au sein de l'entreprise. Ensuite, nous étudierons la caractéristique d'approvisionnement du projet telle que la méthode d'achat de matières premières à adopter, le processus de production et le critère d'évaluation de stocks à suivre.

Voyons tout d'abord les ressources à mettre en place.

Section 1 : Ressources à mettre en place :

Pour atteindre les objectifs, nous avons besoin des moyens notamment sur le plan humain, financier et matériel. Pour cela, il est indispensable de chercher un bailleur pour financer le projet puis nous recruterons les personnels avec une condition favorable pour l'ensemble de la société. Enfin, nous investissons sur les matériels surtout les matériels informatiques, les mobiliers de bureau et les matériels de transport.

1.1-Ressources humaines :

Dans notre cas, la potentialité en ressources humaines se situe au niveau du savoir faire, de la motivation, de la formation, de la cohésion et de l'aptitude au travail en équipe. Pour ce faire, nous allons mettre en place en premier lieu les ressources humaines, c'est-à-dire que le gérant propriétaire recrutera les personnels à chaque poste de travail au sein de l'entreprise avec une meilleure condition de coût et de qualité. Au niveau de chaque poste de travail, il est indispensable de placer les employés dans les conditions propices à un travail efficace et fiable, d'atteindre un maximum de service en vue de récupérer de façon optimale les montants des investissements, de concevoir le poste de travail de manière à éviter tout gaspillage de temps et d'équipement. Pour cela, les personnels composent un gérant, un secrétaire, d'un commercial, des ouvriers et un gardien. Citons ci-après le profil exigé pour le recrutement au sein du projet.

Commercial :

- Avoir un diplôme de baccalauréat + 2, section commerciale
- Maîtrise parfaite de l'outil en informatique,
- 2 ans d'expérience dans le poste similaire,
- Sens de l'organisation de travail,

- Dynamique,

Secrétaire :

- Avoir un diplôme de baccalauréat + 2 au minimum,
- Maîtrise parfaitement l’outil informatique et le français,
- 2 ans d’expériences dans le poste similaire,
- Sens de l’organisation de travail,
- Dynamique et méthodique.

Ouvriers :

- Avoir le diplôme de CEPE au minimum,
- 2 ans d’expériences dans le poste similaire,
- Avoir de connaissance sur l’élevage porcin,
- Dynamique et apte.

Gardien :

- Avoir le diplôme de CEPE au minimum,
- 4 ans d’expériences dans le poste similaire,
- Connaissance en arts martiaux sera un atout,
- Dynamique, Honnête

1.2-Ressources financières :

Il s’agit de la capacité en ressources financières pour le financement du projet. Ces ressources sont constituées en partie par les apports mis à la disposition du gérant propriétaire. Une autre partie sera constituée par un emprunt contracté auprès d’un organisme financier comme la banque et autre institution financière. Cette partie relative aux ressources financières sera analysée de façon approfondie dans la troisième partie notre recherche.

1.3-Ressources matérielles :

Après le recrutement, nous avons besoin des matériels nécessaires pour avoir le bon fonctionnement de l’entité comme les matériels et mobiliers du bureau, matériels informatiques (ordinateurs avec ses accessoires,...). Donc, nous allons donner ci-dessous la liste des matériels importants pour le projet.

Matériels et mobiliers de bureau :

- Table de bureau : 02
- Armoire : 01
- Chaises : 06
- Chaises de visiteur : 01
- Machine à calculer : 01

Matériels informatiques :

- Ordinateurs : 02
- Imprimante : 01
- Onduleur : 02

Matériels et outillages :

- Panier,
- Sac plastique,
- Couteaux d'herbe

Abordons maintenant la caractéristique d'approvisionnement.

Section 2 : Caractéristique d'approvisionnement :

La technique de l'approvisionnement consiste à réaliser une série d'opération qui permet de disposer un stock compatible au besoin de l'entreprise. Donc, la fonction d'approvisionnement comporte deux activités, en l'occurrence l'achat et la gestion de stock en magasin. Alors, le schéma ci-dessous nous présente le processus de l'achat jusqu'à la vente de service.

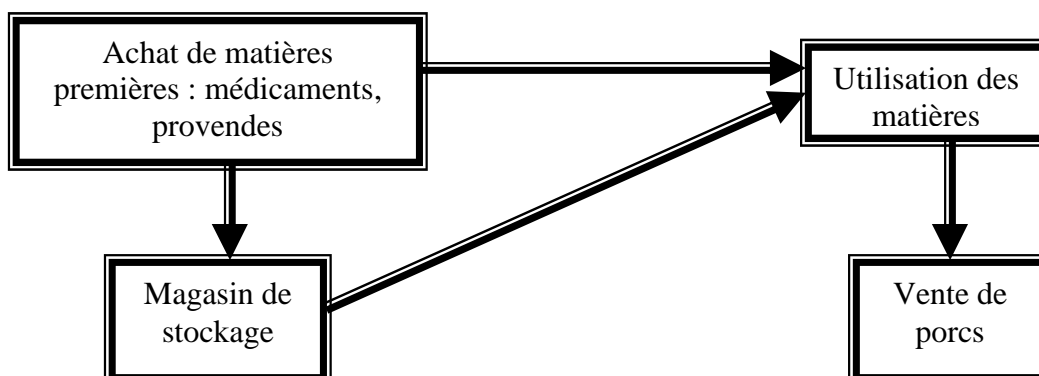


Figure 05 : gestion de stock

2.1-Méthode d'achat de matières premières à adopter :

L'achat de matières premières est en fonction du nombre de porcs. Il est effectué dans la ville de Tsiroanomandidy pour avoir un meilleur prix. Pour cela, l'achat se fait chaque semaine au moins pour éviter la rupture des stocks sur les médicaments et les provendes. Dans ce cas, la stratégie est de choisir un fournisseur pour avoir de relation privilégiée, d'homogénéité de la livraison et aussi de meilleur prix grâce à la fidélité. En plus, nous choisissons le fournisseur en fonction de la localité pour éviter les difficultés en cas de rupture de stock et gardons aussi la qualité car le bas prix ne doit pas être l'unique critère de choix.

2.2-Processus de production :

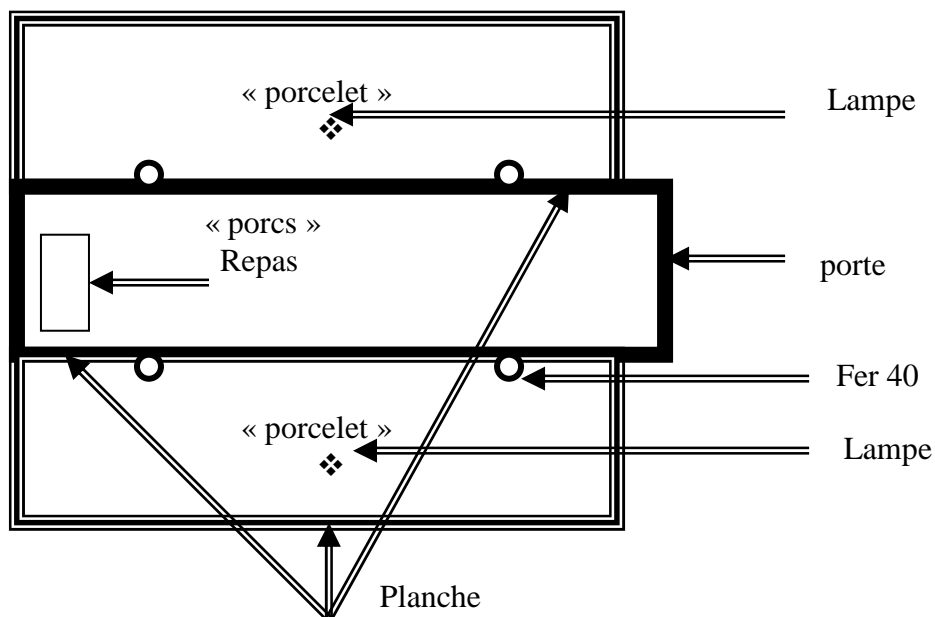
Il s'agit de définir toutes les démarches à entreprendre pour la production de porc. Mais avant de définir ce processus, notons que le projet doit au moins remplir quatre fonctions principales, à savoir de la fonction technique : chargée de trouver la meilleure démarche technique à suivre, compte tenu des ressources (matérielles et humaines), pour atteindre au mieux les objectifs fixés, la fonction commerciale : c'est la fonction d'approvisionnement et de distribution. La première ayant pour rôle d'identifier les fournisseurs, de passer les commandes, et de gérer les stocks en magasin. La deuxième ayant pour rôle d'assurer la prévision des ventes et d'orienter la consommation des matières, de les provoquer par le biais de la publicité et de la promotion de vente, la fonction financière : elle a pour rôle de mettre à la disposition du projet les ressources financières nécessaires au bon moment, la fonction administrative et sociale : elle assure la prévision, l'organisation, le suivi et contrôle au sein du projet.

Pour y parvenir, le processus comporte plusieurs étapes à savoir de procéder à l'étude de marché compte tenu de l'environnement, de fixer les objectifs à atteindre, tant qualitatifs que quantitatifs, d'effectuer l'étude de rentabilité et de faisabilité du projet, d'établir les plans d'actions, de mettre en place les nécessaires pour avoir le bon fonctionnement de l'entreprise.

Ci-après le processus de production de porc :

- Construction des parcs de porc à trois pièces,
- Achat de porcines : 06
- Achat de maïs, son de riz, poissons, sel, ou bien provende ou herbe verte, (1 kg chacune par jour)

Nous allons présenter ci-après l'infrastructure sur le case de porcine.



Pour le porc destiné à vendre, ci-après le case :

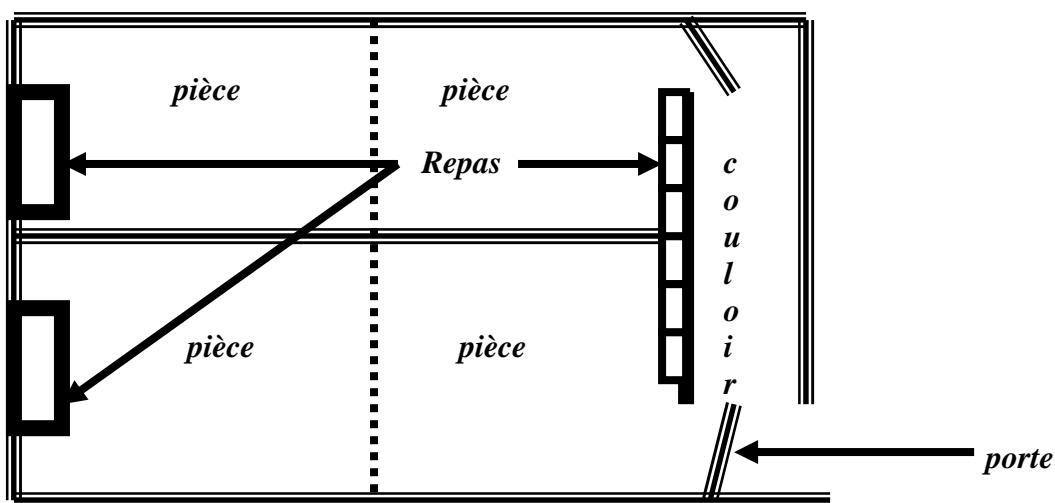


Figure 06 : Case de porc

2.3-Critère d'évaluation de stock à choisir :

Le critère d'évaluation de stock à choisir est soit le LIFO, soit le FIFO car les matières à utiliser sont des matières non périssables (provende, maïs, arachide, poison, son de riz). Si on applique le LIFO, le responsable de la gestion de stock a le choix pour l'utilisation des matières premières car les stocks en dernier entrés peuvent utiliser en première sortie. De même si on applique le FIFO, que les matières premières aux premières entrées partent en premières sorties où on utilise en priorité les stocks anciens. Alors, le stock final est valorisé au coût des achats plus récents. Mais pour bien gérer les stocks, il vaut mieux appliquer le FIFO pour avoir de qualité sur le repas de porcine. En plus ce cela, il est le seul compatible au PCG 2005.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ET DE REALISATION ENVISAGEE :

Dans ce chapitre, nous allons mettre en place les différents facteurs de production et de réalisation, les dépenses en matières premières, c'est-à-dire les prévisions d'achats au cours de cinq années d'activités de l'entité. Enfin, nous essayerons de présenter les prévisions de produits envisagés sur cinq années d'exploitation.

Voyons tout d'abord les différents facteurs de réalisation à mettre en place.

Section 1 : Facteurs de production à mettre en place :

Pour réaliser ce projet, il est nécessaire de mettre en place tout d'abord les différents facteurs de production et de réalisation pour satisfaire le besoin des clients dans la région d'exploitation, et les envisagés en vue d'avoir une activité rentable et efficiente.

1.1-Différents facteurs de production et de réalisation :

Pour ce projet, trois facteurs de réalisation sont mis en place, à savoir de :

- facteurs humains,
- facteurs financiers,
- facteurs matériels.

Nous allons donc présenter dans le tableau ci-après ces facteurs de production et de réalisation de l'entité.

Tableau N°06 : Facteurs de production et de réalisation :

Facteurs	Eléments
Humains	Gérant, commercial, secrétaire, ouvriers, gardien (supérieur ou égal à 21 ans)
Financiers	Apport et emprunt (l'apport est supérieur ou égal à 10 %)
Matériels	Panier, sac plastique, couteaux

Ce tableau nous présente les facteurs de production et de réalisation de l'entité au cours des cinq années d'activités.

1.2-Capacité d'accueil de porc envisagé :

Dans notre cas, l'entité achète de 100 porcelets au début de l'exploitation. Ces porcelets coûtent à Ar 60.000,00 auprès des élevages locaux. Après 9 mois, ils pèsent entre 200 kg à 250 kg. Pour les 100 porcs, les femelles sont environ de 20 porcs. Or, un porc femelle produit 9 à 10 porcelets (jeune porc). Cette production est deux fois par an. L'intervalle de grossesse est entre 165 jours à 195 jours pour la séparation du corps de 45 jours et entre 180 jours à 210 jours pour la séparation du corps de 60 jours.

Abordons maintenant les dépenses en matières premières.

Section 2 : Dépenses en matières premières :

Dans cette section, nous allons voir successivement la dépense sur chaque unité de production et de réalisation et la prévision sur achat des matières premières en année 1 jusqu'à l'année 5.

2.1-Dépenses sur chaque unité de réalisation :

Ces dépenses varient selon la nature d'une unité de production. Prenons comme exemple le cas d'herbe, il coûte à Ar 500,00 le kilo auprès des paysans. Pour avoir plus d'explication sur le coût de ces matières, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les dépenses sur chaque unité de production et de réalisation du projet.

Tableau N°07 : Dépenses sur chaque unité de production et de réalisation : En Ariary

Rubriques	Unité	Quantité	Prix unitaire
Porcelet	Nombre	01	60.000,00
Provende	kg	01	1.000,00
Herbe	sac	01	500,00
Vaccin	Nombre	01	3.900,00
Vitamine	Nombre	01	4.500,00

Ce tableau nous présente le prix unitaire de chaque unité de production et de réalisation en matière première du projet. Pour cela, nous avons constaté que le porcelet est plus cher que les autres matières de production.

2.2-Prévision d'achat de matières premières :

Dans notre cas, l'achat de matières premières effectuera dans la ville de Tsiroanomandidy pour avoir un meilleur prix. En principe, cet achat se fait par semaine dans la ville d'Antananarivo.

2.2.1-Achat prévisionnel pour l'année 1 :

Pour évaluer les dépenses au cours de la première année, il est indispensable d'estimer dans le tableau ci-après ces dépenses.

Tableau N°08 : Dépenses prévisionnelle pour l'année 1 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant en Ar
Porcelet	Nombre	100	60.000,00	6.000.000,00
Provende	kg	*9.000	1.000,00	9.000.000,00
Herbe	sac	1.000	500,00	500.000,00
Vaccin	Nombre	100	3.900,00	390.000,00
Vitamine	Nombre	100	4.500,00	450.000,00
TOTAL				16.340.000,00

***9.000 = 50 kg x 180 jours**

A l'égard de ce tableau, nous constatons que les dépenses en matières premières sur la production de porc s'élève à Ar 16.340.000,00 au cours des cinq années d'exploitation.

2.1.2-Achat prévisionnel sur cinq ans :

Nous allons présenter dans le tableau ci-après les achats prévisionnels au cours des cinq années d'exploitation de l'entité.

Tableau N°09 : Achats prévisionnels sur 5 ans :**Année 2 :**

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant en Ar
Porcelet	Nombre	120	60.000,00	7.200.000,00
Provende	kg	*10.800	1.000,00	10.800.000,00
Herbe	sac	1.200	500,00	600.000,00
Vaccin	Nombre	120	3.900,00	468.000,00
Vitamine	Nombre	120	4.500,00	540.000,00
TOTAL				19.608.000,00

100 → 9.000

120 → ? → $120 \times 9.000 / 100 = *10.800$

100 → 1.000

120 → ? → $120 \times 1.000 / 100 = 1.200$

Année 3 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant en Ar
Porcelet	Nombre	135	60.000,00	8.100.000,00
Provende	kg	12.150	1.000,00	12.150.000,00
Herbe	sac	1.350	500,00	675.000,00
Vaccin	Nombre	135	3.900,00	526.500,00
Vitamine	Nombre	135	4.500,00	607.500,00
TOTAL				22.059.000,00

100 → 9.000

135 → ? → $135 \times 9.000 / 100 = 12.150$

100 → 1.000

135 → ? → $135 \times 1.000 / 100 = 1.350$

Année 4 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant en Ar
Porcelet	Nombre	150	60.000,00	9.000.000,00
Provende	kg	*13.500	1.000,00	13.500.000,00
Herbe	sac	1.500	500,00	750.000,00
Vaccin	Nombre	150	3.900,00	585.000,00
Vitamine	Nombre	150	4.500,00	675.000,00
TOTAL				24.510.000,00

100 → 9.000

150 → ? → $150 \times 9.000 / 100 = *13.500$

100 → 1.000

150 → ? → $150 \times 1.000 / 100 = 1.500$

Année 5 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant en Ar
Porcelet	Nombre	170	60.000,00	10.200.000,00
Provende	kg	*15.300	1.000,00	15.300.000,00
Herbe	sac	1.700	500,00	850.000,00
Vaccin	Nombre	170	3.900,00	663.000,00
Vitamine	Nombre	170	4.500,00	765.000,00
TOTAL				27.778.000,00

100 → 9.000

170 → ? → $170 \times 9.000 / 100 = *15.300$

100 → 1.000

170 → ? → $170 \times 1.000 / 100 = 1.700$

Ces tableaux nous présentent les dépenses en matières premières sur la production de porc pour l'année 2 jusqu'à l'année 5. Pour cela, nous avons remarqué que ces dépenses ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Cela explique que le besoin des clients n'arrête pas d'accroître aussi. Cette augmentation peut être dû la bonne qualité de produit offert par le projet.

Section 3 : Prévision de vente envisagée :

Dans notre cas, le chiffre d'affaires dépend de nombre de porcelet à acheter chaque année d'activité. Cela veut dire qu'il y a une dépendance entre le chiffre d'affaires et le nombre de porcelet. Donc, nous allons voir successivement ci-après le nombre des porcs produits et le chiffre d'affaires correspondant.

3.1-Quantité produite prévisionnelle :

Pour connaître le chiffre d'affaires de l'entité, il est indispensable d'estimer ci-dessous la prévision de vente en nombre au cours de la première année jusqu'à la cinquième d'exploitation.

3.1.1-Quantité produite réalisé en nombre pour la première année :

Dans notre cas, le projet produit de 100 porcs au cours de la première année d'activité. Cela veut dire qu'il n'y a pas des porcelets mort pendant une année d'activité.

3.1.2- Quantité produite réalisé sur cinq ans :

Nous allons présenter dans le tableau ci-après le nombre des porcs à vendre sur cinq années d'exploitation du projet.

Tableau N°10 : Nombre des porcs sur cinq ans :

Rubriques	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Porcs	120	135	150	170
TOTAL	120	135	150	170

D'après ce tableau, nous avons constaté que le nombre des porcs destinés à vendre ne cesse pas d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation.

Abordons maintenant le chiffre d'affaires prévisionnelles.

3.2-Chiffre d'affaires prévisionnelles :

Le chiffre d'affaires est calculé à partir du nombre des porcs produits sur les cinq années d'exploitation.

3.2.1-Chiffre d'affaires prévisionnelles pour la première année :

Nous allons donc présenter dans le tableau ci-dessus le chiffre d'affaires prévisionnelles pour la première année d'activité.

Tableau N°11 : Chiffre d'affaires prévisionnels pour l'année 1 : (en Ariary)

Rubriques	Quantité	P.U	Montant
Porcs	100	600.000,00	60.000.000,00
TOTAL			60.000.000,00

1 kg → 3.000,00

200 → ? → $200 \times 3.000 / 1 = 600.000,00$

D'après ce tableau, nous avons constaté qu'un porc de 200 kg coûte à Ar 600.000,00. Cela veut dire qu'un kilo vend à Ar 3.000,00 auprès des clients. Donc, le chiffre d'affaires prévisionnel est de Ar 60.000.000,00 pour l'année 1.

3.2.2-Chiffre d'affaires prévisionnelles sur cinq ans :

Tableau N°12 : Chiffres d'affaires prévisionnels sur cinq ans : (en Ariary)

Année 2 :

Année 2	Quantité	P.U	Montant
Porcs	120	600.000,00	72.000.000,00
TOTAL			72.000.000,00
Année 3	Quantité	P.U	Montant
Porcs	135	600.000,00	81.000.000,00
TOTAL			81.000.000,00
Année 4	Quantité	P.U	Montant
Porcs	150	600.000,00	90.000.000,00
TOTAL			90.000.000,00
Année 5	Quantité	P.U	Montant
Porcs	170	600.000,00	102.000.000,00
TOTAL			102.000.000,00

D'après ce tableau, nous avons constaté que les chiffres d'affaires prévisionnels ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation du projet. Cette augmentation est autour d'Ar 10.000.000,00 environ chaque année.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE :

Dans ce chapitre, nous allons étudier ci-dessous la structure organisationnelle envisagée et l'organisation de travail à adopter à chaque poste de travail de l'entité.

Voyons tout d'abord la structure organisationnelle.

Section 1 : Structure organisationnelle :

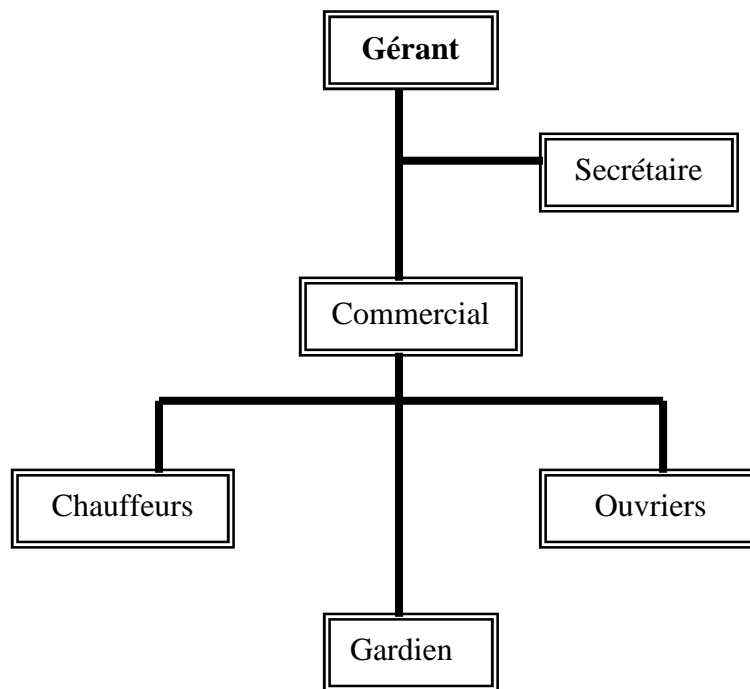
L'étude organisationnelle se traduit par l'étude des méthodes et des moyens qui permettent d'obtenir un meilleur rendement de la part du personnel, avec le minimum de coût mais le maximum de satisfaction des clients pour les produits offerts. Pour cela, l'objectif principal est le développement du secteur d'élevage dans le district de Tsiroanomandidy. Donc, nous choisissons comme organigramme d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et suivi du personnel. Alors, nous allons donner ci-après la fonction de cette organisation et l'organigramme choisi.

1.1-Fonction :

L'organigramme permet au responsable de connaître exactement la structure de l'entité et s'il a été élaboré avec soin, nous avons effectivement une image précise sur les produits et des liens organiques, d'éviter les conflits d'autorité entre les personnels, d'identifier les responsabilités des personnels, de constater les anomalies de l'organisation. Il nous permet aussi de distinguer les tâches à effectuer de chaque responsable au sein de l'entité et de gérer l'ensemble du personnel.

1.2-Organigramme choisi :

L'organigramme est un graphique qui représente sous une forme schématique de la structure de l'entité. Il doit préciser en particulier que la répartition des tâches entre les services, le niveau hiérarchique, les liaisons entre les services. Il est à la fois un instrument d'information dans l'ensemble de l'entité, un instrument d'analyse qui permet de découvrir les erreurs de l'organisation. Dans notre cas, nous choisissons un organigramme d'une entité individuelle pour faciliter la gestion de ressources humaines et le contrôle à chaque poste de travail. Donc, nous allons présenter ci-dessous la structure organisationnelle de l'entité.



Section 2 : Organisation de travail à adopter :

Dans notre cas, le personnel est composé de :

- un gérant propriétaire,
- un secrétaire
- un commercial
- un chauffeur,
- deux ouvriers,
- gardien.

2.1-Service de direction :

Le gérant se trouve en tête de l'organisation de l'entité, c'est-à-dire qu'il dirige l'ensemble de l'entité dont les fonctions principales sont de :

- assurer la bonne marche de l'entité,
- assurer la gestion : administrative et financière de l'entité,
- prendre des décisions en cas de difficulté ou de besoin de l'entité,
- assumer toutes les opérations comptables (gestion de trésorerie et dépenses, recettes),

Le secrétaire assure le classement des dossiers et tient un rôle particulier au sein de l'entité. Il assure aussi la communication entre la direction et les employés, l'entité et son environnement. Il gère les courriers (départ, arrivée, transmission) et assure en même temps le rôle de réceptionniste.

2.2-Service d'exploitation :

Dans ce service, *les ouvriers* assurent l'entretien des maisons des porcs et aussi la préparation des repas du porc.

Le gardien garantit la sécurité de l'établissement tout entier. Il assure aussi le ménage de l'environnement de l'entité et sera en charge du service de jardinage c'est-à-dire qu'il garde la beauté du jardin pour captiver les clients.

2.3-Service commercial :

Le commercial est le premier responsable sur la commercialisation des produits. Il assure la relation avec les clients.

Le chauffeur assure le transport des porcs destinés à vendre en gros auprès des clients notamment les clients dans la capitale.

Section 3 : Chronogramme :

Le chronogramme nous montre la durée de la réalisation du projet qui débute au montage du projet jusqu'à la date d'arrêt d'activité. Donc, nous allons présenter ci-après le calendrier d'activité du projet.

Tableau N°13 : Chronogramme d'activité :

Rubriques	Année (n-1)												A ₁	A ₅
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
1-Montage du projet	■	■												
2-Constitution des dossiers			■	■										
3-Recherche de financement				■	■	■	■							
4- Recrutement					■	■	■	■						
5-Achat des matériaux								■	■	■				
6-Installation								■	■	■				
7-Construction										■	■	■		
8-Début d'activité													■	
9-Fin prévue d'activité														■

D'après ce tableau, nous constatons que le montage est de deux mois, de même pour l'achat des matériaux, le recrutement, l'installation. La constitution de dossiers est de deux mois aussi. Enfin, la durée prévue de l'utilisation des capitaux investis dans la région d'exploitation est de 5 ans soit A₁ à A₅.

TROISIEME PARTIE
ETUDE FINANCIERE DU PROJET

CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION :

Pour la réalisation de ce projet, nous avons besoin de financement d'argent auprès des institutions financières dans la ville de Tsiroanomandidy ou bien dans la capitale en vue de réaliser d'une façon rapide les activités choisies. Donc, il est indispensable de présenter tout d'abord le coût d'investissements, le tableau d'amortissement, le plan de financement, et le tableau de remboursement des dettes avec les comptes de gestion du projet. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord le coût des investissements.

Section 1 : Le coût des investissements :

Dans cette section, nous présenterons ci-après les immobilisations et les charges liées à l'exploitation de l'entité.

1.1-Immobilisations :

Les immobilisations comprendront les infrastructures envisagées, les matériels et mobiliers de bureau, les matériels informatiques, les matériels de transport, l'agencement et l'installation.

Voyons tout d'abord les matériels et mobiliers du bureau.

1.1.1-Infrastructures envisagées :

Le coût des infrastructures total sur la construction des maisons de porc s'élève à Ar 30.000.000,00 dont la durée de l'exécution des travaux est deux mois. Cette somme se répartit sur les grands travaux de l'entité. Le tableau ci-après nous présente les détails et les coûts de chaque travail effectué dans la ville de Tsiroanomandidy, région Bongolava.

Tableau N°14 : Infrastructures envisagées :

Désignations	Montant (Ariary)
Terrassement	400.000,00
Construction	28.000.000,00
Charpente	1.600.000,00
TOTAL	30.000.000,00

Ce tableau nous présente le coût total des infrastructures sur la construction des maisons. Nous avons constaté que le coût total de construction proprement dit s'élève à Ar 30.000.000,00.

1.1.2-Matériels et mobiliers du bureau :

Ils comprendront cinq tables de bureau, dix chaises de bureau, deux machines à calculer et deux armoires et une chaise de visiteur. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les coûts de ces matériels.

Tableau N°15 : Matériels et mobiliers de bureau : (en Ariary)

Rubriques	Apport			A financer		
	Q	P.U	Montant	Q	P.U	Montant
Table de bureau	01	20.000	20.000	02	25.000	50.000
Chaises de bureau	02	10.000	20.000	04	15.000	60.000
Chaises de visiteurs	-	-	-	01	40.000	40.000
Machine	01	10.000	10.000	-	-	-
Armoire	-	-	-	01	200.000	200.000
TOTAL	-	-	50.000	-	-	350.000

Ce tableau nous présente que l'apport du gérant propriétaire s'élève à Ar 50.000,00 des matériels et mobiliers de bureau de l'entité et les matériels à financer sont d'Ar 350.000,00. Cela explique que nous avons aussi besoin de financement auprès des bailleurs pour acheter ces matériels.

1.1.3-Matériels informatiques :

Elles sont composées d'ordinateurs, d'imprimante, d'onduleurs.

Tableau N°16 : Coût des matériels informatiques : (en Ariary)

Rubriques	Apport			A financer		
	Q	P.U	Montant	Q	P.U	Montant
Ordinateurs	01	600.000	600.000	01	700.000	700.000
Imprimante	-	-	-	01	200.000	200.000
Onduleur	01	80.000	80.000	01	100.000	100.000
TOTAL	-	-	680.000	-	-	1.000.000

D'après ce tableau, nous avons constaté que les matériels déjà acquis s'élève à Ar 680.000,00 et les matériels à acquérir coûtent à Ar 1.000.000,00. Donc, nous avons encore besoin de ce montant pour financer les matériels informatiques de l'entité.

1.1.4-Matériels et outillages :

Les matériels et outillages sont composés de panier, de sac plastique, de couteaux, Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le coût de chaque matériel selon leur caractéristique.

Tableau N°17 : Matériels et outillages :

Rubriques	Apport			A financer		
	Q	P.U	Montant	Q	P.U	Montant
Panier	04	2.000	6.000	-	-	-
Sac plastique	10	800	8.000	-	-	-
Couteaux	02	500	1.000	-	-	-
TOTAL	-	-	15.000	-	-	00,00

Ce tableau nous présente le coût des matériels et outillages. Pour cela, nous avons constaté que le coût des matériels déjà acquis s'élève à Ar 15.000,00.

1.1.4-Matériel de transport :

Pour transporter les porcs, nous avons besoin d'une voiture comme 4 x 4 bâchée, même en état d'occasion. Ces matériels coûtent à Ar 8.000.000,00

1.1.5-Agencement et installation de chantier :

Ce sont les travaux complémentaires afférents à l'installation des matériels (bureau, informatiques). Le coût total de l'installation s'élève à Ar 600.000,00.

1.1.6-Récapitulation des immobilisations et investissement :

Tableau N°18 : Récapitulation des immobilisations et investissement : (en Ariary)

Rubriques	Apport	A financer	TOTAL
Constructions	-	30.000.000	30.000.000
Matériels et mobiliers de bureau	50.000	350.000	400.000
Matériels informatiques	680.000	1.000.000	1.680.000
Matériels de transport	-	8.000.000	8.000.000
Matériels et outillages	15.000	-	15.000
Agencement et installation	600.000	-	600.000
Fonds de roulement	3.000.000	-	3.000.000
Imprévus	-	100.000	100.000
TOTAL	4.345.000	39.450.000	43.795.000

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'apport en capital du gérant propriétaire s'élève à Ar 4.345.000,00 ou 11 % et le coût des matériels à acquérir s'élevant aussi à Ar 39.450.000,00 ou 89 %. Donc, nous avons besoin une collaboration avec la banque ou une autre institution financière pour obtenir un financement sur l'achat des matériels nécessaires.

Abordons maintenant les charges liées à l'exploitation.

1.2-Charges liées à l'exploitation :

Les charges comprendront les charges sur salaire et les autres charges. Le premier, ce sont les salaires mensuels attribués à chaque personnel. La deuxième, ce sont les fournitures de bureau, les outillages, le carburant, la publicité, l'entretien et réparation des matériels surtout les matériels de transport, les impôts et taxes,...

1.2.1-Salaires prévisionnels du personnel pour l'année 1 :

Ce sont les charges du personnel qui participe directement aux activités de l'entité comme l'IRSA, CNaPS, et OSIE. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la répartition des charges sur salaire du personnel de l'entité.

Tableau N°19 : Salaire prévisionnel avec les charges y afférant : (en Ariary)

Fonctions	Eff	Salaire mensuel	Ch. salariales		Ch. patronales		IRSA	N.A.P
			Cnaps	Osie	Cnaps	Osie		
Gérant	1	200 000	-	-	26 000	10 000	14 250	149 750
Secrétaire	1	80 000	800	800	-	-	6 780	71 620
Commercial	1	120 000	1 200	1 200	-	-	7 890	109 710
Ouvriers	2	100 000	1 000	1 000	-	-	7 800	90 200
Chauffeur	1	80 000	800	800	-	-	6 780	71 620
Gardien	1	60 000	600	600	-	-	5 210	53 590
TOTAL	7	640 000	4 400	4 400	26 000	10 000	48 710	546 490

D'après ce tableau, nous constatons que les charges patronales s'élèvent à Ar 36.000,00 et les charges sur salaire du personnel sont d'Ar 8.800,00 au total. Nous avons remarqué aussi que le salaire du personnel est d'Ar 546.490,00 par mois. Donc, l'impôt sur le revenu salarial assimilé (IRSA) s'élève à Ar 48.710,00.

1.2.2-Salaires prévisionnels du personnel sur cinq ans :

Tableau N°20 : Prévision de salaire du personnel sur 5 ans : (en Ariary)

Fonctions	Eff	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	1 797 000	1 797 000	1 800 000	1 820 000	1 850 000
Secrétaire	1	859 440	900 000	920 000	940 000	960 000
Commercial	1	1 316 520	1 350 000	1 360 000	1 370 000	1 380 000
Ouvriers	2	1 082 400	1 100 000	1 110 000	1 120 000	1 130 000
Chauffeur	1	859 440	900 000	920 000	940 000	960 000
Gardien	1	643 080	643 080	650 000	680 000	690 000
TOTAL	7	6 557 880	6 690 080	6 760 000	6 870 000	6 970 000

Ce tableau nous présente le salaire prévisionnel du personnel sur cinq ans d'exploitation de l'entité. Pour cela, nous avons constaté qu'il ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Ils sont d'Ar 6.557.880,00 à la première année et atteignent d'Ar 6.970.000,00.

1.2.3-Autres charges prévisionnelles pour l'année 1 :

Ce sont les charges indirectes qui ne peuvent affecter directement le coût d'un service comme l'électricité, publicité, réparation des matériels, l'impôt. Le tableau ci-après nous montre les dépenses mensuelles de ces charges.

Tableau N°21 : Autres charges prévisionnelles pour l'année 1 : (en millier d'Ariary)

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Electricité	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Loyer	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Petites et O	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Fournitures	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Carburant	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Publicité	60	60	60	60	60	60							360
E.Matériels			100			100			100			100	400
Taxes	160												160
TOTAL	520	360	460	360	360	460	300	300	400	300	300	400	4 520

D'après ce tableau, on constate qu'au mois de janvier, les charges s'élèvent jusqu'à Ar 520.000,00 car au moment de création, le propriétaire est obligé de payer les taxes. Pour les mois suivants, ces charges sont autour d'Ar 300.000,00 à Ar 460.000,00 par mois. Ces charges s'élèvent à Ar 4.520.000,00 pour l'année 1.

1.2.4-Les autres charges sur cinq ans :

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous l'évolution de ces autres charges au cours de cinq années d'exploitation.

Tableau N°22 : Prévision des autres charges sur 5 ans : (En Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Electricité	720 000	740 000	760 000	780 000	790 000
Loyer	720 000	740 000	760 000	780 000	790 000
Petites O	240 000	250 000	260 000	270 000	280 000
Fournitures	720 000	740 000	760 000	780 000	800 000
Carburant	1 200 000	1 200 000	1 300 000	1 400 000	1 500 000
Publicité	360 000	260 000	90 000		
E.Matériels	400 000	420 000	440 000	460 000	480 000
Taxes	160 000	170 000	180 000	190 000	195 000
TOTAL	4 520 000	4 520 000	4 550 000	4 660 000	4 835 000

Vu ce tableau, nous avons remarqué que les autres charges diminuent à la deuxième année d'activités car le budget de publicité est diminué jusqu'à la troisième année d'exploitation. En quatrième année, l'entité ne fait plus de publicité.

Section 2 : Tableau d'amortissement :

Le principe de la constitution des amortissements est la récupération de fonds investis lors de l'acquisition des immobilisations. Il est un moyen qui permet d'acquérir des nouveaux matériels. Donc, nous avons besoin d'une politique qui constitue un instrument privilégié de la défense du capital et de sa croissance. Elle consiste à assurer le renouvellement ou bien l'augmentation de capital. Alors, nous utilisons la méthode d'amortissement linéaire dans tous les matériels et nous présentons dans un tableau ci-après la constitution des amortissements du projet au cours de cinq années des activités. D'où, pour la détermination de la durée d'utilisation de ces matériels, nous appliquons la formule suivante :

$$\text{Durée} = 100 / \text{Taux}$$

Tableau N°23 : Tableau des amortissements : (en Ariary)

Rubriques	D	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
M. M de bureau	5	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000
M. informatiques	4	420 000	420 000	420 000	420 000	0
M.outillages	5	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
M. Transport	5	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000
A. et installation	10	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
TOTAL		2 163 000	2 163 000	2 163 000	2 163 000	1 743 000

A l'égard ce tableau, nous avons constaté que les amortissements ne changent pas jusqu'à la quatrième année d'activité et s'élèvent à Ar 2.163.000,00. A la cinquième année d'exploitation, les amortissements diminuent à Ar 1.743.000,00 car les matériels informatiques seront amortis à la quatrième année d'exploitation d'entité. Donc, il est indispensable d'acheter des nouveaux matériels informatiques pour avoir un maximum de résultat du projet ou bien avoir des activités rentables.

Section 3 : Tableau de remboursement des dettes :

Le montant total des investissements est de Ar 43.795.000,00 qui se répartit d'apport en capital de Ar 4.345.000,00 et à financer de Ar 39.450.000,00. Cela explique que nous avons encore besoin de ce dernier auprès des institutions financières. Pour cela, nous choisissons la banque **BOA** avec taux d'emprunt de **20 %** remboursables au cours de 5 ans et le remboursement devrait se faire chaque année c'est-à-dire que le projet rembourse annuellement Ar 7.890.000,00 avec les intérêts y afférent.

Pour calculer l'annuité, nous utilisons la formule suivante :

$$A = C/n + Ci$$

On donne : a : annuité

C : montant de l'emprunt Ar 39.450.000,00

i : taux de capitalisation 20 %

n : la durée de récupération des capitaux investis 5ans

Tableau N°24 : Tableau de remboursement des dettes (en Ariary)

Années	Capital début (1)	Intérêts $C \times i$ (2)	Amortissements C/n (3)	Annuité $C/n + Ci$ (4)	Capital fin (1)-(3)
1	39 450 000	7 890 000	7 890 000	15 780 000	31 560 000
2	31 560 000	6 943 200	7 890 000	14 833 200	23 670 000
3	23 670 000	5 207 400	7 890 000	13 097 400	15 780 000
4	15 780 000	3 471 600	7 890 000	11 361 600	7 890 000
5	7 890 000	1 735 800	7 890 000	9 625 800	0
TOTAL		25 248 000	39 450 000	64 698 000	

Ce tableau nous montre le montant à payer par an avec les intérêts y afférents et nous avons remarqué que les capitaux investis sont amortis totalement dans 5 ans.

Section 4 : Plan de financement :

Le plan de financement a pour but de faire apparaître les variations des ressources financières de l'entreprise au cours d'un exercice ou des exercices et les emplois qui en ont été fait. Donc, pour avoir plus de détails, nous présenterons dans le tableau ci-après les variations de fonds de roulement à partir des variations des ressources et des emplois de l'entreprise. Comme ressources, ce sont l'apport en capital, l'autofinancement, les amortissements, l'emprunt à long et à moyen terme à la Banque BOA. Et, les emplois sont des immobilisations sauf le fonds de roulement et les imprévus et le remboursement de capital investi. Alors, le tableau ci-dessous nous montre les variations des ressources et des emplois de l'entité.

Tableau N°25 : Tableau de financement (en Ariary)

Rubriques	Montant	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Apport en capital	4 345 000					
Autofinancement	-	12 480 500	13 400 000	15 428 800	20 451 400	25 879 100
Amortissements	-	2 163 000	2 163 000	2 163 000	2 163 000	1 743 000
Emprunt à LMT BOA	39 450 000					
A- T.RESSOURCES	43 795 000	14 643 500	15 563 000	17 591 800	22 614 400	27 622 100
Immobilisations corporelles	40 695 000					
Remboursement	-	15 780 000	14 833 200	13 097 400	11 361 600	9 625 800
B- T. EMPLOIE	40 695 000	15 780 000	14 833 200	13 097 400	11 361 600	9 625 800
C- V.FR (A-B)	3 100 000	-1 136 500	729 800	4 494 400	11 252 800	17 996 300
D- V. BFR						
E- V.TRESO (C-D)	3 100 000	-1 136 500	729 800	4 494 400	11 252 800	17 996 300
F- C. TRESO (E+F...)	3 100 000	1 963 500	2 693 300	7 187 700	18 440 500	36 436 800

D'après ce tableau, nous avons constaté que la tenue de la trésorerie est d'Ar 3.100.000,00 au début de l'exploitation. Cette somme ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'activités du projet. Cela veut dire que le promoteur pourra renouveler les matériels amortis à la cinquième année d'activités.

Section 5 : Comptes de gestion :

Les comptes de gestions sont composés de la classe 6 et de 7. Pour cela, la classe 6 regroupe toutes les charges liées à l'exploitation du projet et la classe 7 rassemble toutes les ventes à effectuer au cours de cinq années d'activités. Donc, les comptes de gestion appartiennent au compte de résultat d'une entreprise. Alors, les charges sont constituées par des opérations commerciales dont le but est de faire augmenter la perte de la Société et de faire aussi apparaître les différentes charges dans la classe 6, comme les charges sur achat, sur exploitation, financières et exceptionnelles. En revanche, les produits sont constitués par des opérations commerciales aussi. Toutefois le but est de faire accroître le résultat de la Société c'est-à-dire que le bénéfice de l'entreprise. D'où, les objectifs principaux de notre projet, ce seront d'accroître le crédit de gestion et de diminuer le débit de ce compte. Et entre la colonne des produits et la colonne des charges dégagent le résultat net après impôts sur le bénéfice de la Société.

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE :

Dans ce chapitre, nous allons analyser et étudier successivement le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité, le plan de la trésorerie annuelle du projet, le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion, et enfin le bilan prévisionnel de ce projet.

Voyons tout d'abord le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité.

Section 1 : Compte de résultat prévisionnel et la rentabilité :

Le compte de résultat permet de connaître la performance de la Société. Donc, à partir de ce compte, le responsable peut faire de prévision ou budget pour les exercices suivants notamment sur l'établissement de budget et le diagnostic financier au sein de la Société. Pour ce faire, nous allons voir en premier lieu le compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle du projet puis les structures financières et enfin, la rentabilité des activités envisagées.

1.1-Compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle :

Ce compte nous permet de savoir la situation de la tenue de compte banque du projet et de gérer la tenue de la caisse de la Société. Donc, le tableau ci-dessous nous présente la situation de la trésorerie au cours de la première année d'exploitation du projet.

Donc, nous allons présenter dans les tableaux ci-après le total des encaissements et les décaissements par le projet au cours de la première année d'activité.

Tableau N°26 : Trésorerie mensuelle pour l'année 1 : (en millier Ar)

Rubriques	TOTAL	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Vente	60 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Apport	4 345	4 345											
Emprunt	39 450	39 450											
T. E	103 795	48 795	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Achat. MP	16 340	1 362	1 362	1 362	1 362	1 362	1 362	1 362	1 362	1 362	1 362	1 362	1 362
Electricité	720	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Loyer	720	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Petites O	240	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Fournitures	720	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Carburant	1 200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Publicité	360	60	60	60	60	60	60						
E. matériel	400			100			100			100			100
Taxes	160	160											
Salaire pers	6 558	546,5	546,5	546,5	546,5	546,5	546,5	546,5	546,5	546,5	546,5	546,5	546,5
CH. patronales	432			108			108			108			108
Investissements	40 695	40 695											
CH. Financières	15 780												15 780
Remboursement	7890												7890
CH. E	5872												5872
Impôts	3 744												3 744
T. DEC	101 831	43 123	2 268	2 476	2 268	2 268	2 476	2 208	2 208	2 416	2 209	2 209	35 703
Solde	1 964	5 672	2 732	2 524	2 732	2 732	2 524	2 792	2 792	2 584	2 792	2 792	-30 703
Solde cumulé		5 672	8 404	10 928	13 660	16 391	18 915	21 707	24 499	27 083	29 874	32 667	1 964

A l'égard ce tableau, nous avons constaté que le solde du mois au cours de la première année varie entre Ar (30.703.000,00) à Ar 5.672.000,00. Donc, le compte de la trésorerie annuelle s'élève à Ar 3.100.000,00.

1.2-Les ratios

Pour connaître l'autonomie financière de l'entité, nous allons calculer les différents ratios dont ci-après les formules correspondantes :

$$\text{Autonomie financière} = \text{Capitaux propres} / \text{capitaux permanents}$$

$$\text{Financement des immobilisations} = \text{Capitaux permanents} / \text{Immobilisations nettes}$$

$$\text{Endettement} = \text{Dettes à Long et moyen terme} / \text{capitaux permanents}$$

Alors, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous les résultats de ces ratios selon les formules ci-dessus.

Tableau N°27 : Calcul des ratios

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Autonomie financière	0,23	0,55	0,61	0,68	0,75
Financement des immobilisations	8,44	4,85	6,25	8,35	11,96
Endettement	0,77	0,45	0,38	0,31	0,22

D'après ce tableau, nous constatons que le projet est indépendant sur le plan financier de ses créanciers et peut disposer de disponibilité de fonctionnement par emprunt car les ratios sont toujours supérieurs à 0,50 à partir de la deuxième année d'activités. Remarquons aussi que l'endettement est plus ou moins payé à l'année 5. Cela veut dire que notre projet est rentable et viable à long terme et possède une autonomie financière.

1.3-La rentabilité :

Avant de calculer la rentabilité de l'entité, nous donnons tout d'abord les formules suivantes :

$$\text{Rentabilité commerciale} = \text{Résultat net de l'exercice} / \text{chiffre d'affaires}$$

$$\text{Rendement des capitaux investis} = \text{Résultat net de l'exercice} / \text{capitaux permanents}$$

$$\text{Taux de rendement propre} = \text{Capacité d'autofinancement} / \text{capitaux permanents}$$

Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-après les résultats de la rentabilité de l'entité :

Tableau N°28 : Résultats de la rentabilité : (en pourcentage)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Rentabilité commerciale	20,80 %	18,61 %	19,04 %	22,72 %	25,37 %
Rendement des capitaux investis	17,32 %	40,49 %	45,28 %	56,03 %	61,64 %
Taux de rendement propre	20,32 %	47,02 %	51,64 %	61,96 %	65,79 %

Ce tableau nous présente que le projet est rentable car la rentabilité de rendement des capitaux investis est toujours supérieure à 20 % à partir de la deuxième année d'exploitation. Notre projet est rentable aussi parce que le taux de rendement propres est largement supérieur à 20 % au cours de cinq années d'exploitation.

Section 2 : Plan de trésorerie :

Ce plan regroupe les entrées et les sorties de la trésorerie dues à l'exploitation, et aussi les entrées et les sorties dues à l'opération du bilan. Donc, le tableau ci-dessous nous présente la tenue de la trésorerie au cours de cinq années d'activités de l'entité.

Tableau N°29 : Plan de trésorerie sur 5ans (en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Solde début		1 963 500	2 693 300	7 187 700	18 440 500
Vente	60 000 000	72 000 000	81 000 000	90 000 000	102 000 000
Apport	4 345 000				
Emprunt	39 450 000				
T. E	103 795 000	73 963 500	83 693 300	97 187 700	120 440 500
Achat. MP	16 340 000	19 608 000	22 059 000	24 510 000	27 778 000
Electricité	720 000	740 000	760 000	780 000	790 000
Loyer	720 000	740 000	760 000	780 000	790 000
Petites O	240 000	250 000	260 000	270 000	280 000
Fournitures	720 000	740 000	760 000	780 000	800 000
Carburant	1 200 000	1 200 000	1 300 000	1 400 000	1 500 000
Publicité	360 000	260 000	90 000		
E. matériel	400 000	420 000	440 000	460 000	480 000
Taxes	160 000	170 000	180 000	190 000	195 000
Salaire pers	6 557 880	6 690 080	6 760 000	6 870 000	6 970 000
CH. patronales	432 000	440 000	450 000	460 000	460 000
CH. Financières	7 890 000	6 943 200	5 207 400	3 471 600	1 735 800
Remboursement	15 780 000	14 833 200	13 097 400	11 361 600	9 625 800
Investissement	40 695 000				
CH. E	5 872 470	14 215 720	19 753 160	21 278 580	24 835 370
Impôts	3 744 150	4 020 000	4 628 640	6 135 420	7 763 730
T. DEC	101 831 500	71 270 200	76 505 600	78 747 200	84 003 700
Solde fin	1 963 500	2 693 300	7 187 700	18 440 500	36 436 800

A l'égard de ce tableau, nous constatons que la tenue de la trésorerie annuelle ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'exploitations. Cette augmentation est très remarquable en cinquième année d'activité qui s'élève à Ar 18.000.000,00 environ.

Section 3 : Marge brute d'autofinancement :

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le calcul de la marge brute d'autofinancement du projet sur cinq années d'activités.

Tableau N°30 : Calcul de MBA : (En Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	12 480 500	13 400 000	15 428 800	20 451 400	25 879 100
Amortissement	2 163 000	2 163 000	2 163 000	2 163 000	1 743 000
MBA	14 643 500	15 563 000	17 591 800	22 614 400	27 622 100

D'après ce tableau, nous avons constaté que la marge brute d'autofinancement ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'activités.

Section 4 : Bilan prévisionnel :

Ce bilan nous permet de connaître la situation globale sur la situation financière de l'entreprise notamment à propos des patrimoines de l'entité. Donc, pour avoir plus d'explication, nous présenterons dans le tableau ci-après la situation de l'actif et de passif de l'entité.

Tableau N°31 : Bilan prévisionnel pour l'année 1 : en Ariary

Actif	VB	Amort	VN	Passif	VN
Actif non courant				Capitaux propres	
MMB	400 000	80 000	320 000	Capital	4 345 000
Matériels info	1 680 000	420 000	1 260 000	Report à nouveau	
Matériels et outillages	15 000	3 000	12 000	Résultat net	12 480 500
Matériels de transport	8 000 000	1 600 000	6 400 000		
Agencement	600 000	60 000	540 000		
TANC	10 695 000	2 163 000	8 532 000	TCP	16 825 500
Actif courant				Passif non courant	
Clients			61 560 000	Emprunt	39 450 000
Disponibilité	1 963 500		1 963 500	Fournisseurs	15 780 000
TAC			63 523 500	TPNC	55 230 000
TOTAL ACTIF			72 055 500	TOTAL PASIF	72 055 500

Tableau N°32 : Bilan prévisionnel pour l'année 2 : en Ariary

Actif	VB	Amort	VN	Passif	VN
Actif non courant				Capitaux propres	
MMB	320 000	64 000	256 000	Capital	4 345 000
Matériels info	1 260 000	315 000	945 000	Report à nouveau	514 260
Matériels et outillages	12 000	2 400	9 600	Résultat net	13 400 000
Matériels de transport	6 400 000	1 280 000	5 120 000		
Agencement	540 000	54 000	486 000		
TANC	8 532 000	1 715 400	6 816 600	TCP	18 259 260
Actif courant				Passif non courant	
Clients			23 582 560	Autres dettes	
Disponibilité	2 693 300		2 693 300	Fournisseurs	14 833 200
TAC			26 275 860	TPNC	14 833 200
TOTAL ACTIF			33 092 460	TOTAL PASIF	33 092 460

Tableau N°33 : Bilan prévisionnel pour l'année 3 : en Ariary

Actif	VB	Amort	VN	Passif	VN
Actif non courant				Capitaux propres	
MMB	256 000	51 200	204 800	Capital	4 345 000
Matériels info	945 000	236 250	708 750	Report à nouveau	980 700
Matériels et outillages	9 600	1 920	7 680	Résultat net	15 428 800
Matériels de transport	5 120 000	1 024 000	4 096 000		
Agencement	486 000	48 600	437 400		
TANC	6 816 600	1 361 970	5 454 630	TCP	20 754 500
Actif courant				Passif non courant	
Clients			21 424 970	Autres dettes	215 400
Disponibilité	7 187 700		7 187 700	Fournisseurs	13 097 400
TAC			28 612 670	TPNC	13 312 800
TOTAL ACTIF			34 067 300	TOTAL PASIF	34 067 300

Tableau N°34 : Bilan prévisionnel pour l'année 4 : en Ariary

Actif	VB	Amort	VN	Passif	VN
Actif non courant				Capitaux propres	
MMB	204 800	40 960	163 840	Capital	4 345 000
Matériels info	708 750	177 188	531 563	Report à nouveau	100 200
Matériels et outillages	7 680	1 536	6 144	Résultat net	20 451 400
Matériels de transport	4 096 000	819 200	3 276 800		
Agencement	437 400	43 740	393 660		
TANC	5 454 630	1 082 624	4 372 007	TCP	24 896 600
Actif courant				Passif non courant	
Clients			13 687 193	Autres dettes	241 500
Disponibilité	18 440 500		18 440 500	Fournisseurs	11 361 600
TAC			32 127 693	TPNC	11 603 100
TOTAL ACTIF			36 499 700	TOTAL PASIF	36 499 700

Tableau N°35 : Bilan prévisionnel pour l'année 5 : en Ariary

Actif	VB	Amort	VN	Passif	VN
Actif non courant				Capitaux propres	
MMB	163 840	32 768	131 072	Capital	4 345 000
Matériels info	531 563	132 891	398 672	Report à nouveau	1 254 600
Matériels et outillages	6 144	1 229	4 915	Résultat net	25 879 100
Matériels de transport	3 276 800	655 360	2 621 440		
Agencement	393 660	39 366	354 294		
TANC	4 372 007	861 614	3 510 393	TCP	31 478 700
Actif courant				Passif non courant	
Clients			2 036 807	Autres dettes	879 500
Disponibilité	36 436 800		36 436 800	Fournisseurs	9 625 800
TAC			38 473 607	TPNC	10 505 300
TOTAL ACTIF			41 984 000	TOTAL PASIF	41 984 000

D'après ces tableaux, nous avons constaté que l'entité a des créances vis à vis de ses clients au cours des cinq années d'activités. Ces créances sont très remarquables à la première année d'activités. La disponibilité, c'est à dire la situation financière à la banque ne cesse d'augmenter au cours de la durée prévue de l'entité. Et pour le passif du bilan, nous avons remarqué que l'entreprise doit payer ses dettes envers la banque avec les intérêts y afférents. En plus, nous avons constaté que le résultat n'arrête d'accroître pendant cinq années d'activités.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET :

Nous avons pu démontrer la pertinence du projet et effectuer une analyse de sa faisabilité et rentabilité au cours des cinq années d'activités. La création de ce projet dans la ville de Tsiroanomandidy, district Tsiroanomandidy constitue un investissement qui se juge sur la rentabilité des activités. Il s'agit maintenant pour valider la création, d'effectuer une évaluation de l'entité, de dégager les valeurs apportées par l'entité sur le plan économique, financier et social. Cette évaluation consiste à mettre en exergue les résultats enfantés par la création au niveau de l'entité mais aussi au niveau macroéconomique et microéconomique de la région d'exploitation. Alors, dans ce chapitre, nous évaluerons successivement ci-après l'entité sur le plan économique, financier, et social à l'aide des outils et des critères d'évaluation cités dans la première partie de ma recherche.

Voyons tout d'abord l'évaluation économique.

Section 1 : Evaluation économique :

La création de ce projet dans la ville de Tsiroanomandidy, district Tsiroanomandidy, région Bongolava, entraîne un développement non seulement sur le plan social mais aussi économique notamment sur le domaine d'élevage. Elle crée aussi un recrutement au sein de l'entité diminuant le taux de chômage de la région. Pendant cinq années d'activités, nous avons remarqué que le chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter. Cette augmentation permet de stimuler la valeur ajoutée de l'entité. En outre, la création du projet dans cette ville contribue à l'accroissement de la richesse de la région d'exploitation. En effet, en mettant à la disposition du marché régional une technique d'élevage participant au développement du pays en général. Ce projet enrichit aussi la région de ses inventions et permet la région d'augmenter les investissements sur le plan social.

Abordons maintenant l'évaluation financière du projet à l'aide des outils et critères énoncés dans la première partie de ma recherche.

Section 2 : Evaluation financière :

Dans cette section, nous évaluerons ce projet à l'aide des outils et des critères d'évaluation cités dans le dernier chapitre de la première partie de ma recherche.

2.1-Sur les outils d'évaluation du projet :

Nous évaluerons ci-après le projet à l'aide de valeur actualisée nette, du taux de rentabilité interne, d'indice de profitabilité et de délai de récupération des capitaux investis.

2.1.1-Valeur actualisée nette :

Nous allons calculer la Valeur Actuelle Nette par la formule suivante :

$$VAN = \sum_{i=1}^n MBA (1+i)^{-n} - C$$

Avec MBA : Marge Brute d'Autofinancement

i : Taux d'actualisation (20 % dans les banques primaires)

n : la durée de la récupération des capitaux investis

C : montant d'investissement s'élevant à Ar 43.795.000,00

Tableau N°36 : Calcul de la Valeur Actuelle Nette : En Ariary

Années	MBA	$(1,20)^{-n}$	MBA $(1,20)^{-n}$
1	14 643 500	0,8	11 714 800
2	15 563 000	0,7	10 894 100
3	17 591 800	0,6	10 555 080
4	22 614 400	0,48	10 854 912
5	27 622 100	0,4	11 048 840
TOTAL			55 067 732

D'après ce tableau, nous pouvons calculer facilement la valeur actuelle nette, donc, on peut écrire la relation suivante :

$$VAN = 55.067.732 - 43.795.000$$

$$VAN = \text{Ar } 11.272.732,00$$

$$VAN = 11.272.732,00 \text{ Ariary}$$

D'où, la valeur actuelle nette est largement positive. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

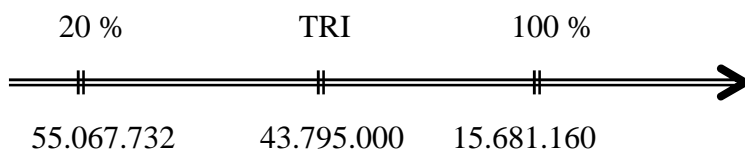
2.1.2-Taux de rentabilité interne :

C'est le taux d'actualisation annulant le bénéfice net du projet.

Tableau N°37 : Calcul du taux de rentabilité interne : En Ariary

Années	MBA	20%	100%
1	14 643 500	11 714 800	7 321 750
2	15 563 000	10 894 100	3 890 750
3	17 591 800	10 555 080	2 198 975
4	22 614 400	10 854 912	1 413 400
5	27 622 100	11 048 840	856 285
TOTAL		55 067 732	15 681 160

Pour calculer le taux de rentabilité interne, nous effectuons une interpolation linéaire par la relation suivante :



$$\frac{43.795.000 - 55.067.732}{15.681.160 - 55.067.732} = \frac{\text{TRI} - 20 \%}{100 \% - 20 \%}$$

$$\frac{- 11.272.732}{- 39.386.572} = \frac{\text{TRI} - 20 \%}{80 \%}$$

$$(\text{TRI} - 20 \%) \times 39.386.572 = (100 \% - 20 \%) \times 11.272.732$$

$$\text{TRI} - 20 \% = 0,29 \times 80 \%$$

$$TRI - 20 \% = 23,2 \%$$

$$TRI = 43,2 \%$$

$TRI = 43,2 \%$

Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à 20 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 23,2 % pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage.

2.1.3-L'indice de profitabilité :

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^n MBA (1+t)^{-j}}{C}$$

$$55.067.732$$

$$IP = \frac{\quad}{\quad}$$

$$43.795.000$$

$$IP = 1,26$$

$IP = 1,26$

D'après ce résultat, nous constatons que l'indice de profitabilité est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation. Cela veut dire que Ar 1,00 investi rapporte 0,26 Ar environ.

2.1.4-La durée de récupération des capitaux investis :

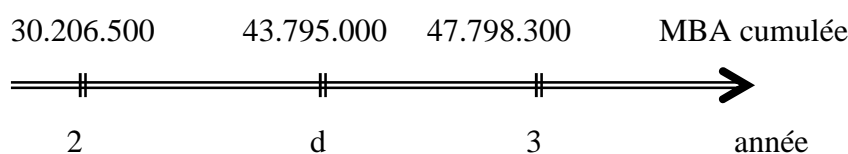
Pour connaître la capacité de récupération des capitaux investis, nous le calculons à l'aide de la Marge Brute Autofinancement.

Tableau N°38 : Calcul de la durée de récupération des capitaux investis : En Ariary

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	14 643 500	15 563 000	17 591 800	22 614 400	27 622 100
MBA Cumulée	14 643 500	30 206 500	47 798 300	70 412 700	98 034 800
Investissement		43 795 000			

D'après ce tableau, les capitaux investis seront récupérés entre la deuxième et la troisième année d'exploitation.

Soit « d » la date à déterminer, donc nous avons :



$$d = \frac{43.795.000 - 30.206.500}{47.798.300 - 30.206.500} + 2 = \frac{13.588.500}{17.591.800} + 2 = 2,77$$

$$d = 2,77 \text{ années}$$

$$0,77 \times 12 \text{ mois} = 9,24 \approx 9 \text{ mois}$$

$$0,24 \times 30 \text{ jours} = 7,2 \approx 7 \text{ jour}$$

$$d = 2 \text{ ans, } 9 \text{ mois, } 7 \text{ jours}$$

Dans notre cas, les capitaux investis sont récupérés durant la troisième année d'exploitation ou plus exactement 9 mois et 7 jours de l'année 3. Donc, les capitaux investis seront récupérés au cours de mois d'octobre, c'est-à-dire que le 7 octobre de l'année 3.

2.2-Sur les critères d'évaluation du projet :

Dans cette section, nous évaluerons ce projet sur les critères d'évaluation, c'est à dire que nous allons voir successivement la pertinence, l'efficacité, l'efficience, l'impact de projet et la durée de vie de projet.

2.2.1-La pertinence :

Durant l'analyse de la situation financière du projet, nous constatons que le projet est rentable et viable à long terme. Donc, il rapporte des impacts directs pour la population de la région d'exploitation, notamment dans la ville de Tsiroanomandidy non seulement sur le plan social mais aussi sur le plan de l'économie de la région. Alors, ce projet est pertinent et rapporte un développement de l'ensemble de la population de la région.

2.2.2-L'efficacité du projet :

Notre projet est efficace car les objectifs sont atteints sans réduire les moyens utilisés tels que matériels informatiques, matériels et outillages, pendant les cinq années d'exploitations. Cela veut dire que ce projet n'utilise que les matériels au début des activités. Donc, le projet est efficace et produit un effet attendu de la population dans la région d'exploitation.

2.2.3-L'efficience du projet :

A la première année d'activité, les matériels utilisés sont tous neufs. Après un an d'utilisation, ces matériels sont amortis environ de 20 % à 25 % de la valeur d'origine. Donc, il y a une diminution de la valeur des matériels utilisés. Et si nous regardons le chiffre d'affaires prévisionnelles du projet, nous avons constaté qu'ils ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités.

2.2.4-Durée de vie du projet :

Comme nous avons vu dans le calcul de la valeur actuelle nette du projet, nous avons constaté qu'elle est largement positive et s'élève à 11.272.732,00 Ariary. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi et le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

2.2.5-L'impact du projet :

Après l'analyse à l'aide des outils d'évaluation du projet, nous constatons que le projet est rentable et viable à long terme. Donc, la rentabilité de ce projet entraîne une évolution dans la région d'exploitation surtout au point de vue économique et aussi sur le plan social car la création du projet engendre des emplois pour les jeunes dans la région d'exploitation. Et cette création d'emploi peut diminuer le taux de chômage de la région.

Section 3 : Evaluation sociale :

Pendant l'évaluation financière du projet, nous avons remarqué que ce projet est rentable. Donc, la situation financière de ce projet est viable à long terme et rentable. Alors, le projet pourra contribuer à une création d'emploi dans la région d'exploitation et le responsable du projet pourra aussi améliorer les conditions de travail ou augmenter les masses salariales de ses employés qui auront un impact favorable et fiable pour l'ensemble du personnel. D'où, le pouvoir d'achat de travailleur augmente en fonction de la rentabilité du projet.

CADRE LOGIQUE

	Logique d'intervention	Indicateur objectivement vérifiables	Moyen de vérification	Hypothèses critiques
Objectifs globaux	Contribution à l'augmentation des investissements.	1 projet sur 5ans	Rapport auprès du Ministère, de l'agriculture, d'élevage et de pêche et du commerce et de secteur privé	En fonction de la rentabilité des activités
	Développement économique et social de la région.	Recrutement au sein d'entité	Diminution du taux de chômage et des actes de banditismes.	En condition que l'entité fonctionne de façon rentable.
	Satisfaction des clients sur les produits offerts.	Augmentation des investissements en matière d'élevage.	Accord favorable des bailleurs auprès des investisseurs.	Dépendre de la qualité et quantité des produits
Objectifs spécifiques	Renforcer la capacité des produits envisagés sur marché	Augmentation de qualité et de quantité de produits	Possibilité de présentation de catalogue des produits	S'il n'y a pas des maladies sur les porcs.
Résultats	Extension des investissements sur le plan d'élevage.	Rentabilité des activités.	VAN, TRI, IP, DRCI, pertinente, efficacité, efficiente	Respecter les conditions d'élevage
Activités	Elevage, vendre	Types d'élevage	Nombre des porcs	Maladies
	Constructions des cases des porcs	Satisfaction des clients d'une part et l'entité d'autre part.	produits offerts et chiffre d'affaires	En fonction de qualité de service et de produit.
	Acquisition des matériels.	Agencement et installation des matériels	Bon de réception	Consentement des fournisseurs
	Montage des matériels	Installation fonctionnelle	Réalisation	Connaissance sur les matériels.
	Acquisition des matériels roulants	un véhicule (4x4 bâchée)	Bon de livraison	Existence des matériels
	Gestion des fonds	Fonds de roulements et imprévues	Livre de compte	Budget prévisionnel
	Achat des MP	Provende et herbe	Avec facture	Défaut
	Salaire de personnel	Personnels su projet y compris gérant	Fiche de paie	Consentement des employés
Intrants	Organisation	Entreprise individuelle	Raison sociale	
	Dossiers envisagés	produit envisagé	Manuel de produit	
	Techniques d'exploitation	Gérant et commercial	Avec contrat	
	Ressources financières	Apport + emprunt auprès de BOA Antananarivo	Relevé bancaire	

CONCLUSION GENERALE

La recherche que nous avons effectuée dans la ville de Tsiroanomandidy, district Tsiroanomandidy, région Bongolava nous permet de dégager un certain nombre des problèmes surtout en matière d'élevage surtout porcin. Dans ce cas, nous avons constaté que trois personnes font ce genre d'activité dans la région Bongolava. Il s'agit respectivement de **RAKOTOKEY Philippe** et **SOAVELO Marie, Fidèles**. Néanmoins, les produits offerts sont non seulement cher mais aussi insuffisants. Malgré, nous avons pu mener cette recherche d'une façon fructueuse et dans un climat favorable avec la population, les agents économiques de la région, et clients potentiels cibles.

Pour la réalisation du projet dans la ville de Tsiroanomandidy, nous avons fait des études de marché notamment sur les produits offerts par les concurrents dans la région d'exploitation. Pour cela, nous avons constaté que notre projet domine en accaparant jusqu'à **75 %** du marché global dans la région d'exploitation. Cela veut dire que les concurrents s'occupent **25 %** seulement sa part de marché de la région. Dans la région Analamanga, nous avons constaté que la part du marché du projet diminue à **55 %**. Cela explique que les concurrents s'occupent à **45 %** sur le marché. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation. En dehors de la région d'exploitation, il y a beaucoup des concurrents dans la région Analamanga notamment dans la périphérie de la capitale sur l'élevage porcin. Mais cela n'empêche pas de créer ce projet dans la ville de Tsiroanomandidy en vue de créer une nouvelle technique d'élevage et de satisfaire les besoins des clients dans la région Bongolava.

En ce qui concerne la politique marketing à suivre, nous avons adopté comme politique l'améliorer de la position de l'entreprise vis à vis de concurrents sur le marché. Dans ce cas, il faut que le produit offert doive remplir le besoin de clients, la compétitivité des produits vis à vis des concurrents, la maîtrise de relation entre la qualité et le prix de produit, la maîtrise de service après vente. Sur la politique de prix, il suffit d'écraser tout simplement le prix pratiqué de concurrents sur le marché. Pour la politique de distribution, nous utiliserons la stratégie intensive pour atteindre le maximum de clients. C'est un circuit de distribution direct, c'est à dire une relation entre l'entité et les clients. Pour la politique de communication et de promotion, l'entité a mis en place une communication directe c'est à dire qu'il n'y a pas des intermédiaires entre l'entreprise et les clients. Cette politique facilite aussi le suivi et le contrôle du service marketing et réduit les charges sur la publicité des produits même elle peut vendre leurs services sans publicité.

En revanche, la promotion c'est l'ensemble de moyens pour stimuler les clients en achetant notre produit. Elle a pour rôle de mettre en contact permanent, par le biais d'un canal entité et sa clientèle se communiquent un message. Dans notre cas, on emploie *le système de réduction de prix sur les produits* c'est à dire que l'entité donne une réduction de prix jusqu'à **10 %**, si les clients achètent *plus de cinq porcs*. Réduction de **5 %**, si les clients achètent *plus de deux porcs*.

Avant de réaliser ce projet dans la ville de Tsiroanomandidy, le gérant propriétaire a mis en place les moyens nécessaires comme les moyens humains, financiers et matériels. Puis, nous avons évalué la capacité des produits envisagés. Sur les chiffres d'affaires, nous avons constaté qu'ils ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités de l'entité. Il est **d'Ar 60.000.000,00** à la première année et atteint **d'Ar 102.000.000,00** à la cinquième année d'activité. Cette situation permet au promoteur d'accroître aussi les investissements dans la région d'exploitation.

Pour la structure organisationnelle, nous avons choisi un organigramme d'une entité individuelle pour faciliter le contrôle et suivi du personnel. Sur les investissements, le coût total des investissements s'élève à **Ar 43.795.000,00** dont l'apport en capital est de **Ar 4.345.000,00** et à financer s'élève à **Ar 39.450.000,00**. Le remboursement des capitaux investis est fixé de cinq ans, et les intérêts s'élèvent à **Ar 25.248.000,00** pour un taux de **20 %** au cours des cinq années d'activités du projet.

Enfin, l'étude financière du projet nous permet la connaissance de la rentabilité des activités à partir des outils et critères d'évaluations. Pour cela, le projet est rentable et viable à long terme car la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à **11.272.732,00 Ariary**. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à **20 %**.

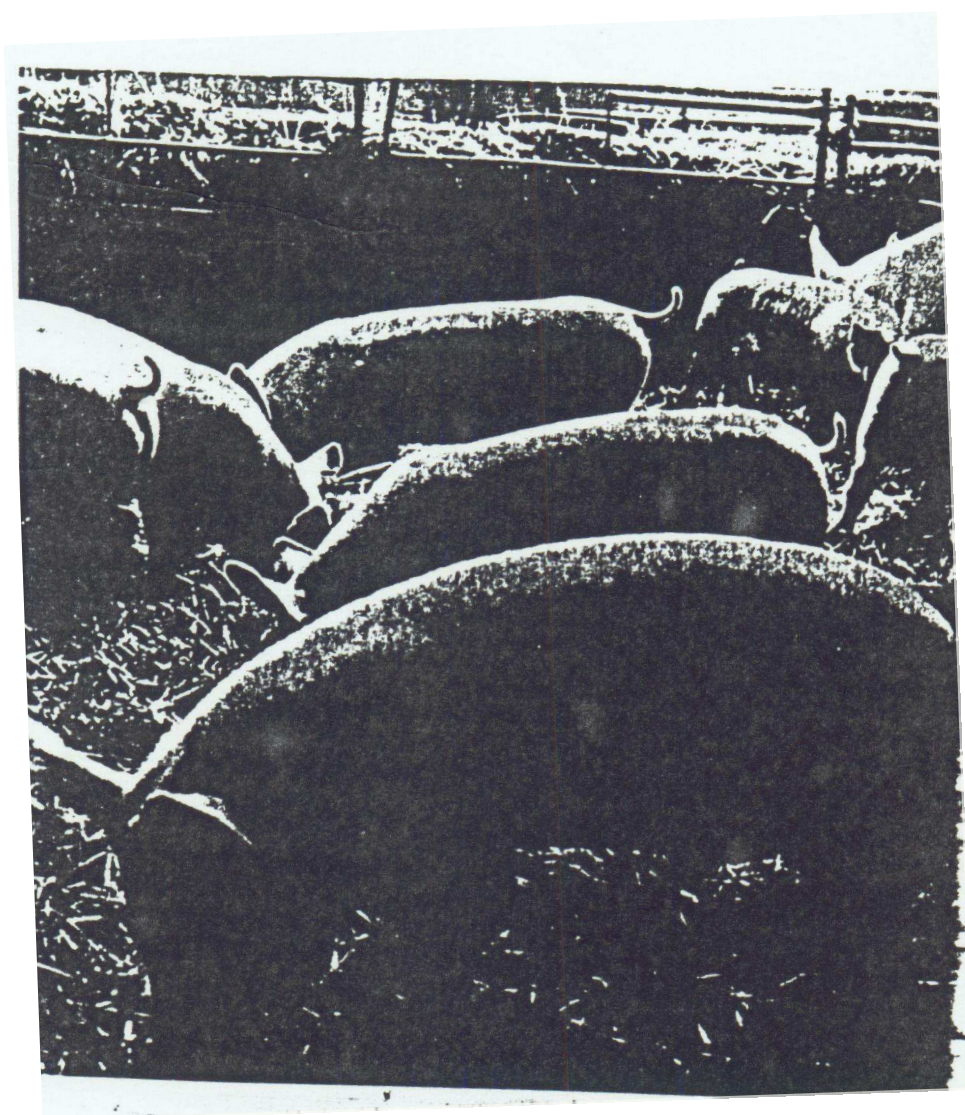
Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de **23,2 %** pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage. En plus de cela, nous constatons que l'indice de profitabilité est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation. Cela veut dire que **Ar 1,00** investi rapporte **0,26 Ar** environ. En outre, les capitaux investis sont récupérés durant la troisième année d'exploitation ou plus exactement 9 mois et 7 jours de l'année 3.

Donc, les capitaux investis seront récupérés au cours de mois d'octobre, c'est-à-dire que le 7 octobre de l'année 3. Alors, plus la durée est courte, plus le projet est rentable.

Vu la situation financière saine, le propriétaire peut augmenter les investissements dans la région d'exploitation. Cela procure à une augmentation des produits intérieurs bruts de la région, de même, de notre pays en général. D'où, l'évolution de la production vendue et de chiffre d'affaires provoque l'augmentation de taux de croissance économique de la région.

ANNEXES







BIBLIOGRAPHIE

- 1- ARRIGNON JL « **Produire et vendre de porcs** », Edition CECOM, Année 1988, 200 pages
- 2- Charles.CRISTIAN.P, « **Analyse de rentabilité d'entreprise** », Edition FOUCHER, Année 2001, 160 pages,
- 3-Christian.P « **Notion fondamentale de la gestion d'entreprise** », , Edition Foucher, Année 1996, 180 pages.
- 4-Daniel SOULIE, « **Analyse économique et stratégique d'Entreprise** », , Edition CEF, Année 1992, 100 pages.
- 5- Fabien Baugard « **Gestion et création d'entreprise** », , Edition Foucher, Année 2000, 220pages,
- 6- Fabien Baugard (Direction des relations économiques extérieures) « **Le métier de la publicité et du Marketing** », , Edition CECOM, 01 octobre 1992, 150 pages,
- 7- Fabien Baugard « **Management et gestion d'entreprise** », , Edition JEUNE, Année 1999, 240 pages,
- 8- Gélilier OCTAVE « **Stratégie de l'entreprise et motivation des hommes** », , Paris, Hommes et techniques, Année 1996, 311 pages.
- 9- Hatier « **Dictionnaire du Marketing** », Ouvrage collectif, , Année 1998, 748 pages,
- 10- Jacques SEGUELA, les Essentiels Milan « **La publicité** », , Année 1997, 200 pages,
- 11- RALISON Roger, Maître de Conférences, Chef de Département Gestion « **Cours Gestion stratégique en 4^{ème} Année** », Année (2005-2006).
- 12-RAZAFIMBELO Florent, Enseignant au Département Gestion, « **Cours de Gestion prévisionnelle en 3^{ème} Année gestion** », Année 2005-2006

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	01
PREMIERE PARTIE IDENTIFICATION DU PROJET.....	04
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	05
Section 1- Historique du projet	05
1.1- Situation géographique de la région Bongolava.....	05
1.2- Environnement socio-économique	05
1.2.1- Environnement physique	05
1.2.2 Environnement social	07
1.2.3- Environnement économique.....	07
1.3-Les principales activités	08
1.3.1-Elevage porcin.....	09
1.3.2-Commercialisation des produits.....	09
Section 2 : Les caractéristiques du projet.....	09
2.1-Nature du projet.....	09
2.2-But et objectif.....	10
2.3-Intérêt du projet.....	10
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE.....	11
Section 1 : Description du marché cible.....	11
1.1-Domaine d'élevage et d'exploitation du projet.....	11
1.2-Part du marché visé	11
Section 2 : Analyse de l'offre.....	12
2.1-Quantité et qualité de produit à offrir de la région d'exploitation.....	12
2.2- Clientèle cible	13
Section 3 : Analyse de la concurrence	13
3.1-Concurrents dans la région d'exploitation.....	13
3.2-Concurrents en dehors de la région d'exploitation	14
Section 4 : Analyse de la demande	15
4.1-Volume de la demande dans la région	15
4.2-Besoin des clients	17
Section 5 : Stratégie et Politique marketing envisagée	17
5.1- Stratégies marketing à adopter	17
5.1.1- Stratégie push.....	17
5.1.2- Stratégie pull	18

5.2- Politiques marketing mix	19
5.2.1- Politique de produit.....	19
5.2.2- Politique de prix	19
5.2.3- Politique de distribution	19
5.2.4- Politique de communication et de promotion	20
CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION ET LES STRUCTURES FINANCIERES	21
Section 1 : Outils d'évaluation du projet.....	21
1.1- Valeur actuelle nette	21
1.1.1- Définition	21
1.1.2- Formule	21
1.1.3- Interprétation	21
1.2- Taux de rentabilité interne	22
1.2.1- Définition	22
1.2.2- Formule	22
1.2.3- Interprétation	22
1.3- Indice de profitabilité	22
1.3.1- Définition	22
1.3.2- Formule	22
1.3.3- Interprétation	23
1.4- Délai de récupération des capitaux investis	23
1.4.1- Définition	23
1.4.2- Formule	23
1.4.3- Interprétation	23
Section 2 : Critères d'évaluation du projet	23
2.1- Pertinence	23
2.2- Efficacité	24
2.3- Efficience	24
2.4- Durée de vie	24
2.5- Impact	24
Section 3 : Structures financières	24
3.1- Les ratios	24
3.1.1- Définition	25
3.1.2- Formules	25
3.1.3- Interprétations	25

3.2- La rentabilité	27
3.2.1- Formules	27
3.2.2- Interprétations	27
DEUXIEME PARTIE CONDUITE DU PROJET.....	28
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION	29
Section 1 : Ressources à mettre en place	29
1.1-Ressources humaines	29
1.2-Ressources financières	30
1.3-Ressources matérielles	30
Section 2 : Caractéristique d’approvisionnement	31
2.1-Méthode d’achat de matières premières à adopter	32
2.2-Processus de production	32
2.3-Critère d’évaluation de stock à choisir	33
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ET DE REALISATION ENVISAGEE	34
Section 1 : Facteurs de production à mettre en place	34
1.1-Différents facteurs de production et de réalisation	34
1.2-Capacité d’accueil de porc envisagé	35
Section 2 : Dépenses en matières premières	35
2.1-Dépenses sur chaque unité de réalisation	35
2.2-Prévision d’achat de matières premières	36
2.2.1-Achat prévisionnel pour l’année 1	36
2.2.2-Achat prévisionnel sur cinq ans	36
Section 3 : Prévision de vente envisagé	39
3.1-Quantité produite prévisionnelle	39
3.1.1-Quantité produite réalisé en nombre pour la première année	39
3.1.2- Quantité produite réalisé sur cinq ans	39
3.2-Chiffre d’affaires prévisionnels	39
3.2.1-Chiffre d’affaires prévisionnel pour la première année	40
3.2.2-Chiffre d’affaires prévisionnel sur cinq ans	40

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	41
Section 1 : Structure organisationnelle	41
1.1-Fonction	41
1.2-Organigramme choisi	41
Section 2 : Organisation de travail à adopter	42
2.1-Service de direction	42
2.2-Service d'exploitation	43
2.3-Service commercial	43
Section 3 : Chronogramme	43
TROISIEME PARTIE ETUDE FINANCIERE DU PROJET	44
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION	45
Section 1 : Le coût des investissements	45
1.1-Immobilisations	45
1.1.1-Infrastructures envisagées	45
1.1.2-Matériels et mobiliers du bureau	46
1.1.3-Matériels informatiques	46
1.1.4-Matériels et outillages	47
1.1.5-Matériel de transport	47
1.1.6-Agencement et installation de chantier	47
1.1.7-Récapitulation des immobilisations et investissement	48
1.2-Charges liées à l'exploitation	48
1.2.1-Salaires prévisionnels du personnel pour l'année 1	48
1.2.2-Salaires prévisionnels du personnel sur cinq ans	49
1.2.3-Autres charges prévisionnelles pour l'année 1	49
1.2.4-Les autres charges sur cinq ans	50
Section 2 : Tableau d'amortissement	51
Section 3 : Tableau de remboursement des dettes	52
Section 4 : Plan de financement	53
Section 5 : Comptes de gestion	54

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE	55
Section 1 : Compte de résultat prévisionnel et la rentabilité	55
1.1-Compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle	55
1.2-Les ratios	57
1.3-La rentabilité	58
Section 2 : Plan de trésorerie	59
Section 3 : Marge brute d'autofinancement	60
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	63
Section 1 : Evaluation économique	63
Section 2 : Evaluation financière	63
2.1-Sur les outils d'évaluation du projet	64
2.1.1-Valeur actualisée nette	64
2.1.2-Taux de rentabilité interne	65
2.1.3-L'indice de profitabilité	66
2.1.4-La durée de récupération des capitaux investis	66
2.2-Sur les critères d'évaluation du projet	68
2.2.1-La pertinence	68
2.2.2-L'efficacité du projet	68
2.2.3-L'efficience du projet	68
2.2.4-Durée de vie du projet	68
2.2.5-L'impact du projet	69
Section 3 : Evaluation sociale	69
CONCLUSION GENERALE.....	70
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	