UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

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

DEPARTEMENT GESTION

PROMOTION: AVO

Option: Finances et comptabilité

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES ENGESTION



Présenté par : RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry

Sous l'Encadrement de :

Encadreur Pédagogique

Madame ANDRIAMANDROSO

R

Noroarimanga, enseignante

Chercheur au Département

Gestion

Date de soutenance : 08 Septembre 2007

Encadreur Professionnel

Monsieur RAFALIARISON Jeriniaina

Chargé d'études à l'UPDR/MAEP

REMERCIEMENTS

Je voudrais avant tout remercier Dieu qui m'a toujours accompagnée tout au long de la préparation de ce présent mémoire.

Le présent mémoire n'a pu être réalisé sans l'estimable contribution de plusieurs personnes à qui j'adresse mes vifs remerciements.

Monsieur *RAJERISON Wilson*, Professeur Titulaire, Président de l'Université d'Antananarivo ;

Et à Monsieur *ANDRIAMARO Ranovona*, Maître de Conférences, Doyen de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie, de l'Université d'Antananarivo ; *Nous remercions aussi :*

Monsieur *ANDRIAMASIMANANA Origène Olivier*, Maître de Conférences, Chef de Département Gestion,

Monsieur *RALISON Roger*, professeur au Département Gestion, responsable de l'option finances et comptabilité.

Madame *RAVALITERA Farasoa*, Enseignante au Département gestion, Directeur du Centre d'Etudes et de Recherches en Gestion,

A Madame *ANDRIAMANDROSO Noroarimanga*, encadreur enseignante qui a bien voulu accepter de faire l'honneur, de présenter ce mémoire de fin d'études en gestion.

Nous exprimons également notre profonde gratitude à Monsieur *RAFALIARISON Jeriniaina*, encadreur professionnel qui nous a apporté sa précieuse contribution dès le début de nos recherches, malgré ses hautes et lourdes responsabilités.

A tous les enseignants du département gestion.

A tous les personnels administratifs au sein de Département Gestion,

et à tous nos amis pour leurs aides et leur soutien moral de toute sorte,

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

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

SOMMAIRE

INTRODUCTION	01
PREMIERE PARTIE IDENTIFICATION DU PROJET	04
CHAPITRE I: PRESENTATION DU PROJET	
Section 1 : Historique du projet	07
Section 1 : Description du marché visé	
Section 3 : Analyse de l'offre	16
Section 4 : Analyse de la concurrence	20
Section 5 : Stratégie et politique marketing adoptée	20
CHAPITRE III: THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES	CRITERES
D'EVALUATION ET LES STRUCTURES FINANCIERE	S25
Section 1 : Outils d'évaluation du projet.	25
Section 2 : Critères d'évaluation du projet	28
Section 3 : Structure financière	29
DEUXIEME PARTIE: E TUDE DE FAISABILITE DU PROJET	32
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION	33
Section 1 : Etude technique	33
Section 2 : Identification des matériels	35
Section 3 : Caractéristique d'approvisionnement	37
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE	41
Section 1 : Différents facteurs de production en mettre en place	41
Section 2 : Dépenses sur la production de poissons et de matières premières	42
Section 3 : Prévision de vente	45
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	47
Section 1 : Structure organisationnelle	47
Section 2 : Organisation de travail	48
Section 3 : Gestion des ressources humaines	49
Section 4 : Chronogramme d'activité	51

TROISIEME PARTIE: ETUDE FINANCIERE DU PROJET	53
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT	54
Section 1 : Coût des investissements.	54
Section 2 : Tableau d'amortissement	57
Section 3 : Tableau de remboursement des dettes	59
Section 4 : Plan de financement	60
CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ET DE RENTABILITE DU PROJET	62
Section 1 : Comptes de gestion	62
Section 2 : Compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle	67
Section 3 : Bilan prévisionnel du projet	70
Section 4 : Flux de trésorerie	74
Section 5 : Marge brute d'autofinancement	74
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	76
Section 1 : Evaluation économique	76
Section 2 : Evaluation financière	77
Section 3 : Evaluation sociale	81
Section 4 : Analyse de l'impact environnemental du projet	82
Section 5 : Perspectives d'avenir	83
Section 6 : Cadre logique du projet	83
CONCLUSION	85
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	

TABLE DES MATIERES

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

IP: Indice de Profitabilité

IRSA: Impôt sur le Revenu Salarial Assimilé

LMT: Long et Moyen Terme

MBA: Marge Brute d'Autofinancement

MMB : Matériel et Mobilier de Bureau

MO: Matériels et outillages

OSIE: Organisation Sanitaire Inter Entreprise

PIB: Produit Intérieur Brut

VAN: Valeur Actuelle Nette

VB: Valeur Brute

VN: Valeur Nette

RAV: Responsable Achat et Vente

T.E: Total Encaissement

T.D: Total Décaissement

TAC: Total d'actif courant

TANC: Total d'actif non courant

TCP: Total des capitaux propres

TPNC: Total de passif non courant

TRI: Taux de Rentabilité Interne

TVA: Taxe sur la Valeur Ajoutée

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°01 : Intérêt du projet	9
Tableau N° 02 : Production halieutique nationale	
Tableau N°03 : Part de marché à conquérir	
Tableau N°04 : Prix des viandes dans quelques marchés	
Tableau N° 05 : Taille poisson et groupe de consommateur intéressé	
Tableau N°06 : Liste des matériels du projet	37
Tableau N°07 : Taille des granulés recommandés pour les différentes classes	
Tableau N°08 : Taux de nourrissage en fonction du poids	39
Tableau N°09 : Dépense sur chaque unité de production	
Tableau N°10 : Achat prévisionnel pour l'année 1	
Tableau N°11 : Achat prévisionnel sur cinq ans	
Tableau N°12 : Prévision de vente sur cinq ans	
Tableau N°13 : Calendrier d'activité.	
Tableau N°14 : Matériels et mobiliers de bureau	
Tableau N°15 : Coût des matériels informatiques.	
Tableau N°16 : Coût des matériels et outillages.	
Tableau N°17 : Récapitulation des immobilisations et investissement	
rableau iv 17. Recapitulation des miniornisations et investissement	
Tableau N°18 : Tableau des amortissements.	
Tableau N°19: Tableau de remboursement des dettes	
Tableau IV 19 . Tableau de femboursement des dettes	
Tableau N°20 : Tableau de financement	
Tableau N°21 :Salaire prévisionnel avec les charges y afférant	
Tableau IV 21 . Salaire previsionnel avec les charges y afferant	
Tableau N°22: Prévision du salaire sur cinq ans	
Tablagu Nº22 Autras abargas právisionnallas pour l'année 1	
Tableau N°23 Autres charges prévisionnelles pour l'année 1	
Tableau N°24 : Prévision des autres charges sur 5 ans	03
1 ableau IV 24 : Flevision des autres charges sur 3 ans	
Tableau N°25 : Coût d'achat de matières premières et collectes sur 5 ans	
<u> •</u>	
Tabless NO26 - Deadwitz arm sing and d'activités	
Tableau N°26 : Produits sur cinq ans d'activités.	
Tableau N°27 : Trésorerie mensuelle pour l'année 1	
Tableau N°28 : compte de résultats par nature	
Tableau N°29 : Bilan d'ouverture	
Tableau N°30 : Bilan prévisionnel pour l'année 1	
Tableau N°31 : Bilan prévisionnel pour l'année 2	
Tableau N°32 : Bilan prévisionnel pour l'année 3.	
Tableau N°33 : Bilan prévisionnel pour l'année 4.	
Tableau N°34 : Bilan prévisionnel pour l'année 5.	
Tableau N°35 : Flux de trésorerie	74
Tableau N°36 : Calcul de Marge Brute Autofinancement	
Tableau N°37 : Présentation de calcul de la VAN	
77	
Tableau N°38 : Présentation de calcul de TRI	
Tableau N°39 : Présentation de calcul de la DRCI	
	79

INTRODUCTION

Dans le cadre de la mise en place de stratégie de développement du monde rural et de la lutte contre la pauvreté, l'Etat tend à donner au secteur d'élevage un rôle prépondérant du fait que ce secteur d'activité économique pourrait contribuer efficacement à améliorer le niveau de vie sur la grande majorité de la population Malagasy, et à résoudre leurs problèmes de sous alimentation. Pour cela, la relance de l'économie sur la valorisation des différents secteurs d'activité économique doit être considérée comme l'une des priorités du gouvernement.

Actuellement, nous avons pris comme axe stratégique, le « développement rapide et durable » en passant par la lutte pour la réduction de la pauvreté. Pour ce faire, chaque région, ainsi que chaque commune doit prendre la responsabilité respective pour exploiter ses ressources propres afin de contribuer à l'essor économique de notre pays.

Incontestablement, la filière pisciculture occupe une place prépondérante pour cette relance de l'économie. Mais d'abord, qu'est ce que « la pisciculture » ? Par définition, la pisciculture est l'élevage de poisson quel que soit son type. C'est donc le moyen de redonner à la nature une vie aquatique qui a été trop souvent surexploitée par le braconnage, endommagé par la pollution et les catastrophes naturelles ou littéralement détruite par exploitation outrancière de l'homme.

A Madagascar, l'exploitation piscicole est une filière qui demeure encore sous estimée. Certains ménages considèrent les poissons comme des biens libres ou illimités et sa consommation reste comme une habitude. Bon nombre de population ignore que le poisson est un aliment nutritif qui est très utile pour la santé. Les poissons d'eau douce tel que le « Tilapia » sont des sources protéiques de grande qualité qui joue un rôle vital dans l'alimentation humaine.

En d'autres termes, investir dans la pisciculture est une activité encore porteur car elle génère d'important revenu pour les producteurs. Malheureusement, l'ignorance des revenus qu'elle peut procurer fait de cette activité une activité marginale, non seulement par les décideurs politiques qui sont fascinés par d'autres secteurs économiques mais aussi par les paysans eux-mêmes qui à leur tour, se contentent d'exploiter les ressources naturelles qui en sont devenues très rares.

L'état nutritionnel ainsi que pécuniaire actuel désastreux de la population exige que toute solution susceptible d'y remédier soit examinée d'en amont qu'en aval.

Tout cela nous a motivé à envisager la création de ce projet intitulé «Projet de création d'une unité de pisciculture en cage dans la rivière d'Antsirika, Région Alaotra Mangoro »

En effet, nous envisageons de mettre en œuvre la procédure d'exploitation piscicole en cage pour l'efficacité de notre projet qui consiste à obtenir une productivité intéressante.

Ce projet comprend un certain nombre de buts et objectifs à atteindre :

- combler le déficit en protéines de la population de ladite région et celle de la commune urbaine d'Ambatondrazaka au moins, et aussi d'envisager une meilleure valorisation commerciale et alimentaire de la filière piscicole en eau douce, en particulier le « Tilapia ».
- Améliorer le système de production de poissons marchands et la place qu'y tient la pisciculture.
- Evaluer ainsi le dynamisme de la filière (forces techniques, socio-économiques et financières), et les freins au développement de ladite filière.

La pisciculture en cage est en premier lieu, une source de revenu non négligeable, et en second lieu, l'implantation d'un centre d'élevage de poisson dans le district d'Ambatondrazaka a été choisie car ses conditions climatiques et conditions physicochimiques répondent aux exigences de l'élevage.

Ce projet présente des intérêts non négligeables.

C'est l'occasion pour nous de mettre en pratique les acquis universitaires à l'université de Tananarive. En outre, il mettra à la disposition du promoteur que ce soit nous mêmes ou autres organismes d'un outil de référence pour la réalisation de ce projet. Ce thème répond aux grandes lignes actuelles du gouvernement dans la lutte contre la pauvreté, étant donné qu'il sera créateur d'emplois et de prospérité économique. C'est donc un sujet d'actualité qui contribuera à la résorption du chômage, non seulement pour la masse des ouvriers, mais aussi des jeunes diplômés de l'enseignement supérieur. Il peut aussi servir d'un projet de référence pour des projets de thèmes similaires. Il a aussi comme intérêt de faire connaître aux paysans

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry
Option :Finances et comptabilité

les avantages qu'on peut procurer en utilisant et améliorant les techniques d'élevage de poisson et d'inciter les paysans pour promouvoir l'exploitation piscicole.

L'ignorance des techniques d'élevage appropriées tels que le manque de volonté, le problème d'alevins, la recherche de débouchés pour les poissons marchands ainsi que l'absence de mécanisme de financement adapté est le grand fardeau qui limite le développement de cette filière. Partant de cette constatation, il est indispensable de mener une étude de faisabilité technique et financière d'un projet d'élevage de poisson en cage.

A titre de méthodologie, l'atteinte de ces différents objectifs exigent une assez longue immersion au milieu rural pour avoir le maximum de données fiables et disponibles, pour s'imprégner de l'ambiance sociale, pour observer les pratiques sociales et économiques du promoteur visité et discuter avec lui et son entourage (familles, voisins, clients...). Aussi, les entretiens avec les responsables locaux et les pêcheurs traditionnels nous sont d'un grand recours. Pour la partie théorique, nous avons compilé les ouvrages bibliographiques, les recherches documentaires et des enquêtes ont été faites auprès de l'INSTAT, FOFIFA et du MAEP plus précisément au près de la Direction de la Pêche et des Ressources Halieutiques. Une étude de marché auprès de quelques points de vente et grandes surfaces a aussi été effectuée dans le but d'obtenir des informations pour pouvoir bien analyser la stratégie qu'on doit apporter pour l'écoulement des produits. La récapitulation de ces données nous permet de tirer une conclusion pour pouvoir réaliser ce projet.

Ce travail comporte trois parties:

Nous allons donc étudier successivement ces trois parties :

- La première partie est consacrée à la présentation globale de ce projet dans laquelle nous évoquons les renseignements généraux, l'étude de marché, le politique et stratégie marketing mix à adopter et la théorie générale sur les critères d'évaluation.
- La deuxième partie est destinée principalement à l'étude de faisabilité technique dudit projet comprenant la technique de production, la capacité de production envisagée, et l'étude organisationnelle.
- Et la troisième partie qui analyse l'étude financière du projet comprenant l'investissement, le fonds de roulement initial et l'étude de faisabilité financière, puis l'évaluation et l'impact du projet dans laquelle nous évoquons l'évaluation économique, l'évaluation financière et l'évaluation sociale, l'impact environnemental et les perspectives d'avenir.

PREMIERE PARTIE IDENTIFICATION DU PROJET

Cette partie nous permet d'avoir une connaissance générale sur le projet.

Nous avons trois chapitres à étudier tels que :

- -Présentation du projet
- -Etude de marché visé ou ciblé
- Et la théorie générale sur les outils et critères d'évaluation

CHAPITRE I: PRESENTATION DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons voir successivement les deux sections ci-après :

- Historique du projet
- Caractéristique du projet

Voyons tout d'abord l'historique du projet.

Section 1 : Historique du projet

1.1-Généralité

L'histoire du développement de l'aquaculture trouve son origine dans de nombreux pays. Au début, elle prend la forme d'une activité de cueillette qui revêt encore une importance économique certaine dans de nombreux pays en développement. En Europe, le développement de la pisciculture en étang accompagne au moyen âge celui des abbayes. Au XV-ieme siècle, des poissons capturés lors de leur remontée vers les eaux saumâtres sont maintenues en bassins.

On attribue toutefois les premières fécondations artificielles de poisson en XVIIIème Siècle, plus précisément en 1763. En 1878, des travaux sur les fécondations et reproduction artificielles sont effectués sur toutes les espèces aux Etats-Unis.

Le développement de la pisciculture s'accroît considérablement à la fin des années soixante lorsque l'alimentation à base de déchet de poisson frais, qui explique en partie l'implantation en Bretagne de la pisciculture, est remplacée par une alimentation sous forme de granulés.

L'« aquaculture Nouvelle » qui fait référence au développement de la pisciculture en mer, s'est développée dans les années 70 au Japon avec l'engraissement de la sépiole.

Concernant la pisciculture en Afrique, elle était démarrée dans les années 40, sous

l'impulsion des administrations coloniales, elle a connu un grand développement dans des

nombreux pays Africains.

1.2 -Pisciculture à Madagascar

L'intérêt des Malgaches pour la pêche et la pisciculture n'est pas récent. Au XIX-ieme

siècle, les habitants de certaines régions de l'île élevaient des poissons en étang et en rizière

dans le cadre d'élevage extensif dont le rendement est encore faible.

Ces élevages extensifs se faisaient en complément de la pêche en eaux douche dont le

produit semble avoir été de tout temps une des sources alimentaires de la population.

Comme dans bien d'autre domaine, les efforts visant à promouvoir la production piscicole ont

commencé dès le XIX-ieme siècle par l'introduction de poisson exotique dont diverses

espèces de carpe et de Tilapia.

Le premier repeuplement de cheptel piscicole Malagasy a été réalisé par Napoléon De

Las telle en 1857. L'espèce introduite en provenance de l'île Maurice, et initialement

l'Extrême Orient arrive à s'adapter dans des régions très limitées comme Pangalanes-Est,

région Antsinanana et région DIANA, mais l'introduction du Cyprin doré (Carassius auratus)

comme cadeau à la reine Ranavalona premier par Jean Laborde en 1861, marque

l'implantation de l'élevage de poisson à Madagascar.

La première introduction de Tilapia à Madagascar était en 1950.

C'est le « Tilapia nigra » ou « Oreochromis spirilus Niger ». Il a été introduit pour

diversifier les espèces de poisson d'élevage, afin de profiter du biotope existant. Durant cette

année, on observe un maximum de nombre des éleveurs dont leur nombre est de 1000, et ceux

pratiquant d'ailleurs une pisciculture généralement très extensive dans leurs étangs, la plupart,

sans apport de nourriture ni soins spéciaux en vue d'obtenir des rendements intéressants.

Toutefois, vu son faible prolificité, et sa performance de croissance assez basse, l'élevage en

Touterois, vu son farore profileree, et su performance de crosssance assez basse, i cievage e

pisciculture a été abandonné.

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry

En 1956, le « *Tilapia Nilotica* » a été introduit et il s'adapte bien à Madagascar tant

sur les facteurs écologiques que physico-chimiques. L'élevage de l'espèce est admis par les

paysans. A partir de cette période, beaucoup de formes d'élevage sont développés de la forme

le plus extensive vers celle de semi extensive comme celle de l'élevage en cage qui est une

activité très récente. L'élevage en cage des poissons est une activité très récente et n'est pas

répandue à Madagascar.

Section 2 : Caractéristique 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 et la fiche signalétique du projet. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord

l'étude descriptive du projet.

2.1-Etude descriptive du projet

Il est incontestable que chaque projet a son propre objectif et but à atteindre. Dans

notre cas, le but c'est de développer la pisciculture par le biais de l'augmentation de la

production de Tilapia qui est à leur tour, distribués aux grandes surfaces, aux poissonneries et

sur les marchés. Nous avons donc ici un but lucratif.

Sur le plan juridique notre société est classée parmi les sociétés privées, plus

précisément une société individuelle.

C'est une société commerciale même si elle est constituée pour un objectif civil (Art 3

de la loi de 7 Mars 1925).

Tout projet surtout à but lucratif, qui a son siège dans la région Alaotra Mangoro est

un palier pour orchestrer le redressement économique régional et national car toute création

d'un projet quelconque source de revenue entraîne une participation effective à la contribution

socio-économique du gouvernement par le biais de document stratégique pour la réduction de

la pauvreté (DSRP), suivi du MAP (Madagascar Action Plan).

En bref, ce projet se caractérise par l'amélioration du système de développement dans

le cadre du secteur primaire.

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry

2.2- Objectifs du projet

Tout projet a ses propres objectifs, dans notre cas, les objectifs sont de produire des

poissons destinés pour le marché local et le chef lieu de province (Toamasina), ainsi que pour

le capital (Antananarivo). Ainsi, ils visent surtout à donner aux consommateurs une assurance

de satisfaire régulièrement la demande des consommateurs en poisson d'eau douce.

Les objectifs sont repartis sous trois formes :

Objectifs financiers

Objectifs économiques et

Objectifs sociaux

2.2.1- Objectifs financiers

Dans cette section, deux objectifs seront entrepris par l'entité, à court terme et à long

terme.

A court terme:

Comme toute entreprise, l'objectif financier cherche à tirer des profits.

A long terme:

L'objectif vise à la recherche de capacité de rembourser l'emprunt, de rémunérer le

capital investi et enfin de faire une épargne pour une extension future et de la pérennisation du

projet.

2.2.2- Objectifs sociaux et économiques

Par la valeur ajoutée qu'elle génère, l'essor de notre projet va contribuer au P.I.B

national et au PNB même si sa part est minime. En outre, la création de l'unité entraîne un

développement de la filière piscicole dans la zone environnante où elle va servir de pilote.

Du point de vue social, le projet va entraîner une création d'emplois. L'existence

d'une source de revenue stable permet aux employés d'améliorer leurs conditions de vie.

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry

Page 8

2.3- Intérêt du projet

Le projet favorise le développement de la filière piscicole à savoir le Tilapia mono sexe dans la région. C'est une source de revenus pour le promoteur, une création d'emploi et d'activités pour la région. Il favorise aussi l'équilibre alimentaire de la population. Le savoir faire et le professionnalisme de la filière piscicole face au monde du professionnalisme du travail et de la mondialisation de l'économie ainsi que la protection de la rivière contre une éventuelle surexploitation de plus en plus probable avec la poussée démographique.

Enfin, c'est donc une source de revenue et de formation profitable pour beaucoup de gens.

Une fois que ce projet est crée dans la ville d'Ambatondrazaka, plusieurs personnes vont obtenir des avantages surtout les pêcheurs dans la région Alaotra Mangoro. Donc, la création de ce projet entraîne aussi un développement non seulement sur le plan social des paysans mais également sur le plan économique de la région toute entière. Alors, nous allons présenter dans le tableau ci-après les agents économiques qui obtiendront des avantages sur le projet.

Tableau N°01 : Intérêt du projet

Rubriques	Avantages
Clients	satisfaction vis-à-vis des produits offerts
Fournisseurs	Accroissement de la vente, de son chiffre
	d'affaires
Etat	Augmentation de la caisse à l'aide du paiement
	des droits et taxes, impôts : TVA, IRSA, IGR.
Banque	Augmentation des investissements
Jeunes (social)	Création d'emplois pour les jeunes et diminuer
	le chômage et acte des banditismes.

Source: Recherche personnel du promoteur

2.4- Fiche signalétique du projet :

Nom de la société : TILAPIA TAHIRY

Entreprise individuelle

Activités : Production de TILAPIA (Oreochromis niloticus) par grossissement en cage

Coût du projet : 30.465.000Ar

Part des promoteurs : 4.905.000 Ar

Nombre de personnel: 12

Lieu d'implantation : Antsirika, commune urbaine Ambatondrazaka, Région

ALAOTRA MANGORO

Pour conclure, on constate que l'espèce « Tilapia Nilotica » s'adapte bien à Madagascar et la zone d'implantation répond à ses exigences. Nous avons eu l'occasion de voir dans ce premier chapitre, la conduite de l'étude descriptive du projet comme l'analyse des objectifs, l'intérêt du projet et la fiche signalétique dudit projet. Nous allons entrer dans le second chapitre pour continuer notre étude tout en étudiant le marché visé pour la réalisation de ce projet.

CHAPITRE II: ETUDE DU MARCHE VISE

L'étude préalable du marché est indispensable pour la mise en ouvre du projet. Cette étude comporte l'étude de la demande et l'analyse de l'offre suivie d'une analyse de la concurrence afin qu'on puisse déterminer le marché à conquérir. En plus, cette étude de marché permet également de connaître les investissements à mettre en place à savoir : les moyens de production, le type de produit, le marketing etc.....

Nous examinerons dans ce chapitre les 5 sections suivantes :

- Description du marché visé
- Analyse de la demande
- Analyse de l'offre
- Analyse de la concurrence
- Stratégie marketing à adopter.

Section 1 : Description du marché visé

Nous allons décrire ci-après le marché que nous avons l'intention de conquérir. Pour ce faire nous allons voir et étudier successivement :

- Historique du domaine d'étude.
- Part de marché

1.1-Historique du domaine d'étude

Géographiquement, la rivière d'Antsirika se situe à l'Est de la ville d'Ambatondrazaka, dudit district, province de Toamasina, un village un peu isolé de la ville, à peu près 5 km de la ville.

1.2-Présentation du circuit de distribution

Comme le canal ou circuit de distribution est le moyen permettant de rendre accessible au consommateur final, nous avons décidé d'adopter une distribution indirecte c'est-à-dire que notre produit passe par des intermédiaires .Notre choix est dicté par la raison suivante :

- D'abord, comme notre produit est périssable, il faut donc nous collaborons avec des distributeurs pour que notre produit soit vendu le plus vite possible
- Ensuite notre production est en grande quantité.

Nous allons jouer donc le rôle de fournisseur des grandes surfaces, des poissonneries ainsi que des vendeurs de poissons sur les marchés principaux de la capitale, ce sont eux les distributeurs de notre produit. Nous donnons ci-après le schéma de notre circuit de distribution.

Figure N° 01 : schéma de circuit de distribution



Cette figure montre le cheminement de produit de l'entreprise jusqu'au consommateur final.

1.3-Les produits de substitution et complémentaire

Les produits de substitution sont constitués par les produits de protéines végétales, animales ou légumineuses ; et les produits complémentaires sont les divers assaisonnements pour la préparation du repas (huile...). D'après le résultat d'enquête sur les ménages, il en ressort une tendance vers la diminution de la consommation de poisson. L'abaissement du prix sur le marché des protéines végétales (haricots secs) incite les consommateurs à opter pour l'utilisation de ces produits.

L'étude du marché est une véritable fonction de ce présent projet qui consiste à analyser l'évolution qualitative et quantitative du marché, pour élaborer les programmes de marketing dont dépendent la production et l'administration financière.

Trois secteurs principaux approvisionnent la population de Madagascar en poisson, à savoir : la pêche maritime, la pêche continentale et la pisciculture. Toute la production de la pêche continentale et de la pisciculture est consommée localement alors que la pêche

maritime ne livre à la consommation locale que le poisson. Le tableau suivant montre l'importance relative de chaque secteur dans la production nationale.

Tableau N° 02: Production halieutique nationale

	Pêche industrielle	Pêche traditionnelle	Totale
	%	artisanale et	0/0
		pisciculture	
		0/0	
Produit d'eau douce	-	65	65
Produit marin	18	18	35
Total	18	82	100

Source : Ministère de l'agriculture, d'élevage, et de la pêche

Durant l'étude de marché, nous avons utilisé les méthodes du système d'information marketing (SIM), notamment l'enquête par interview directe (enquête par sondage). Par conséquent, ce chapitre se rapporte en cinq sections

D'abord la description du marché visé, ensuite l'analyse de la demande puis analyse de l'offre, la concurrence et enfin la stratégie marketing mix à adopter.

Section 2: Analyse de la demande

Ce titre fait une étude portant sur le niveau de consommation de poissons d'eau douce ou continentale et éventuellement sur celui des poissons de mer, ensuite les séries d'enquêtes menées auprès des consommateurs et des commerçants pour connaître les habitudes alimentaires et la gamme de tailles les plus recherchées, enfin à l'analyser des barrières à la consommation du produit

2.1 Niveau de consommation des différentes viandes

Le tableau montrant le niveau de consommation annuelle de viandes blanches et viandes rouges dans le marché de la capitale.

Tableau N°03: Prix des viandes dans quelques marchés (en ariary)

RUBRIQUES	Antananarivo	Mahajanga
Poissons:		
-Continentales	2.800 à 5.500	2.000 à 3.000
-Marins	3.000 à 4.500	2.500 à 4.000
-Séchés	4.000 à 8.000	3.000 à 6.000
Viandes de bœuf	4.000 à 5000	3.800 à 4.000
Viandes de porc	5600 à 6000	5000 à 5400
Volaille (poulet de chair)		
	5600 à 6.000	5800 à 6200

Source : Enquête sur les places de marché

Commentaires

- La viande de bœuf est la plus consommée en raison de son prix abordable et sa disponibilité sur le marché durant toute l'année.
- La viande porcine se trouve en second place
- Les viandes blanches telles que les poissons de mer et d'eau douce se placent concurremment à la troisième position.
- La part de la viande de poulet s'approche lentement son niveau supérieur immédiat.
- L'apparition des viandes de mouton et de chèvre à la dernière place diminue la part de la première sur le marché.

En analysant les informations sur la demande des poissons quelque soit l'origine et la nature des produits aquacoles, nous avons constatés les faits suivants :

- L'importance de la demande au moment de la « fermeture de pêche »
- Même pendant la saison de pêche régulière, les quantités des poissons offertes sur les marchés n'arrivent pas le plus souvent à satisfaire la demande des consommateurs en poisson d'eau douce.

Tous les résultats de l'étude de la demande qui sont obtenus par l'analyse et l'observation des données d'information sur les marchés cibles, nous incitent à réaliser ce fameux projet, pour satisfaire le niveau de besoin en question. Ces compensations de demande seraient faites pendant la période de fermeture de pêche et même durant la saison

normale. Des séries d'enquêtes menées auprès des consommateurs et des commerçants nous ont informés sur les habitudes alimentaires et la gamme de taille la plus recherchée.

2.2-Habitudes alimentaires

La friture, la cuisson en bouillie ou en sauce constituent les formes de cuissons du poisson les plus couramment utilisées .Chaque mode de cuisson exige certains critère bien qu'ils ne soient pas impératif. Pour la friture, la tendance constitue à utiliser des poissons dont la taille est généralement inférieure à 13 cm. Par contre, la cuisson en bouillie ou en sauce concerne les gros poissons de taille supérieure à cette valeur. Ces habitudes se reflètent à travers les achats qu'effectuent la ménagère et les restaurateurs, ainsi que les gargotiers.

2.3-Taille la plus recherchée

Sur le marché, les poissons se vendent en kilogramme, soit en tas soit en soubique. Les sondages que nous avons effectués au niveau des vendeurs de poisson nous ont permis d'identifier trois classes de taille commerciale.

Tableau N° 04 : Taille poisson et groupe de consommateur intéressé

TAILLE (en cm)	ACHETEURS	
<15	Petits gargotiers ; ménagers	
15-22	Ménagers	
>22	Restaurateurs	

Nous déduisons que :

- à chaque classe de taille correspond à un groupe de consommateurs spécifique
- Le choix de la taille du poisson à produire devrait répondre à la demande du groupe de consommateur visé.

- Si les ménagères constituent le groupe de cible, il faudrait produire des poissons de tailles comprises entre 15 et 22 cm. Par contre, si l'objectif

consiste à travailler les restaurateurs, une taille supérieure à 22 cm serait

conseillée.

2.4-Analyse des barrières à la consommation du produit

Les consommateurs, face au comportement d'achat trouvent quelquefois des barrières

pour exprimer ses besoins réels avec leur pouvoir d'achat qui sont limités par l'insuffisance

de ses revenues. Le faible pouvoir d'achat ne permet exactement pas d'exprimer le goût du

consommateur.

Section 3 : Analyse de l'offre

L'analyse de l'offre permet de connaître la production optimum afin de maintenir les

besoins du consommateur et d'évaluer la capacité du projet par son adéquation à la demande,

en mettant en évidence les éléments qui composent réellement le marché du produit. Elle

permet également de mettre en œuvre le politique marketing relatif à la demande.

Par conséquent, nous allons aborder notre analyse à travers les paramètres ci-après :

- Les marchés existants et les marchés cibles

- Le marché de poisson

- Le prix du produit

3.1- Les marchés existants et les marchés cibles

Littéralement, le marché se définit comme étant le lieu où se rencontre la demande et

l'offre. Dans le cas pratique, le marché se définit comme un ensemble de consommateurs

(individus, entreprise, ménage....) qui consomment ou sont susceptibles de consommer un

produit ou un service dans une zone géographique donné et pour une période de temps

définie.

Pendant l'enquête et visite qu'on a effectuées, plusieurs marchés dans le chef lieu de

province, à savoir : le marché local d'Anosibe, marché d', Besarety, Itaosy et d'Analakely.

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry

Page 16

Nous avons également relevé durant notre passage qu'à chaque marché il existe de vente de poisson pendant la semaine, sauf le jour de dimanche, l'effectif des marchands est réduit.

Tableau N°05 : Part de marché à conquérir

Marché	Quantités	Besoin du	Part à conquérir
	disponibles en kg	marché en kg	En kg par jour en
	et en % par jour	par jour (100%)	%
Jumbo score Tanjombato	60 = 85.71	70	14.29
Jumbo Score digue	40 = 80	50	20
Jumbo score Ankorondrano	50=71.42	70	28.58
Marché Analakely	85=68	125	32
Marché Andravoahangy	80=61.53	130	38.47
Marché Anosibe	100=71.42	140	28.58
Marché petite vitesse	100=66.66	150	33.34
Dix poissonneries	100=66.66	150	33.34
Dix grands/moyens Hôtels	80=80	100	20

Source : Enquête effectuée par l'auteur

D'après l'enquête que nous avons effectuée auprès de ces marchés, nous pouvons avoir donc un part de marché de 290 kg de poissons par jour. Malgré l'approvisionnement fréquent de la production piscicole et marine sur les divers marchés, nous avons constaté une insuffisance de l'offre durant la saison de fermeture de la pêche.

3.2-Le marché de poisson :

Au niveau actuel, les poissons d'élevage ne font pas l'objet de commercialisation affiliée au circuit national. D'après les stratégies des paysans, l'élevage de poissons est une activité de subsistance. Les pisciculteurs ne consacrent qu'une faible partie de leur production

pour la vente. Le marché de poissons subit une fluctuation saisonnière pour les raisons suivantes :

- ➤ La période de fermeture de la pêche correspondant à la reproduction des poissons
- Les pêcheurs plus disponibles après la période de mise en place des cultures à partir du mois de février jusqu'en août
- Les produits de la rizipisciculture sur le marché entre le mois d'avril et septembre

3.2.1- Le type de produit -Origine et part de marché

Trois types de produit peuvent être rencontrés sur le marché à savoir : les poissons frais ou réfrigérés, les poissons séchés ou fumés. L'adaptation de ces différents types de présentation à la vente découle du système d'évacuation de plus ou moins facile des produits vers les centres de consommation. Généralement, la production de la région Alaotra Mangoro notamment, la commune urbaine d'Ambatondrazaka est présentée frais sur le marché tandis que celle des autres régions, plus particulièrement : Miandrivazo, Maevatanana subissent des traitements tels que la réfrigération, le séchage et/ou fumage. Le poisson séché domine le marché des produits aquatiques. Il représente la 2/3 du total tandis que le poisson frais et congelé partage le reste.

3.2.2- Variation saisonnière du marché de poisson frais

La disponibilité en poisson continentale dépend de la facilité d'écoulement de la production, de l'activité des pêcheurs et celle des poissons (prise de nourriture, migration, reproduction). Ces derniers, en saison froide (avril -septembre), sont moins vulnérables à la pêche qu'en saison chaude. Par contre, en octobre jusqu'en mars, comme c'est la période de pointe pour l'agriculture, l'activité de pêche se trouve réduite, la disponibilité en poisson est faible.

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry
Option :Finances et comptabilité

3.3-Le prix du produit

C'est un critère primordial pour les consommateurs dans le choix du produit carné à acheter. Le prix du poisson varie d'une région à l'autre, il varie encore suivant le type de marché (grande surface, marchés municipaux).

On peut considérer le prix en deux approches :

-La première, pour l'entreprise de transformation, le prix d'un produit, c'est l'ensemble des coûts de fabrication, de distribution et des coûts de conditionnement du produit majorant d'un pourcentage de bénéfice ou marge.

-La deuxième, c'est-à-dire pour l'entreprise de négocier, le prix d'un objet, c'est l'ensemble des coûts de manutention de cet objet avec une injection de la marge bénéficiaire qui est fixée suivant la politique de prix appliquée par l'entreprise. La politique du prix doit aussi être réalisée et mesurable. En outre, il faudra mettre en ouvre l'une des stratégies de juste prix pour se maintenir et pour attaquer un marché.

Ce sont:

- La stratégie de rentabilité à laquelle est ajoutée une marge bénéficiaire.
- La stratégie de pénétration du marché : prix bas et relevé par étape.
- La stratégie d'écrémage du marché : prix initial élevé et baissé par étape.
- La stratégie en fonction du cycle de vie, c'est à dire :
 - Au lancement : choisir l'une des stratégies précédentes
 - A la croissance : pas de modification
 - A la maturation : révision de prix en fonction de la concurrence et de modification dans l'environnement
 - Au déclin : action ponctuelles de promotion et/ou stratégie de pénétration du marché.

Nous avons retenu pour le moment la dernière énumération de la stratégie ; celle-ci est en fonction du cycle de vie, elle favorise mieux l'empêchement de notre produit sur le marché.

Le prix du produit guide essentiellement le choix des consommateurs dans la détermination de leur achat. La variabilité relative d'un produit par rapport à un autre ainsi que la stabilité de son prix constituent des atouts importants pour sa commercialisation.

En effet, le comportement du consommateur se manifeste par l'achat de produit à bon marché et par la satisfaction de ses besoins selon sa disponibilité financière.

Section 4 : Analyse de la concurrence

Connaître le marché veut dire que, connaître les agents et les produits de ce marché ainsi que les relations entre eux, c'est aussi connaître le concurrent. Ce dernier nous permet de connaître la stratégie des concurrents, leur taille, leur ancienneté et leur produit. Il est à noté que les principaux concurrents sont les agents exerçants dans le domaine professionnel, dans

la même activité ou dans une activité similaire.

Le domaine concurrentiel est source de menace et d'opportunités pour la ferme, d'où il faut essayer d'accueillir coûte que coûte les facteurs clés des concurrents, tandis que ceux acquis par les concurrents sont des atouts à préserver. Dans notre cas, les concurrents sont les

pisciculteurs, les rizipisciculteurs, les pécheurs et les vendeurs.

Donc, analyser la concurrence présuppose l'étude successive des concurrents dans la région d'exploitation du projet et ceux en dehors de cette région. Dans la région d'exploitation, comme nous avons déjà expliqué ci-dessus, il n'y a pas des concurrents potentiels directs sur la pisciculture en case. Seul les collecteurs achètent de poisons auprès des pêcheurs locales qui entraînent la diminution sans cesse du prix des poissons. Ces collecteurs sont les personnes venant de la capitale et aussi les démarcheurs dans la région d'exploitation. Cette situation persiste aussi en dehors de la région d'exploitation.

Section 5 : Stratégie et politique marketing adoptée

Après l'étude du marché dans la région d'exploitation, c'est à dire l'analyse de l'offre de la demande, de la concurrence, il est indispensable aussi 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 produits proposés aux clients, et déterminer la meilleure qualité de service rendu aux clients, 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 le marketing mix à appliquer.

Voyons tout d'abord la stratégie marketing à adopter.

5.1- Stratégies marketing à adopter

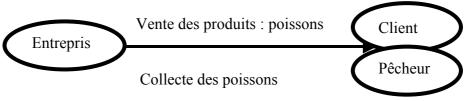
Dans notre cas, nous allons adopter deux types de stratégie, à savoir de :

- ❖ La stratégie « push » ;
- **t** Et la stratégie « pull ».

5.1.1- Stratégie « push »:

La stratégie « push » consiste à faire pousser 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. Nous allons donc présenter sous forme de schéma le système de stratégie « push » :

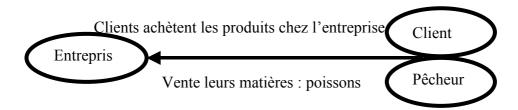
Figure N°2 ; le système de stratégie push



5.1.2- Stratégie « pull »:

En revanche, la stratégie « pull » consiste à faire demander les produits chez l'entreprise ou les pêcheurs vendent leurs poissons chez l'entreprise. 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 nécessite une certaine qualité des produits. Dans ce cas, les clients font une grande confiance à l'entreprise pour guider son choix. Pour avoir plus d'explication, nous allons illustrer à l'aide d'un schéma la stratégie « pull » :

Figure N°3 ; le système de stratégie pull



Abordons maintenant le politique marketing mix.

5.2- Politiques de marketing mix

Elle comporte la politique sur le produit, sur le prix, sur la distribution et sur la communication et la promotion.

5.2.1- Politique de produit

Comme le produit dépend de ses caractéristiques entre autre sa qualité, on sait que les consommateurs veulent des produits de qualité à un prix raisonnable. Concernant notre produit, il faut faire en sorte qu'il soit en bonne qualité et moins cher ou au moins équivalent que celui des concurrents. Dans notre cas, la politique de produits a pour objet d'améliorer la position de l'entreprise vis-à-vis de concurrents sur le marché.

Pour ce faire, nous avons besoin comme politique que le produit offert doit remplir le besoin de clients (*qualité*, *quantité*), la compétitivité des produits vis-à-vis de concurrents, la maîtrise de relation entre la qualité et le prix de produit, la maîtrise de service après vente (*livraison*, *emballage*,...), l'utilisation d'une marque commerciale sur le produit pour faciliter la commercialisation de produits sur le marché et pour distinguer le produit avec les autres, pour faciliter aussi la publicité des produits sur le marché.

5.2.2- Politique de prix

Par principe pour la consommation, le prix représente une valeur d'échange du produit. Le prix exerce sur le volume de vente du fait qu'il est souvent un critère d'achat pour le client, il exerce aussi une influence évidente sur les recettes de la société. Nous allons donc

essayer de fixer notre prix d'une part en fonction de notre capacité de production et d'autre part en fonction de la position de produit vis-à-vis des concurrents.

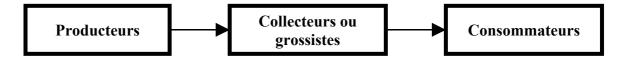
Elle est en fonction de prix pratiqué par les concurrents sur le marché, c'est à dire si les concurrents adoptent un prix d'achat de matières premières à Ar 2.800, notre projet en achète à Ar 2.900 sur le marché. Et pour la vente des produits, si les concurrents vendent à Ar 3.600 le kilo, notre projet vend leur produit à Ar 3.500 sur le marché. Le but est donc d'écraser le prix de concurrent sur le marché. Dans ce cas, le projet utilise la stratégie de pénétration sur le politique de prix.

5.2.3- Politique de distribution

Pour la politique de distribution, nous collaborons avec des distributeurs pour l'écoulement de notre produit. Dans notre politique, nous mettrons en œuvre une stratégie de distribution intensive qui consiste à atteindre le maximum des clients et de points de ventes.

Il faut bien gérer le temps pour réaliser une autre activité, c'est à dire que l'entreprise achète de poissons et conditionne ces matières en même temps. En effet, les 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 depuis l'achat de poissons auprès des pêcheurs jusqu'à la vente de ces produits aux clients. Dans ce cas, le *commercial* est le seul intermédiaire autorisé en tant qu'emploie de l'entreprise. 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'entreprise et les clients.

Figure N°4; Circuit de vente



5.2.4- Politique de communication et de promotion

La politique de communication a pour objet de faire connaître l'existence d'un produit ; 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 d'intermédiaires

entre le vendeur et l'acheteur. Cette politique facilite aussi le suivi et le contrôle du service marketing de l'entreprise et réduit les charges sur la publicité des produits même elle peut vendre leurs produits sans publicité. Donc, la communication assure la réussite du chiffre d'affaires prévisionnelles de l'entreprise en général. En plus, il existe aussi d'autres moyens de communication outre la publicité, c'est la satisfaction des clients qui ont déjà acheté notre produit qui forme un autre moyen de 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 (exposition, braderie avec une réduction commerciale). Elle a pour rôle de mettre en contact permanent, par le biais d'un canal, l'entreprise et sa clientèle qui se communiquent un message. Dans notre cas, on emploie le système de réduction de prix des produits c'est à dire que l'entreprise donne une réduction de prix jusqu'à 08 %, si les clients achètent plus de 2.000 kg et 5 % si les clients achètent plus de 1.000 kg.

Ainsi, la mise en place de ces diverses politique est nécessaire pour la bonne marche de l'entreprise, aussi elle permettra à obtenir la rentabilité et la fiabilité de notre projet. Nous allons voir ci après la théorie sur les outils et critères d'évaluation du projet pouvant déterminer la rentabilité et la fiabilité dudit projet.

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

Dans ce chapitre, nous allons voir successivement les outils, les critères d'évaluation d'un projet et les structures financières. Ces critères servent à mesurer la viabilité et la rentabilité du projet. En effet, le choix d'investissement peut être réalisé à l'aide d'un critère quantitatif de la rentabilité des capitaux investis. Ces derniers seront comparés aux flux générés, c'est la marge brute d'autofinancement (MBA) ou « Cash-flow ».

Elle peut être obtenue à partir de la théorie ci après :

+ Recettes - Charges - Impôt sur les bénéfices + Amortissement = MBA

Pour pouvoir déterminer une rentabilité et la viabilité plus significative du projet, les différents flux réalisés à des dates différentes seront actualisés à un certain taux.

Le choix d'un investissement est conditionné par les critères suivants :

- ✓ La valeur actuelle nette (VAN)
- ✓ Le taux de rentabilité interne (TRI)
- ✓ L'indice de profitabilité (IP)
- ✓ Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

Section 1 : Selon les outils d'évaluation du projet :

Dans cette section, nous allons présenter ci-dessous les formules sur les outils d'évaluations du projet comme la valeur actualisée nette, le taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité et la durée de récupération des capitaux investis.

1.1- Valeur actuelle nette

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 :

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:

n

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

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

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

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

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

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.

Section 2 : Selon les critères d'évaluation 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 qu' en minimisant les matériels à utiliser, la capacité de production ou le

rendement est performant. 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 : Structure financière

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, la 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:

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

* Ratio d'autonomie financière :

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

* Ratio de financement des immobilisations :

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

* Ratio d'endettement à long terme :

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

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.

Si le ratio de financement des immobilisations est supérieur à 1 ; cela veut dire que l'entreprise peut financier 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 supérieur à 10 % et le rendement d'activité doit être aussi supérieur à 50 %.

3.2.1- Formules

* Rentabilité commerciale

* Rentabilité des capitaux investis

* Rentabilité de rendement propre

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.

Ainsi, la première partie de notre étude a évoqué l'identification dudit projet faisant apparaître la connaissance générale du projet, l'étude du marché visé, et les théories générales sur les outils et évaluation pour déterminer la rentabilité du projet. Quant à la deuxième partie, elle sera réservée sur l'étude de faisabilité technique faisant apparaître l'étude environnementale et technique, la capacité de production envisagée, et la structure organisationnelle de l'entreprise.

DEUXIEME PARTIE ETUDE DE FAISABILITE DU PROJET

CHAPITRE I: TECHNIQUE DE PRODUCTION

Ce chapitre nous indique l'ensemble de technique et des méthodes intégrées dans un système d'information qui aide une équipe à prendre une décision. La faisabilité devrait être étudier avant de lancer toute exploitation.

Section 1 : Etude de l'environnement

La mise en place d'un élevage en cage nécessite une étude préalable du milieu. En effet, la réussite dépend à la fois des conditions physico-chimiques et biologiques auxquelles sont soumis les paramètres à observer concernant :

- Les facteurs physico-chimiques (la profondeur de l'eau ; le courant ; la température ; l'oxygène dissous ; le pH et la turbidité) ;
- Les facteurs biologiques (les prédateurs, les plantes aquatiques....)

1-1: Les facteurs physico-chimiques

Les principaux paramètres physico-chimiques de l'eau du lac seront regroupés dans un tableau (voir annexe).

1-1-1: Profondeur de l'eau

La pisciculture en cage exige respectivement des profondeurs moyennes de 3m. Le lac permet la pratique de la pisciculture car il a une profondeur de 4,60m.

1-1-2 : Le courant

La faible vitesse de courant (direction est-ouest; 0,3à 1cm/s) nous permettra de pratiquer la pisciculture. En effet, la vitesse du courant d'eau est inférieure à 20cm/s, seuil correspondant au bon maintien de la forme et de volume du filet.

1-1-3 : La température

La température minimale était de 18°C, les espèces de poissons d'eau chaude prendront toujours de l'aliment dans l'eau du lac toute l'année avec un taux de consommation variable en fonction de la température. Ce taux sera réduit pendant la période froide (Mai-Août). La période favorable à l'élevage des espèces d'eau chaude dans le lac durerait 8mois et s'étalerait de septembre jusqu'en avril (température >20°C).

1-1-4: L'oxygène dissous

La teneur en oxygène dissous dans l'eau du lac permettant la pratique de la pisciculture intensive (technique d'élevage dans laquelle tous les paramètres sont contrôlés par l'homme et l'eau ne constitue qu'un simple support d'élevage).

1-1-5: Le PH

Le potentiel d'hydrogène de l'eau est voisin de la neutralité (7-7,5). L'eau du lac serait donc favorable à l'élevage de nombreuses espèces tropicales.

1-1-6 : La turbidité

La turbidité de l'eau de lac varie de 0,8 à 1,65m avec une valeur moyenne, en septembre et en octobre de 1,45m. La densité des particules en suspension est donc faible. Cette transparence faciliterait le suivi de l'élevage (Croissance des poissons, maladies,

mortalités....) et le contrôle de la prise d'aliment par des poissons.

1-2: Les facteurs biologiques

Nous regroupons dans cette rubrique les prédateurs qui risque de ravager l'élevage, les plante aquatique qui limite l'aire de l'élevage et les planton qui constitue l'aliment naturel du poisson.

1-2-1 : Les prédateurs

Nous pouvons diviser les prédateurs en 3 grandes catégories : Les oiseaux, les poissons carnivores et l'homme.

a- Les oiseaux

Nous rencontrons essentiellement les canards sauvages et les martins pêcheurs qui se nourrissent d'alevins et des juvéniles de poissons. La mise en place d'un dispositif de protection s'avère indispensable du moins au début d'élevage correspondant à la vulnérabilité des fingerlings.

b- Les poissons carnivores

Parmi les espèces carnivores rencontrées dans le lac, le « fibata », black bass constituent les prédateurs des jeunes poissons. Il faut éviter la présence de ces espèces dans l'enceinte de l'élevage. Pour ce faire, l'utilisation des cages en maille fine est recommandée pour éviter leur intrusion.

1-2-2: Les plantes aquatiques

Nous distinguerons les plantes immergées et les plantes flottantes.

-Les plantes immergées

Dans le lac, il existe une espèce de plante immergée dénommée localement « ahimena » qui recouvre les zones de profondeurs comprises entre 1 m et 4 m. Elle sert de refuge et de poste de garde des poissons.

Sa présence est néfaste à l'élevage en cage parce qu'elle peut réduire les échanges d'eau une déficience en oxygène à une période donnée.

Il faut donc placer la structure d'élevage dans les zones non envahit par ces plantes, soit les éradiquer de la zone d'élevage par dragage avant la mise ne place de la culture.

-Les plantes flottantes

Elle s'accumulent dans la partie de l'exécutoire du lac et réduise la surface disponible à l'élevage dans cette zone propice à une pisciculture (zone abritée des vents, circulation d'eau, facilement contrôlable).

Par contre, dans le grand lac, elle ne se rencontre que rarement et sont entraînée vers l'exécutoire par le vent et par les courants au fur et à mesure de leur développement.

1-3: Conclusion

Les résultats de nos observations permettent de déduire que :

La température moyenne mensuelle reste supérieure à 18° C. Le milieu pourrait donc se prêter à l'élevage toute l'année même en saison froide (Mai – Août)

Les profondeurs allant jusqu'à son qui sont rencontrées dans le lac permettent de pratiquer l'élevage en cage.

La nourriture naturelle est très diversifiée, mais la quantité disponible par unité de volume reste faible ; d'où nécessite d'apport d'aliment artificiel.

Plusieurs prédateurs sont présents dans le lac, d'où le recours aux dispositifs de protection. Pour ce faire, la cage d'élevage devrait être couverte de filet pour éviter la prédation par les oiseaux.

L'existence de courant renouvelle continuellement l'oxygène dissous disponible pour la répartition des poissons.

Afin de la pratiquer, il faut disposer du matériel adéquat pour la réalisation du structure d'élevage.

Section 2 : Identification des matériels

2-1: Sites piscicoles

Le site choisi pour l'implantation de notre projet est la rivière d'antsirika. Cette rivière répond aux caractéristiques exigées aussi bien pour la mise en place de l'élevage en cage que celle du cheptel d'élevage. La profondeur est suffisante (supérieur à 3m en moyenne et la surface assez large). D'ailleurs, le site est à proximité de la commune d'Anahidrano qui facilite l'écoulement des produits ainsi que l'encadrement technique.

2-2: Infrastructure

2-2-1 : La cage

Au début de la première année, nous envisagerons de construire 12 cages de 24m³ dont 16m2 de surface (4x4) et 1,5m de hauteur à la troisième année de l'activité, nous construisons 4 cages de plus.

La hauteur d'eau dans la cage est de 1,5m. Une cage est composée d'une part par une structure flottante constituée de barrique et de planche en bois et d'autre part une structure immergée constituée de filet ancré délimitant un volume d'eau.

2-2-2 : *le bâtiment*

Il nous faut construire un bâtiment outre la maison de gardien qui se situe au bord du lac. Ce bâtiment comprend 2 pièces : une pièce pour un bureau administratif et une pour le stockage et la préparation de provende.

Ce bâtiment nécessite une alimentation en eau et électricité.

2-3: Les matières premières

Les matières premières sont les fingerlings et les nourritures des poissons. Nous ne produisons pas des alevins mais on les achète au fournisseur et/ou producteur.

Nous achetons les fingerlings de Tilapia Nilotica (oréochromis niloticus). Ce dernier s'adapte parfaitement à l'élevage en cage en eau douce.

Ces fingerlings sont des alevins de la taille du pouce. (Taille environs 7cm, poids 30g).

On achète 2500 fingerlings par cage compte tenu je taux de mortalité pendant le transport.

Comme pour tout le type d'élevage, le succès de la pisciculture dépend de la mise à disposition d'une quantité de nourritures artificielles.

Concernant les nourritures naturelles, elles sont généralement classées en quatre catégorie : les Planctons, le Zooplanctons est composé principalement de rotifère et crustacé Inférieur et enfin le benthos est l'ensemble des organismes animaux vivants dans le sédiment ou à la surface.

Tandis pour les nourritures artificielles, il s'agit de provendes composées de son de riz de tourteaux d'arachide, de farine de maïs, de farine de poisson et cela sous forme de granulés.

Les ressources matérielles sont les matériels et les mobiliers de bureau, les matériels outillages, les matériels informatiques et les matériels de transport. Nous présenterons dans le tableau ci-après la liste de matériels essentiels pour le projet.

Tableau N°06 : Liste des matériels du projet :

Rubriques	Occasion	Neuf	TOTAL
Matériel et mobilier de bureau :			
Tables de bureau	01	03	04
Armoire	01	01	02
Chaises	03	05	08
Machine à calculer	02	-	02
Chaises de visiteurs	-	01	01
Matériel informatique :			
Ordinateurs	01	02	03
Imprimante	-	01	01
Onduleur	01	01	02
Matérielle et outillages :			
Réfrigérateur	01	01	02
Seaux	10	-	10
Balance bascule	-	01	01
Balance Roberval	01	01	02
Angady	04	-	04
Matériel de transport :			
Camionnette frigorifique	-	01	01

Source : proposition du promoteur

D'après ce tableau, nous avons constaté que le matériel n'est pas tous neufs. Donc, il y a quelques matériels en état d'occasion comme le matériel de transport, un ordinateur, une balance, des chaises et des tables de bureau.

Section 3 : Caractéristique d'approvisionnement

Dans cette section, nous allons voir successivement la méthode de production de poisson, le processus de réalisation et le critère d'évaluation de stock. Pour cela, la fonction de l'approvisionnement comporte trois activités, à savoir de l'achat de poisson auprès des pisciculteurs de la région d'exploitation, la production de poisson en cage dans la rivière et la gestion de stock en magasin pour les produits.

3.1- Méthode d'achat de matières premières à adopter

En tan qu'une entreprise, l'entité adopte une méthode pour l'achat de matières premières auprès des pisciculteurs ou aquaculteurs dans la région d'exploitation. Pour ce faire, le responsable de production achète de poisson auprès des aquaculteurs. Ces alevins sont mis dans un seau jusqu'à la cage (petite habitation primitive . Pour avoir une meilleure condition de poisson, nous allons construire d'une piscine environ, en profondeur de 0,5 m à 1,5 m et de longueur à 24 m, largeur à 8 m.

3.2- Processus de réalisation

Pour avoir plus d'explication sur le processus de production de poisson, nous allons présenter ci-dessous la structure fonctionnelle de la cage.

Achat d'alevins auprès des pisciculteurs

Poissons

Piscivoire

8 m

Figure N°5; structure fonctionnelle de la cages

2.2.1-Présentation de l'aliment :

La taille de l'aliment doit être en relation avec l'âge des poissons. Nous allons donc présenter dans le tableau ci-après la taille des granulés recommandés pour les différentes classes de taille des poissons.

Tableau N°07: Taille des granulés recommandés pour les différentes classes :

Age par poids du poisson	Taille de la particule
Larve : première 24 heures	En solution
Larve: 2 ^{ème} jour – 10 ^{ème} jour	0,5 mm
Larve: 10 ^{ème} jour – 30 ^{ème} jour	0,5 mm – 1 mm
Alevin: 30 ^{ème} jour – juvénile de 0,5 à 10 g	0,5 – 1,5 mm
Alevin : de 1 à 30 g	1 – 2 mm
>30 g	2 – 4 mm

Source: Recherche du promoteur (JAUNCEY et ROSS, 1982)

Ce tableau nous présente l'âge par poids du poisson et la taille des granulés jusqu'à ce que la taille de poisson atteigne à 4 mm.

2.2.2-Ration et fréquence de nourrissage

La ration journalière peut varier en fonction de plusieurs facteurs tels que la taille des poissons, les besoins en protéines, la capacité de digestion, la qualité de l'aliment, les conditions physico-chimiques du milieu (température et lumière). En condition d'élevage intensif à densité élevée de stockage, l'apport d'un aliment aussi riche que possible est à favoriser en considérant toutefois le rapport qualité et prix de l'aliment et la rentabilité financière. Ce qui va permettre de réduire au maximum la quantité à distribuer et la fraction non digestible. Dans notre cas, la quantification de la ration alimentaire journalière d'un élevage piscicole s'exprime en pourcentage de la biomasse de poisson en kg. Pour avoir plus d'explication, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le taux de nourrissage en biomasse.

Tableau N°08: Taux de nourrissage en fonction du poids

Poids (g)	Taux de nourrissage
25	10 – 08
25 - 150	6 – 4
150 - 200	3
200	2

Source: Recherche du promoteur (COCHE, 1982)

2.3-Critère d'évaluation de stock à choisir

Le critère d'évaluation de stock à choisir est le FIFO (First In First Out), c'est à dire la première entrée est la première sortie pour tenir la qualité des produits. Donc, pour notre projet, il vaut mieux appliquer le FIFO pour avoir et garder la qualité des produits sur le marché. En plus de cela, en tant que les poissons sont des produits périssables, la meilleure gestion de stocks est le FIFO et en même tant nous conserverons les produits dans une chambre froide.

A l'issu de cette étude technique, il en ressort que la réalisation de l'élevage en cages est possible vue que les conditions du milieu y sont favorables. Ces dernières nous conduisent à analyser la capacité de productions envisagées de notre projet. Nous allons voir ci-après l'analyse.

CHAPITRE II: CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Dans ce chapitre, nous allons mettre en place les différents facteurs de production et

les dépenses sur achat d'alevins et de matières premières. Ensuite, nous essayerons de

présenter les prévisions de vente en quantité pendant cinq années d'exploitation ainsi que le

chiffre d'affaires prévisionnel correspondant.

Section 1 : Différents facteurs de production à mettre en place

Dans cette section, nous allons mettre en place tout d'abord les différents facteurs de

production de poissons comme l'infrastructure de bassin, et autres facteurs de réalisation, à

savoir de:

• facteurs humains,

facteurs matériels,

et facteurs financiers.

1.1-Différents facteurs de réalisation :

Pour réaliser ce projet de façon efficiente, il est nécessaire de mettre en place en

priorité les ressources humaines, c'est à dire que le responsable recrute le personnel à chaque

poste de travail. Pour cela, les ressources humaines sont l'ensemble de personnels du projet

comme le gérant, le secrétaire, le responsable de production, le responsable commercial, le

chauffeur, les ouvriers et le gardien. Ensuite, les ressources financières, ce sont les apports du

gérant et puis les emprunts qu'il effectue auprès d'institution financière (BOA). Enfin, les

ressources matérielles, ce sont l'ensemble de matériels et de mobiliers de bureau, les matériels

outillages, les matériels informatiques et le matériel de transport.

1.2-Quantité de produits envisagés :

Dans notre cas, le projet produit de poissons jusqu'à 50 tonnes environ par an dans la

région d'exploitation. Cette quantité est l'ensemble de la production par l'entité même et la

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry

Page 41

collecte effectuée auprès des pêcheurs de la région. Pour cela, le projet vend ces produits à Ar 3.500 le kilo auprès des grandes surfaces et des clients surtout dans la capitale.

Abordons maintenant les dépenses sur la production et des matières premières.

Section 2 : Dépenses sur la production de poissons et de matières premières

Dans cette section, nous allons voir ci-après les dépenses sur chaque unité de production et la prévision sur la collecte et production de poissons de la première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation du projet.

2.1-Dépenses sur chaque unité de production

Nous avons besoin des fûts pour effectuer l'achat d'alevins dans les communes de la région d'exploitation. Nous allons donc présenter dans le tableau ci-dessous les dépenses sur chaque unité de production du projet.

Tableau N°09 : Dépense sur chaque unité de production : en Ariary

Rubrique	Unité	Quantité	Prix unitaire
Alevin	Nombre	01	80,00
Provende	kg	01	800,00
Planche	Nombre	01	2.000,00
Madriers	Nombre	01	4.000,00
Sceaux	Nombre	01	2.400,00
Thermomètre	Nombre	01	20.000,00
Ficelle marin	Nombre	01	6.00,00
Clou	kg	01	1.700,00
Cuvette	Nombre	01	2.500,00
Filet de 100m	Nombre	01	160.000,00
Fûts	Nombre	01	20.000,00

Source: Enquête du promoteur, Mai 2007

Ce tableau nous présente le coût unitaire de chaque unité de production de poissons. Pour cela, nous avons constaté qu'un alevin coûte à Ar 80,00. Nous avons remarqué aussi que le coût d'achat de planche est 50 % par rapport au coût d'achat de madrier.

2.2-Prévision sur achat d'alevin et de matières premières

Nous estimerons ci-après la prévision sur achat d'alevin et de matières premières au cours de cinq années d'activités du projet.

2.2.1-Achat prévisionnel pour l'année 1

Pour connaître les dépenses sur achat d'alevin et de matières premières, nous allons estimer tout d'abord la quantité en nombre d'alevin à acheter auprès des pisciculteurs pour la première année d'exploitation. Dans notre cas, nous achèterons de 20.000 alevins pour l'année 1. Or, d'après une enquête effectuée dans la région d'exploitation, 800 alevins donnent 688 poissons marchands pendant 6 mois. Cela veut dire que nous avons besoin 20.000 alevins pour obtenir de 17.200 poissons. Donc, le tableau ci-dessous nous présente l'achat prévisionnel d'alevin et de matières premières au cours de la première année d'exploitation du projet.

Tableau N°10 : Achat prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary) (**Phase de lancement**)

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Alevin	Nombre	20.000	80	1.600.000
Provende	kg	1.800	800	1.440.000
Planche	Nombre	100	2.000	200.000
Madriers	Nombre	50	4.000	200.000
Sceaux	Nombre	10	2.400	24.000
Thermomètre	Nombre	1	20.000	20.000
Ficelle marin	Nombre	300	6.00	180.000
Clou	kg	200	1.700	340.000
Cuvette	Nombre	10	2.500	25.000
Filet de 100m	Nombre	10	160.000	1.600.000
Fûts	Nombre	60	20.000	1.200.000
Poissons collectées	kg	3.000	2.500	7.500.000
TOTAL				14.329.000

Source: Calcul du promoteur

D'après ce tableau, nous constatons que l'achat prévisionnel et la dépense sur chaque unité de production s'élèvent à Ar 14.329.000 pour la première année.

2.2.2-Achat prévisionnel sur cinq années :

Tableau N°11: Achat prévisionnel sur cinq ans : (en Ariary)

(Phase de maîtrise et croisière)

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Alevin	Nombre	30.000	80	2.400.000
Provende	kg	2.000	800	1.600.000
Poissons collectées	kg	5.000	2.500	12.500.000
TOTAL: A ₂				16.500.000
Alevin	Nombre	35.000	80	2.800.000
Provende	kg	3.000	800	2.400.000
Poissons collectées	kg	5.000	2.500	12.500.000
TOTAL: A ₃				17.700.000
Alevin	Nombre	40.000	80	3.200.000
Provende	kg	4.000	800	3.200.000
Poissons collectées	kg	5.000	2.500	12.500.000
TOTAL: A ₄				18.900.000
Alevin	Nombre	45.000	80	3.600.000
Provende	kg	4.500	800	3.600.000
Poissons collectées	kg	5.000	2.500	12.500.000
TOTAL: A ₅				19.700.000

Source: Calcul du promoteur

Ce tableau nous présente les dépenses prévisionnelles sur achat d'alevin et de matières premières sur cinq ans. Pour cela, nous avons constaté que ces dépenses ne cessent d'augmenter au cours de cinq années d'exploitation même le promoteur n'achète plus de planche, des madriers,.....

Section 3 : Prévision de vente

Elle dépend de quantités d'alevin et de poissons collectées auprès des pêcheurs et les démarcheurs dans la région d'exploitation. Dans cette section, nous allons présenter successivement la quantité en nombre prévisionnel sur la production et sur les poissons collectés

3.1-Quantité produite prévisionnelle

Dans notre cas, la quantité produite se détermine à partir du nombre d'alevin au début de la production et de quantité à collecter auprès des pécheurs locaux et aussi les démarcheurs qui prennent le 25 % du marché en matière de poissons. Pour cela, les produits sont vendus sur le lieu d'exploitation et aussi dans la capitale d'Antananarivo notamment les supermarchés. Alors, nous estimerons ci-après la prévision sur la quantité produite au cours de la première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation.

3.1.1-Prévision de vente en quantité pour la première année:

Pour la première année d'activité, la prévision en quantité dépend de la quantité d'alevin au début de l'exploitation du projet. Dans notre cas, le nombre d'alevin est de 20 000. Or, après 06 mois de la production, 800 alevins donnent 688 poissons marchands.

Alors, 800 alevins \rightarrow 688 kg poissons

 $20.000 \text{ alevins} \rightarrow ? = 20.000 \text{ x } 688 / 800 = 17.200 \text{ kg de poissons}$

D'où, la production totale pour la première année s'élève à 20.200 kg ou 20,2 tonnes.

3.1.2-Prévision de vente sur cinq ans

Le tableau ci-après nous présente la prévision de vente sur cinq ans.

Tableau N°12: Prévision de vente sur cinq ans (en kg)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Poissons produites	17.200	25.800	30.100	34.400	38.700
Poissons collectées	3.000	5.000	5.000	5.000	5.000
TOTAL	20.200	30.800	35.100	39.400	43.700

Source: Calcul du promoteur

Ce tableau nous présente les quantités produites à vendre et les quantités collectées à revendre sur le marché. Pour cela, nous avons constaté que ces quantités ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation.

Ainsi, ce second chapitre nous incite à mettre en place les différents facteurs nécessaires pour la production de poissons tels que les facteurs humains, matériels, et financiers. De ce fait, la bonne gestion de ces facteurs nécessite une étude organisationnelle bien structurée que nous allons voir dans le troisième chapitre.

CHAPITRE III: ETUDE ORGANISATIONNELLE

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

Voyons tout d'abord la structure organisationnelle.

Section 1: Structure organisationnelle

Dans cette section, nous allons voir successivement le rôle et l'organigramme choisi du projet. Pour cela, nous choisissons comme organigramme celui d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et le suivi du personnel.

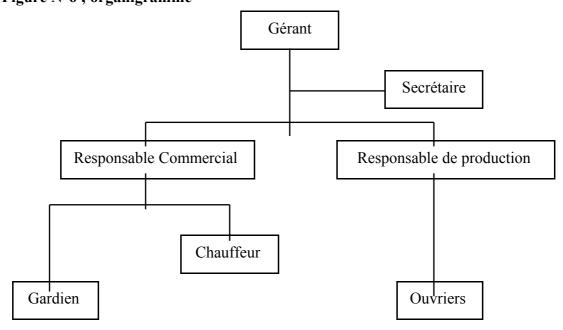
1.1-Rôle

L'organigramme permet au responsable de connaître exactement la structure de l'entreprise. Il nous permet aussi de savoir la liaison organisationnelle afin d'éviter le conflit d'autorité entre les personnels, d'identifier la responsabilité du personnel et de constater les anomalies de l'organisation.

1.2-Organigramme choisi

Nous allons donc présenter ci-après la structure organisationnelle choisie du projet.

Figure N°6; organigramme



Section 2 : Organisation de travail

Dans notre cas, le personnel est composé d'un gérant propriétaire, d'un responsable de

production, d'un responsable de commercial, d'un secrétaire, d'un chauffeur, d'un gardien et

des ouvriers.

2.1-Service de direction

Gérant

Il se trouve à la tête de l'organisation de l'entité, c'est à dire, il dirige l'ensemble du

projet. Ses fonctions principales consistent à assurer la bonne marche du projet, de prendre

des décisions en cas de difficulté ou en cas de besoin de l'entité. Il assure aussi la gestion

administrative et financière du projet, la relation avec l'administration, les opérations

comptables et la déclaration fiscale.

Secrétaire

Il ou elle assure le classement des dossiers et la bonne circulation des informations au

sein de l'entité.

2.2-Service de production

Responsable de production

Il contrôle aussi les tâches à effectuer les ouvriers. Il assure la production de poissons

jusqu'à la vente des produits.

Ouvriers

Ils sont les premiers responsables sur l'entretien du bassin et le repas d'alevin jusqu'à

ce que les poissons atteignent la taille marchande.

Page 48

2.3-Service commercial

Responsable Commercial

Il est le premier responsable de la stratégie à suivre qui est l'art de coordonner les

sections et la manœuvre pour atteindre le but. Par exemple, le positionnement de l'entité,

l'innovation et la segmentation. Il assure la commercialisation des produits et cherche les

clients. Il prospect aussi les clients. Donc, ce commercial joue un rôle d'intermédiaire.

Gardien

Il garantit la sécurité des matériels et d'établissement. Il assure aussi la propreté de

l'entourage de l'entreprise et soigne la beauté du jardin pour pouvoir attirer les clients.

Chauffeur

Le chauffeur est le premier responsable du transport des produits. Il assure aussi

l'entretien de voiture.

Section 3: Gestion des ressources humaines

C'est au terme de processus d'affirmation long et complexe que la gestion des

ressources humaines (GRH) apparaît aujourd'hui comme la spécialité qui, pour le compte de

la direction de l'entreprise, traite l'ensemble des problèmes posés par les relations entre cette

institution et ses salariés, considérés individuellement ou collectivement.

3.1- Politique de recrutement

Le recrutement consiste à rechercher une ou plusieurs personnes convenables ayant les

capacités requises et souhaitant acquérir une formation durant toute sa vie professionnelle.

La demande de recrutement est un moyen essentiel de la politique des ressources

humaines d'une entreprise. La ferme recrute lorsqu'un besoin se fait sentir. Pour sélectionner

les candidats, nous considérons davantage les expériences par rapport aux diplômes. Ceci afin

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry

d'assurer que l'employer mettra moins de temps à apprendre son nouveau métier. A propos des ouvriers, nous en recrutons une partie de la population locale car ils connaissent mieux la région d'exploitation.

3.2-Politique de motivation

Pour faciliter la vie des ouvriers sur le site, la ferme leur fournit 4 kilogramme de poissons par équipe. Ceci a aussi pour but de favoriser la concentration de ces ouvriers sur leur travail. L'autre élément de motivation dans l'équipe est aussi la conscientisation, c'est-à-dire que la direction porte à leur connaissance les objectifs poursuivis par l'équipe toute entière.

3.3-Politique de rémunération

Le salaire se définit comme la contre partie du travail fourni par le salarié. Pour fixer le salaire des employés, nous nous referons essentiellement à leurs expériences professionnelles et aptitudes à assurer leurs fonctions. Celles-ci servent de base pour le calcul du salaire de chaque travailleur..

En ce qui concerne le mode de paiement du salaire, le salaire est payé mensuellement à chaque fin du mois. Le paiement d'un acompte est possible pour tous les salariés à condition que le personnel fasse sa demande cinq jours avant la date indiquée pour son paiement.

3.4-Politique de développement de ressources humaines

Elle articule le plus souvent une gestion individualisée des caractères et un plan de formation. La ferme « TILAPIA TAHIRY » donne une formation complète aux personnels du site pour bien maîtriser les techniques d'élevage piscicole.

Face à l'évolution technologique actuelle, toute entreprise est obligée d'orienter ses salariés vers des nouvelles exigences pour qu'ils soient en phase et qu'il maîtrise les diverses techniques spécifiques. Ce qui veut dire que la formation est devenue un facteur clé de succès et sera considéré comme un investissement pour pouvoirs disposé d'un personnel qualifié.

Pour la réalisation de la formation au niveau de la ferme, au début de l'année de production de promoteur collecte tous les besoins en formation de ses salariés ; après avoir analysé, il établit un planning de formation en triant les propriétés ; pour ce faire, tous les

salariés avancent les besoins de formation à la gérance et c'est à lui de décider sur la participation ou non des salariés (stage, séminaire, journée d'étude...)

Section4: Chronogramme d'activité

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

Tableau N°13 : Calendrier d'activité :

Rubriques	Année (n-1)							Anı	iées							
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	0	N	D	08	\rightarrow	1.	3
1-Montage																
2-Dossiers																
3-Financement																
4-Achat																
5-Installation																
6-Recrutement																
7-Pisciculture																
8-Commercialisation																
9-Fin d'activité																

D'après ce tableau, nous avons constaté que le montage, l'installation des matériels et le recrutement durent chacune de deux mois. Et pour la recherche de financement, nous avons besoin de trois mois. Enfin, la durée prévue pour la réalisation du projet est de cinq ans.

Voilà donc la technique de production avec la quantité à vendre sur le marché, abordons maintenant l'étude financière du projet qui nous permet de connaître la situation financière de l'entreprise avec l'étude de la rentabilité et de faisabilité du projet.

TROISIEME PARTIE ETUDE FINANCIER E DUPROJET

CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT DU PROJET

Dans notre cas, nous avons besoin de financement d'argent auprès d'une institution

financière en vue de réaliser d'une façon rapide les activités du projet. Donc, il est

indispensable de présenter le coût d'investissements (les immobilisations incorporelles et

corporelles), le tableau d'amortissement, le plan de financement, et le tableau de

remboursement des dettes du projet. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord le coût des

investissements.

Section 1 : Coût des investissements

Dans cette section, nous présenterons ci-après les immobilisations nécessaires pour le

projet, à savoir de :

les immobilisations incorporelles,

les immobilisations corporelles.

Voyons tout d'abord les immobilisations incorporelles.

1.1-Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles comprendront les coûts sur la création de l'entité

comme les taxes : taxes professionnelles, la carte statistique, le numéro d'identification fiscale

(NIF) et enfin le 211 Bis du promoteur.

Abordons maintenant les immobilisations corporelles.

1.2-Immobilisations corporelles

Les immobilisations comprendront les infrastructures, les matériels et mobiliers de

bureau, les matériels et outillages, les matériels informatiques, les matériels de transport,

l'agencement et l'installation.

1.1.1-Infrastructures envisagées

Le coût des infrastructures (construction des cages) s'élève à Ar 8.000.000 dont la durée de l'exécution des travaux est pendant trois mois. Cette somme se répartit sur les grands travaux du projet, c'est à dire la mise en place de planche, de madrier, de bois carré, de mono filament en mètre, de ficelle marine, de filet et de fûts.

1.1.2-Matériels et mobiliers du bureau

Ils comprendront quatre tables de bureau, huit chaises de bureau, une machine à calculer et l'armoire. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les coûts de ces matériels.

Tableau N°14 : Matériels et mobiliers de bureau : (En Ariary)

Rubriques	App	Apport (nature)			A financer (numéraire)			
	Qté	P.U	Montant	Qté	P.U	Montant		
Table de bureau	01	20.000	20.000	03	25.000	75.000		
Chaises de bureau	03	15.000	45.000	05	15.000	75.000		
Chaises de visiteurs	-	-	-	01	70.000	70.000		
Machine	02	10.000	20.000	-	-	-		
Armoire	01	100.000	100.000	01	200.000	200.000		
TOTAL	-	-	185.000	-	-	420.000		

Source: Calcul du promoteur

Ce tableau nous présente que l'apport en nature du gérant propriétaire s'élève à Ar 185.000 et les matériels à financer en numéraire sont d'Ar 420.000. Cela explique que nous avons aussi besoin de financement auprès des bailleurs pour acheter ces matériels.

1.1.3-Matériels informatiques

Pour avoir une activité rentable et rapide, il est nécessaire d'acheter de matériels informatiques. Ils sont composés d'ordinateurs, d'imprimante, d'onduleurs.

Tableau N°15 : Coût des matériels informatiques : (en Ariary)

Rubriques	Apport (nature)			A financer (numéraire)				
	Qté	P.U	Montant	Qté	P.U	Montant		
Ordinateurs	01	600.000	600.000	02	800.000	800.000		
Imprimante	-	-	-	01	200.000	200.000		
Onduleur	01	80.000	80.000	01	100.000	100.000		
TOTAL	-	-	680.000	-	-	1.100.000		

Source: Calcul du promoteur

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'apport du gérant propriétaire s'élève à Ar 680.000, environ à 38,20 %. Cela veut dire que les matériels à acquérir sont de Ar 1.100.000, environ à 61,80 %. Donc, nous avons encore besoin de ce montant pour financier ces matériels.

1.1.4-Matériels et outillages:

Les matériels et outillages sont composés de paniers, de balance bascule, balance roberval. Le tableau ci-dessous noue présente le coût de ces matériels.

Tableau N°16 : Coût des matériels et outillages : En Ariary

Rubriques	App	ort (natur	re)	A financer (numéraire)				
	Qté	P.U	Montant	Qté	P.U	Montant		
Paniers	10	1.000	10.000	-	-	-		
Balance bascule	-	-	-	01	700.000	700.000		
Balance Roberval	01	30.000	30.000	01	40.000	40.000		
TOTAL	T -	_	40.000	_	_	740.000		

Source: Calcul du promoteur

Ce tableau nous présente le coût des matériels et outillages du projet. Pour cela, nous avons constaté que les matériels déjà acquis est de Ar 40.000 et à acquérir s'élève à Ar 740.000.

1.1.5-Matériel de transport

Pour avoir une activité rentable et efficiente, nous avons besoin d'une camionnette frigorifique, même en état d'occasion pour transporter les poissons vers la capitale. Ce matériel coûte à Ar 15.000.000.

1.1.6-Agencement et installation

Ce sont les travaux complémentaires afférents à l'installation des matériels (bureau, informatiques). Le coût total de l'installation s'élève à Ar 1.000.000.

1.1.7-Récapitulation des immobilisations et investissement :

Tableau N°17: Récapitulation des immobilisations et investissement: (en Ariary)

Rubriques	Apport	A financer	TOTAL
Infrastructures	-	8.000.000	8.000.000
Matériels et mobiliers de bureau	185.000	420.000	605.000
Matériels informatiques	680.000	1.100.000	1.780.000
Matériels de transport	-	15.000.000	15.000.000
Matériels et outillages	40.000	740.000	780.000
Agencement et installation	1.000.000	_	1.000.000
Fonds de roulement	3.000.000	_	3.000.000
Imprévus	-	300.000	300.000
TOTAL	4.905.000	25.560.000	30.465.000

Ce tableau nous présente l'apport en capital du gérant propriétaire qui s'élève à Ar 4.905.000 et le coût des matériels à acquérir s'élevant aussi à Ar 25.600.000. Donc, nous avons besoin une collaboration avec la banque ou une autre institution financière pour obtenir un financement sur l'achat des matériels nécessaires.

Section 2: Tableau d'amortissement:

Dans cette section, nous allons voir ci-dessous le principe d'amortissement et le tableau correspondant.

2.1-Principe d'amortissement :

Dans notre cas, 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. D'où, pour la détermination de la durée d'utilisation de ces matériels, nous appliquons la formule suivante :

2.2- Tableau des amortissements :

Nous allons présenter dans le tableau ci-après le calcul des amortissements pour chaque matériel du projet.

Tableau N°18: Tableau des amortissements: (en Ariary)

Rubriques	D	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Construction	10	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
M. M de bureau	5	121 000	121 000	121 000	121 000	121 000
M. informatiques	4	445 000	445 000	445 000	445 000	0
Matériel et O	5	156 000	156 000	156 000	156 000	156 000
M. Transport	10	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
A. et installation	10	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
TOTAL		3 122 000	3 122 000	3 122 000	3 122 000	2 677 000

D'après ce tableau, nous avons constaté que les amortissements ne changent pas jusqu'à la quatrième année d'activité et s'élèvent à Ar 3.122.000. Et, à la cinquième année d'exploitation, les amortissements diminuent à Ar 2.677.000 puisque les matériels informatiques seront amortis à la quatrième année d'exploitation du projet. Donc, il est nécessaire 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 30.465.000 qui se repartit d'apport en capital du gérant propriétaire de Ar 4.905.000, y compris le fonds de roulement initial et à

financer de Ar 25.560.000. Cela explique que nous avons encore besoin de ce montant 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 5.112.000 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 25.560.000

i : taux de capitalisation 20 %

n : la durée de récupération des capitaux investis 5ans

Tableau N°19: Tableau de remboursement des dettes (en Ariary)

Années Capital début		Intérêts	Amortissements	Annuité	Capital (fin)	
	(1)	C x i (2)	C/n (3)	C/n + Ci (4)	(1)-(3)	
1	25 560 000	5 112 000	5 112 000	10 224 000	20 448 000	
2	20 448 000	4 089 600	5 112 000	9 201 600	15 336 000	
3	15 336 000	3 067 200	5 112 000	8 179 200	10 224 000	
4	10 224 000	2 044 800	5 112 000	7 156 800	5 112 000	
5 TOTAL	5 112 000	1 022 400	5 112 000	6 134 400	0	
IOIAL		15 336 000	25 560 000	40 896 000		

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

Dans notre cas, 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 emploies 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 emploies du projet.

Tableau N°20: Tableau de financement (en Ariary)

Rubriques	Montant	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Apport en capital	4 905 000					
Résultat	-	5 980 700	9 248 700	14 054 100	17 304 500	22 450 600
Amortissements	_	3 122 000	3 122 000	3 122 000	3 122 000	2 677 000
Emprunt à LMT BOA	25 560 000					
A- T.RESSOURCES	30 465 000	9 102 700	12 370 700	17 176 100	20 426 500	25 127 600
Immobilisations corporelles	27 165 000					
Remboursement	-	10 224 000	9 201 600	8 179 200	7 156 800	6 134 400
B- T.EMPLOIES	27 165 000	10 224 000	9 201 600	8 179 200	7 156 800	6 134 400
C- Variations FR (A-B)	3 300 000	-1 121 300	3 169 100	8 996 900	13 269 700	18 993 200
D- Variations de BFR						
E- Variations TRESO (C-D)	3 300 000	-1 121 300	3 169 100	8 996 900	13 269 700	18 993 200
F- C.TRESO (E+F)	3 300 000					46 607 600

D'après ce tableau, nous avons constaté que la tenue de la trésorerie est d'Ar 3.300.000 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.

Ainsi, de premier chapitre a évoqué que les investissements choisis par l'entreprise nécessitent une certaine somme d'argent à financer par les institutions financières. Comme notre entreprise a un but lucratif, elle cherche toujours à maximiser le profit. Pour ce faire, il est indispensable de voir si le projet et rentable et faisable à long terme. Nous allons voir dans le second chapitre l'étude de faisabilité et de rentabilité dudit projet.

CHAPITRE II: ETUDE DE FAISABILITE ET DE

RENTABILITE DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons analyser et étudier successivement les comptes de gestion, la trésorerie mensuelle prévisionnelle, c'est à dire les charges et les produits, le plan

de trésorerie annuelle et enfin le bilan prévisionnel du projet.

Voyons tout d'abord le compte de gestion.

Section 1 : 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 l'entreprise 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 l'entreprise

c'est-à-dire le bénéfice de l'entreprise. D'où, les objectifs principaux de notre projet, ceux

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 dégage le résultat net après impôts sur le

bénéfice de l'entreprise.

Dans cette section, nous allons présenter successivement ci-après les comptes de

charges et des produits liés à l'exploitation du projet.

1.1-Les charges

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,.....

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry

1.1.1-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 du projet.

Tableau N°21 : Salaire prévisionnel avec les charges y afférant : (en Ariary)

Eff	Salaire mensuel	Ch. salariales		Ch. patronales		IRSA	N.A.P
		Cnaps	Osie	Cnaps	Osie		
1	210 000	-	<u> </u> -	27 300	10 500	1250	170950
1	100 000	1 000	1 000	-	-	690	97310
1	160 000	1 600	1 600	-	-	894	155906
1	160 000	1 600	1 600	-	-	894	155906
6	300 000	3 000	3 000	-	-	1389	292611
1	80 000	800	800	-	-	590	77810
1	60 000	600	600	-	-	521	58279
12	1 070 000	8 600	8 600	27 300	10 500	6228	1008772
	1	1 100 000 1 160 000 1 160 000 6 300 000 1 80 000 1 60 000	1 210 000 - 1 100 000 1 000 1 160 000 1 600 1 160 000 1 600 6 300 000 3 000 1 80 000 800 1 60 000 600	1 210 000 - - 1 100 000 1 000 1 000 1 160 000 1 600 1 600 1 160 000 1 600 1 600 6 300 000 3 000 3 000 1 80 000 800 800 1 60 000 600 600	1 210 000 - - 27 300 1 100 000 1 000 1 000 - 1 160 000 1 600 1 600 - 1 160 000 1 600 1 600 - 6 300 000 3 000 3 000 - 1 80 000 800 800 - 1 60 000 600 600 -	1 210 000 - - 27 300 10 500 1 100 000 1 000 1 000 - - 1 160 000 1 600 1 600 - - 1 160 000 1 600 1 600 - - 6 300 000 3 000 3 000 - - 1 80 000 800 800 - - 1 60 000 600 600 - -	1 210 000 - - 27 300 10 500 1250 1 100 000 1 000 1 000 - - 690 1 160 000 1 600 1 600 - - 894 1 160 000 1 600 1 600 - - 894 6 300 000 3 000 3 000 - - 1389 1 80 000 800 800 - - 590 1 60 000 600 600 - - 521

D'après ce tableau, nous constatons que les charges patronales s'élèvent à Ar 37.800 et les charges sur salaire du personnel sont d'Ar 17.200 au total. Nous avons remarqué aussi que le salaire du personnel est d'Ar 1008772 par mois. Donc, l'impôt sur le revenu salarial assimilé (IRSA) s'élève à Ar 6228. Ce dernier est à déclarer mensuellement, c'est à dire qu'avant du 15 du mois suivant auprès de centre fiscal d'exploitation. Pour l'employeur, le taux de la CNAPS et OSIE est respectivement de 13 % et de 5 %. Tandis que, l'IRSA (1%) se calcule au montant net et se referer au barème fiscal pour avoir le montant correspondant.

1.1.2-Salaires prévisionnels du personnel sur cinq ans :

Tableau N°22: Prévision de salaire du personnel sur 5 ans : (en Ariary)

Fonctions	Eff	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	2051400	2100000	2150 000	2200 000	2225000
Secrétaire	1	1164000	1 175 000	1 150000	1 180 000	1 200 000
R.C	1	1870872	1900 000	2000000	2050 000	2 075 000
R.P	1	1870872	1900 000	2000000	2050 000	2 075 000
Ouvriers	6	3511332	3 550 000	3570000	3 600 000	3 650 000
Chauffeur	1	933000	950 000	970 000	1000 000	1 050 000
Gardien	1	699000	700 000	720 000	740 000	760 000
TOTAL	12	12 100 476	12275000	12 560 000	12 820 000	13 035 000

Ce tableau nous présente le salaire prévisionnel du personnel sur cinq ans d'exploitation du projet. Pour cela, nous avons constaté qu'il ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Cette augmentation est environ d'Ar 100.000 par an. Cela explique qu'il y a aussi une augmentation sur le chiffre d'affaires prévisionnelles du projet.

1.1.3-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°23: Autres charges prévisionnelles pour l'année 1: (en millier d'Ariary)

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	О	N	D	TOTAL
Electricité			+					+		+			
Dicetricite	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Loyer	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Petites et O	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Fournitures	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Carburant	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2 400
Publicité	60	60	60	60	60	60							360
E.Matériels			100			100			100			100	400
Taxes	200												200
TOTAL	780	580	680	580	580	680	520	520	620	520	520	620	7 200

D'après ce tableau, nous avons constaté qu'au mois de janvier, les charges s'élèvent jusqu'à Ar 780.000 parce qu'au moment de création, le propriétaire est obligé de payer les taxes. Pour les mois suivants, ces charges sont autour d'Ar 520.000 à Ar 680.000 par mois.

1.1.4-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°24: Prévision des autres charges sur 5 ans : (En Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Electricité	1 200 000	1 200 000	1 300 000	1 400 000	1 500 000
Loyer	1 200 000	1 200 000	1 300 000	1 400 000	1 500 000
Petites Outillages	720 000	740 000	760 000	780 000	800 000
Fournitures	720 000	740 000	760 000	780 000	800 000
Carburant	2 400 000	2 400 000	2 500 000	2 600 000	2 700 000
Publicité	360 000	260 000	90 000		
E.Matériels	400 000	420 000	440 000	460 000	480 000
Taxes	200 000	220 000	220 000	240 000	240 000
TOTAL	7 200 000	7 180 000	7 370 000	7 660 000	8 020 000

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

1.1.5-Coût d'achat sur cinq ans :

Tableau N°25: Coût d'achat de matières premières et collectes sur 5 ans : (En Ariary)

Rubriques	Montant
Achat : Année 1	14.329.000
Achat : Année 2	16.500.000
Achat : Année 3	17.700.000
Achat : Année 4	18.900.000
Achat : Année 5	19.700.000

Ce tableau nous présente le coût d'achat en matières premières et en collectes de poissons auprès des pêcheurs. Pour cela, nous avons remarqué qu'il ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation du projet.

1.2-Les produits:

Les produits sont l'ensemble de vente effectuée au cours d'une année d'activité du projet. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les ventes du projet au cours des cinq années d'exploitation.

Tableau N°26: Produits sur cinq ans d'activités: En Ariary

Rubriques	Unité	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Poissons	kg	20.200	3.500	70.700.000
Produits Année 1				70.700.000
Poissons	kg	30.800	3.500	107.800.000
Produits Année 2				107.800.000
Poissons	kg	35.100	3.500	122.850.000
Produits Année 3				122.850.000
Poissons	kg	39.400	3.500	137.900.000
Produits Année 4				137.900.000
Poissons	kg	43.700	3.500	152.950.000
Produits Année 5				152.950.000

Ce tableau nous présente les produits de l'entreprise au cours des cinq années d'exploitation du projet. Pour cela, nous avons constaté que la production de l'entreprise ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités.

Section 2 : Compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle

Le compte de trésorerie nous permet de connaître la situation des dépenses et de recettes de l'entité au cours d'une année. Donc, à partir de ce compte, le responsable peut distinguer toutes les charges liées à l'exploitation du projet et aussi les produits de l'entreprise.

2.1-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 l'entreprise. Donc, le tableau ci-dessous nous présente la situation de la trésorerie au cours de la première année d'exploitation du projet.

Tableau N°27: Trésorerie mensuelle pour l'année 1: (en millier Ar)

Rubriques	TOTAL	J	F	M	A	M	J	J	A	S	О	N	D
Vente	70 700	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892
Apport	4 905	4 905											
Emprunt	25 560	25 560											
Т. Е	101 165	36 357	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892	5 892
Achat. MP	14 329	1 194	1 194	1 194	1 194	1 194	1 194	1 194	1 194	1 194	1 194	1 194	1 194
Electricité	1 200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
loyer	1 200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Petites O	720	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Fournitures	720	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Carburant	2 400	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Publicité	360	60	60	60	60	60	60						
Réparation	400			100			100			100			100
Taxes	200	200											
Salaire pers	11570	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008	1008
CH. patronales	454			113,4			113,4			113,4			113,4
Investissements	26 385	26 385											
CH. Financières	5 112												5 112
Remboursement	10 224												10 224
СН. Е	20403												20403
IRNS	2 784												2 784
T. DEC	98 987	29 261	2 676	2 889	2 676	2 676	2 889	2 616	2 616	2 829	2 616	2 616	42 620
Solde	2 178	7 096	3 216	3 002	3 216	3 216	3 002	3 276	3 276	3 062	3 276	3 276	-36 728
Solde cumulé		7 096	10 312	13 314	16 530	19 745	22 747	26 023	29 299	32 361	35 636	38 906	2 178

D'après ce tableau, on constate que le solde du mois au cours de la première année s'élève à Ar 2.178.700. Et, le compte de la trésorerie avant exploitation du projet est d'Ar 3.300.000.

2.2-Compte de résultats prévisionnels

Le compte de résultat permet de connaître la performance de l'entreprise. 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 diagnostique financier au sein de l'entreprise. Alors, nous allons présenter dans le tableau ci-après le compte de résultats par nature du projet.

Tableau N°28 : Compte de résultats par nature : (en Ariary, en millier)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	70.700	107.800	122.850	137.900	152.950
1-Production de l'exercice (1)	70.700	107.800	122.850	137.900	152.950
Achats consommés	14.329	16.500	17.700	18.900	19.700
Autres consommations	7.200	7.180	7.370	7.660	8.020
2-Consommation de l'exercice (2)	21.529	23.680	25.070	26.560	27.720
3-Valeur ajoutée d'exploitation (1-2)=(3)	49.171	84.120	97.780	111.340	125.230
Charges des personnels	11570	11580	11.664	11.760	11.850
Impôts, taxes et versements assimilés (3')	200	220	220	240	240
4-Excedent brut d'exploitation (3-3')	37601	72.320	85.896	99.340	113.140
Dotations aux amortissements	3.122	3.122	3.122	3.122	2.677
5-Résultat opérationnel	34479	69.198	82.774	96.218	110.463
Charges financières	5.112	4.089	3.067	2.045	1.022
Charges exceptionnelles	20403	52.329	59.793	70.889	80.791
6-Résultat avant impôt	8.764	12.898	19.914	23.284	28.650
Impôt (IRNS)	2.784	3.650	5.860	5.980	6.200
7-Résultat net de l'exercice	5.980	9.248	14.054	17.304	22.450

D'après ce tableau, nous avons constaté que les résultats obtenus sur le compte de résultat par nature vérifient les résultats sur le plan de financement du projet.

Section 3 : Bilan prévisionnel du projet

Ce bilan nous permet de connaître la situation globale sur la situation financière de l'entreprise notamment à propos des patrimoines de l'entreprise. Donc, pour avoir plus d'explication, nous présenterons dans le tableau ci-après le bilan d'ouverture et la situation financière de l'entreprise pour l'année 1 jusqu'à la cinquième année d'exploitation du projet.

Tableau N°29: Bilan d'ouverture: en Ariary

ACTIF	Montant brut	PASSIF	Montant brut
Actif non courant :	27.165.000	Capitaux propres :	4.905.000
Immobilisation incorporelle :		Capital social	4.905.000
Frais d'installation	0		
Immobilisation corporelle:		Passif non courant :	25.560.000
Infrastructures	8.000.000	Emprunt	25.560.000
Matériel et mobilier de bureau	605.000		
Matériel et outillage	780.000		
Matériel informatique	1.780.000		
Matériel de transport	15.000.000		
Agencement et installation	1.000.000		
Actif courant :	3.300.000		
Trésorerie	3.300.000		
TOTAL ACTIF	30.465.000	TOTAL PASSIF	30.465.000

Source: calcul du promoteur

Tableau N°30 : Bilan prévisionnel pour l'année 1 : en Ariary

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Construction	8 000 000	800 000	7 200 000	Capital	4 905 000
MMB	605 000	121 000	484 000	Report à nouveau	
Matériels info	1 780 000	445 000	1 335 000	Résultat net	5 980 700
Matériels e outillages	t 780 000	156 000	624 000		
Matériels de	е				
transport	15 000 000	1 500 000	13 500 000		
Agencement	1 000 000	100 000	900 000		
TANC	27 165 000	3 122 000	24 043 000	ТСР	10 885 700
Actif courant				Passif non courant	
Clients			341 900	Dettes	8 754 900
Trésorerie	5 479 700		5 479 700	Fournisseurs	10 224 000
TAC			5 821 600	TPNC	18 978 900
TOTAL ACTIF			29 864 600	TOTAL PASIF	29 864 600

Source: calcul du promoteur

Tableau N°31 : Bilan prévisionnel pour l'année 2 : en Ariary

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Construction	7 200 000	800 000	6 400 000	Capital	4 905 000
MMB	484 000	121 000	363 000	Report à nouveau	2 458 700
Matériels info	1 335 000	445 000	890 000	Résultat net	9 248 700
Matériels et					
outillages	624 000	156 000	468 000		
Matériels de					
transport	13 500 000	1 500 000	12 000 000		
Agencement	900 000	100 000	800 000		
TANC	24 043 000	3 122 000	20 921 000	ТСР	16 612 400
Actif courant				Passif non courant	
Clients			6 329 700	Dettes	6 784 500
Trésorerie	5 347 800		5 347 800	Fournisseurs	9 201 600
TAC			11 677 500	TPNC	15 986 100
TOTAL ACTIF			32 598 500	TOTAL PASIF	32 598 500

Source: calcul du promoteur

Tableau N°32 : Bilan prévisionnel pour l'année 3 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Construction	6 400 000	800 000	5 600 000	Capital	4 905 000
MMB	363 000	121 000	242 000	Report à nouveau	5 428 700
Matériels info	890 000	445 000	445 000	Résultat net	14 054 100
Matériels et outillages	468 000	156 000	312 000		
Matériels de transport	12 000 000	1 500 000	10 500 000		
Agencement	800 000	100 000	700 000		
TANC	20 921 000	3 122 000	17 799 000	ТСР	24 387 800
Actif courant				Passif non courant	
Clients			4 713 000	Dettes	4 289 700
Trésorerie	14 344 700		14 344 700	Fournisseurs	8 179 200
ТАС			19 057 700	TPNC	12 468 900
TOTAL ACTIF			36 856 700	TOTAL PASIF	36 856 700

Source : calcul du promoteur

Tableau N°33 : Bilan prévisionnel pour l'année 4 : en Ariary

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Construction	5 600 000	800 000	4 800 000	Capital	4 905 000
MMB	242 000	121 000	121 000	Report à nouveau	6 874 500
Matériels info	445 000	445 000	0	Résultat net	17 304 500
Matériels et outillages	312 000	156 000	156 000		
Matériels de transport	10 500 000	1 500 000	9 000 000		
Agencement	700 000	100 000	600 000		
TANC	17 799 000	3 122 000	14 677 000	ТСР	29 084 000
Actif courant				Passif non courant	
Clients			1 845 200	Dettes	7 895 800
Trésorerie	27 614 400		27 614 400	Fournisseurs	7 156 800
TAC			29 459 600	TPNC	15 052 600
TOTAL ACTIF			44 136 600	TOTAL PASIF	44 136 600

Source: calcul du promoteur

Tableau N°34 : Bilan prévisionnel pour l'année 5 : en Ariary

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Construction	4 800 000	800 000	4 000 000	Capital	4 905 000
MMB	121 000	121 000	0	Report à nouveau	10 587 900
Matériels info	0	445 000	-445 000	Résultat net	22 450 600
Matériels et outillages	156 000	156 000	0		
Matériels de transport	9 000 000	1 500 000	7 500 000		
Agencement	600 000	100 000	500 000		
TANC	14 677 000	3 122 000	11 555 000	ТСР	37 943 500
Actif courant				Passif non courant	
Clients			2 790 700	Dettes	16 875 400
Trésorerie	46 607 600		46 607 600	Fournisseurs	6 134 400
TAC			49 398 300	TPNC	23 009 800
TOTAL ACTIF			60 953 300	TOTAL PASIF	60 953 300

Source: calcul du promoteur

D'après ces tableaux, nous avons constaté que l'entreprise a des créances vis à vis de ses clients au cours des cinq années d'activités du projet. Et la disponibilité, c'est à dire la situation financière à la banque ne cesse d'augmenter au cours de la durée prévue du projet. Elle est de Ar 2.178.700 à la première année et atteint de Ar 46.607.600 à la cinquième année d'exploitation dans la région de. Cela explique que la situation financière du projet est saine, donc, le promoteur peut élargir ses activités dans la région d'exploitation. 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.

Section 4 : Flux de trésorerie :

Dans cette partie, nous allons présenter ci-dessus le flux de trésorerie de l'entreprise au cours des cinq années d'activités.

Tableau N°35 : Flux de trésorerie : (en Ariary, en millier)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Flux de trésorerie liés à l'activité					
Résultat net de l'exercice	5.980	9.248	14.054	17.304	22.450
Dotations aux amortissements	3.122	3.122	3.122	3.122	2.677
Créances	341	6.329	4.713	1.845	2.790
Flux de Trésorerie générée (A)	9.443	18.699	21.889	22.271	27.917
Décaissements sur acquisition d'immo	27.165	-	-	-	-
Encaissements sur cession d'immo	-	-	-	-	_
Flux de trésorerie aux investissements (B)	27.165	-	-	-	-
Remboursement d'emprunt	10.224	9.201	8.179	7.156	6.134
Emission d'emprunt	25.560	-	-	-	_
Flux de trésorerie de financement (C)	35.784	9.201	8.179	7.156	6.134
Variation de trésorerie (A) + (B) + (C)	72.392	27.900	30.068	29.427	34.051
Trésorerie d'ouverture	3.300	-	-	-	_
Trésorerie de clôture	2.179	5.345	14.345	27.614	46.608
Variation de trésorerie	5.479	5.345	14.345	27.614	46.608

D'après ce tableau, nous avons constaté que la variation de trésorerie est toujours positive au cours des cinq années d'exploitation du projet, de même pour les résultats net de l'exercice. Il est d'Ar 5.980.700 à la première année et atteint d'Ar 22.450.600 à la cinquième année d'activité.

Section 5: 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°36 : Calcul de Marge Brute Autofinancement : (En Ar)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	5 980 700	9 248 700	14 054 100	17 304 500	22 450 600
Amortissement	3 122 000	3 122 000	3 122 000	3 122 000	2 677 000

1	1				l
MBA	9 102 700	12 370 700	17 176 100	20 426 500	25 127 600

Source : Calcul du promoteur

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

Voilà donc l'étude de faisabilité et de rentabilité de projet, et nous aborderons maintenant l'évaluation du projet à l'aide des outils et critères d'évaluation citer dans le dernier chapitre de la première partie de notre travail.

CHAPITRE III: EVALUATION DU PROJET

Nous avons pu démontrer la pertinence du projet et effectuer une analyse de sa faisabilité et rentabilité. La création de ce projet dans le district d'Ambatondrazaka, donc constitue un investissement qui se juge sur la rentabilité des activités. Il s'agit maintenant pour valider la création, d'effectuer une évaluation sur le plan économique, financier et social du projet, de dégager les valeurs apportées par la société sur les activités. Cette évaluation consiste à mettre en exergue les résultats enfantés par la création au niveau de l'entreprise mais aussi au niveau macroéconomique de la région d'Alaotra Mangoro. Alors, dans ce chapitre, nous évaluerons successivement ci-après le projet 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 du projet.

Section 1 : Evaluation économique

La création de ce projet dans district d'Ambatondrazaka, région Alaotra Mangoro entraîne un développement sur le plan économique notamment sur le domaine de pisciculture. Elle crée aussi un recrutement au sein de l'établissement diminuant le taux de chômage dans la région. En plus, nous avons remarqué que le chiffre d'affaires prévisionnel du projet ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Il est d'Ar 70.700.000 à la première année d'exploitation et atteint à Ar 152.950.000 en cinquième année d'activité. Cette augmentation permet de stimuler la valeur ajoutée de l'entreprise. En outre, la création du projet dans la région contribue à l'accroissement de la richesse de la région d'exploitation. En effet, en mettant à la disposition du marché régional une nouvelle technologie sur la pisciculture. Ce projet enrichit la région de ses inventions et permet la région de suivre l'évolution de nouvelle technique en pisciculture.

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-Selon les outils d'évaluation du projet

2.1.1-La valeur actualisée nette (VAN)

Nous allons calculer la VAN par la formule suivante :

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

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 30.465.000

Tableau N°37: Présentation de calcul de la VAN:

Années	MBA	(1,20) ^{-j}	MBA (1,20) ^{-j}
1	9 102 700	0,8	7 282 160
2	12 370 700	0,7	8 659 490
3	17 176 100	0,5	8 588 050
4	20 426 500	0,4	8 170 600
5	25 127 600	0,3	7 538 280
TOTAL			40 238 580

Source: Calcul du promoteur

Donc,
$$VAN = 40.238.580 - 30.465.000$$

$$VAN = 9.773.580 Ariary$$

D'après la théorie, si la valeur actuelle nette est positive, le projet est rentable. Dans notre cas, 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-Le taux de rentabilité interne

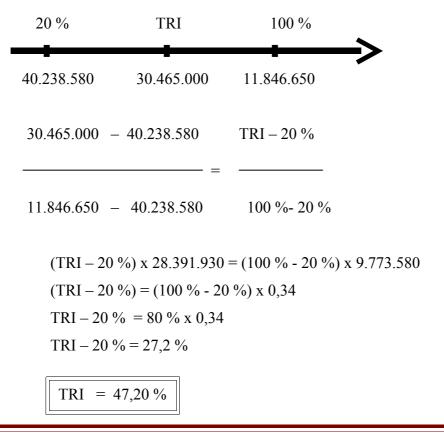
C'est le taux d'actualisation annulant le bénéfice net du projet. Ce taux est calculé à partir de la somme de marge brute d'autofinancement au taux de 22 % et de 100 %.

Tableau N°38: Présentation de calcul de TRI

Années	MBA	20%	100%
1	9 102 700	7 282 160	4 551 350
2	12 370 700	8 659 490	3 092 675
3	17 176 100	8 588 050	2 147 013
4	20 426 500	8 170 600	1 276 656
5	25 127 600	7 538 280	778 956
TOTAL		40 238 580	11 846 650

Source: Calcul du promoteur

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



D'après la théorie, si le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'emprunt, le projet est rentable. Dans notre cas, le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'intérêt s'élevant à 20 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 27,20 % pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage.

2.1.3-L'indice de profitabilité

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

$$IP = 40.238.580 / 30.465.000$$

D'après la théorie, si l'indice de profitabilité est supérieur à 1, le projet est rentable. Dans notre cas, nous avons constaté que l'indice de profitabilité est supérieur à 1 qui s'élève à 1,32. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation. Cela veut dire que 1 Ar investi rapporte 0,32 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 MBA.

Tableau N°39: Présentation de calcul de la DRCI:

Tubicua I (b) (I I esculvation de cuitai de la bitei (
Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	9 102 700	12 370 700	17 176 100	20 426 500	25 127 600
MBA Cumulée	9 102 700	21 473 400	38 649 500	59 076 000	84 203 600
Investissement		30 465 000			

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

Soit n la date à déterminer, donc nous avons :

D'après la théorie, si les capitaux investis sont récupérés avant la durée de vie du projet, le projet est rentable. Dans notre cas, les capitaux investis sont récupérés durant la troisième année d'exploitation ou plus exactement 6 mois et 7 jours de l'année 3. Donc, les capitaux investis seront récupérés au cours de mois de juillet, c'est-à-dire que le 7 juillet de l'année 3.

2.2-Selon les critères d'évaluation du projet

2.2.1-Pertinence

Au cours de l'analyse de la situation financière du projet, nous avons constaté que le projet est rentable et viable à long terme car la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à Ar 9.773.580. Donc, il rapporte des impacts directs pour la population de la région d'Alaotra Mangoro, notamment dans la ville d'Ambatondrazaka non seulement sur le plan social et financier mais aussi sur le plan de l'économie de cette région.

2.2.2-Efficacité

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 Alaotra Mangoro toute entière.

2.2.3-Efficience

A la première année d'activité, les matériels utilisés sont une partie neuve, autre partie occasion. Après un an d'utilisation, ces matériels sont amortis environ de 20 % 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 de l'année 1 par rapport à l'année 2, il y a une augmentation environ d'Ar 30.000.000. Alors, notre projet est efficient.

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 9.773.580 Ar. 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.

Section 3: Evaluation sociale

Au cours de 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 Alaotra Mangoro. En recrutant nos ouvriers parmi la population locale, nous apportons du travail, ce qui va réduire le nombre de chômeurs dans ladite région. Malgré l'effectif minime de 12 personnels à la phase de lancement, une partie de chômage pourra être résorbée même si le taux de croissance annuelle de l'emploi ne correspond pas au taux de croissance démographique.

En outre, 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. Ceci va contribuer à l'amélioration de niveau de vie de la population. C'est une suite logique de la création d'emploi car le salaire de l'employé

améliore son niveau de vie. D'où, le pouvoir d'achat de travailleur augmente en fonction de la

rentabilité du projet.

Enfin, la réalisation de ce projet entraine la modernisation du monde rural. C'est

l'effet d'entraînement qui est un phénomène psychologique qui définit le comportement

d'une société face à une nouvelle situation. En effet, en pratiquant la pisciculture, d'autres

paysans vont aussi limiter notre activité, surtout si la population voit que notre activité est

bénéficiaire. La nouvelle activité réduira alors la pauvreté locale ainsi que d'autres problèmes

d'ordre social tels que la déforestation, les feux de brousse, le vol et les autres insécurités

sociales.

Section 4 : Analyse de l'impact environnemental du projet

D'après l'étude que nous avons effectuée, il existe deux impacts à savoir l'impact

négatif et l'impact positif.

Les impacts négatifs ont besoin d'une mesure d'atténuation tandis que les impacts

positifs doivent être recommandés en tant que mesure d'accompagnement.

Voyons ci après le détail de ces impacts :

4.1-Impacts négatifs

Pour que notre ferme devienne rentable, nous avons dû intensifier notre production,

utilisant de l'eau au maximum et maintenant des inventaires élevés de poissons. Cette

intensification de la pisciculture peut avoir certains impacts sur l'environnement à savoir la

diminution de la quantité d'oxygène, une augmentation des déchets reliés au métabolisme du

poisson, des changements locaux de la température de l'eau, un changement de pH selon la

capacité tampon de l'eau et une augmentation des solides en suspension(des solides sédiment

ables et du phosphore reliée aux aliments non ingérés).ces impacts font l'objet de recherches

en milieu terrestre.

4.2-Impacts positifs

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry

Page 82

Il se peut qu'à chaque environnement au sens large, les impacts positifs d'une unité de pisciculture sont :

- > la réduction de la pollution
- ➤ la réduction de feux de brousse
- > l'amélioration de surfaces cultivées
- ➤ la conservation au sol
- > et l'amélioration de l'image de la commune

Section 5: Perspectives d'avenir

La viabilité et la rentabilité du projet sont surtout à notre période de développement du secteur privé actuel. On peut estimer l'installation d'autres fermes piscicoles dans d'autres régions et aussi l'installation d'un élevage de poisson « carpe ». Ce projet participera à la lutte contre la pauvreté, la politique d'aménagement, d'infrastructure et les systèmes productifs. En fin, ce projet encourage l'initiation et l'expansion du secteur privé. Il stimule la souplesse de l'économie du marché. Pour nous, il valorise aussi notre formation universitaire.

Section 6 : Cadre logique du projet

	Logique d'intervention	Indicateur objectivement vérifiable	Moyen de vérification	Hypothèses critiques
	Contribuer au développement de la région d'exploitation.	Pratique d'élevage intensif	Descente sur terrain, statistiques des pratiquants	Contrôle permanent de la rivière, confiance de la population.
Objectifs globaux	Augmenter la production de poissons pour satisfaire, les besoins clientèles.	50 tonnes de poissons sur 5 ans	Rapport annuel du gérant propriétaire	Carence protéique réduite, faible fluctuation de prix vis-à-vis des concurrents.
	Améliorer le système de production de poissons marchands.	individu à la fin du cycle		Application plus stricte des normes à appliquer sur la consommation
Objectif spécifique	Renforcer la capacité de production sur le marché.	Augmentation de 16% de production à chaque année d'activité		Importation réduite de produits concurrents
Résultats	Extension des investissements	12 cages construits, 30000 individus produits annuellement, existence de terrains occupés.	Rapport d'activité annuelle du promoteur, ministère des eaux et forêts	Respect du délai de cycle de vie, des normes à suivre sur la conduite d'élevage
	Acquisition des matériels nécessaires fixes.	Équipements installés	Bon de livraison	Consentement des fournisseurs à livrer les matériels à temps
	Montage des matériels	Installation fonctionnelle	Descente sur terrains	Existence des techniciens compétents
Activités	Acquisition des matériels roulants	1 véhicule	Bon de livraison	Existence des matériels roulants.
	Gestion des fonds	Ar 3000 000 dans le bilan.	Livre de compte	Budget prévisionnel réaliste
	Achat des MP	30 000Alevins par an, 2000 kg de provendes		Consentement des fournisseurs à livrer les matières premières
	Rémunération du personnel	Personnels du projet y compris gérant	Fiche de paie	Consentement des employés
	Organisation structurelle	Raison sociale: entreprise individuelle.	Titre de constitution	l'Etat offre un terrain gratuitement
Intrants	Dossiers techniques	Types de produits : Tilapia	production	l'entreprise respecte les cahiers de charges
	Technicien spécialisé.	1 technicien en même temps gérant	pour les personnels	Les matériels sont disponibles localement
	Ressources financières	Apport :4 905 000 Emprunt :25 650 000	Relevé bancaire	L'inflation est maîtrisée

CONCLUSION

Le district d'Ambatondrazaka se trouve dans la région Alaotra Mangoro. Ce district a une opportunité en matière de pisciculture, notamment poisson (Tilapia). Cette filière est encore inexploitée jusqu'à maintenant. C'est la raison que nous a pousser de créer ce projet en vue de satisfaire les besoins des pisciculteurs : d'une part sur le prix de matières premières, et d'autre part sur les besoins des clients. Pendant la descente sur terrain, nous avons pu mener cette recherche d'une façon fructueuse et dans un climat favorable avec la population, les agents économiques de la région.

Des produits sont écoulés dans la ville d'Ambatondrazaka et dans la capitale Antananarivo. 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. Bien évidemment, le projet cherche de profit à ses activités. Alors, le projet est à but lucratif (la recherche de bénéfice. En tant que projet à but lucratif, le but a une croissance du chiffre d'affaires en vue d'accroître les investissements à l'aide de production de poissons. Et, l'objectif principal du projet est de produire et de collecter jusqu'à 50 tonnes de poissons par an. L'objectif du projet est de développer aussi la filière de pêche dans la région d'exploitation. Ce projet permet aux clients d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des produits offerts, aux fournisseurs d'accroître leur vente, et leur chiffre d'affaires, à l'Etat d'augmenter sa caisse à l'aide du paiement des droits, des taxes et impôts tels la TVA, l' IRSA, et aux jeunes une création d'emploi pouvant diminuer le taux de chômage et les actes de banditisme.

En ce qui concerne l'étude de marché du projet, nous constatons que notre projet domine en accaparant jusqu'à 75 % du marché global. Cela veut dire que les concurrents occupent seulement 25 % sa part de marché dans la région d'Alaotra Mangoro. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation. L'analyse de l'offre nous permet d'estimer la qualité et la quantité des produits dans la région d'exploitation, et d'étudier aussi la situation de la clientèle cible. Dans la région d'exploitation, il n'y a pas eu encore des concurrents potentiels en matière de production de

Présenté par :RAJOELINIRINA Salohimalala Aina Tahiry Option :Finances et comptabilité poissons, le seul concurrent, ce sont les paysans. Sur la demande, nous avons constaté que la demande des produits ne cesse d'augmenter au cours des trois années dernières. Cette augmentation est très remarquable en 2006. C'est le facteur que nous a poussé de créer ce projet en vue de satisfaire les besoins des clients.

Pour les stratégies adoptées, nous avons choisi la stratégie pull pour minimiser les dépenses sur le déplacement. Pour le produit, il doit satisfaire le besoin des clients (qualité, quantité), 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 des produits sur le marché et pour distinguer le produit avec les autres, pour faciliter aussi la publicité des produits sur le marché. Sur le prix, nous avons adopté comme politique celle du dumping que ce soit sur l'achat de poissons ou sur la vente des produits sur le marché. Sur la distribution des produits, 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'entreprise et les clients.

Pour la politique de 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. Dans notre cas, on emploie le système de réduction de prix des produits c'est à dire que l'entreprise donne une réduction de prix jusqu'à 10 %, si les clients achètent plus de 1.000 kg et 5 % si les clients achètent plus de 500 kg. Et pour le client achetant plus d'une tonne, l'entreprise assure le transport des marchandises.

En ce qui concerne les dépenses sur achat d'alevin et de matières premières, nous avons constaté qu'elles ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités, de même sur les chiffres d'affaires prévisionnels. Sur la structure organisationnelle, le projet a adopté une structure celui d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et suivi des activités à chaque poste de travail.

Pour la réalisation de ce projet, nous avons besoin de financement d'argent auprès des institutions financières. Dans ce cas, l'apport du gérant propriétaire est d'Ar 4.905.000 et l'emprunt s'élève à Ar 25.560.000. Cela veut dire que le coût des investissements est d'Ar 30.465.000, remboursable pendant cinq ans.

Enfin, d'après l'évaluation du projet sur le plan économique, nous avons constaté que le projet est rentable : augmentation de la valeur ajoutée et de la capacité d'autofinancement. Sur le plan financier, nous avons une valeur actuelle nette 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. 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 27,20 % pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter à un taux supérieur à celui du projet.

Pour l'indice de profitabilité, nous constatons qu'il est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation. Cela veut dire que 1 Ar investi rapporte 0,32 Ar environ. Sur la durée de récupération des capitaux investis, elle sera récupérée au cours de mois de juillet, c'est-à-dire que le 7 juillet de l'année 3. D'où, plus la durée est courte, plus le projet est rentable.

BIBLIOGRAPHIE

- ❖ A.MONCHAL et GIRIEUD, Techniques quantitatives de gestion par la pratique, Edition Foucher, Année 2000, pages 180
- C.CRISTIAN.P, « Analyse de rentabilité d'entreprise », Edition FOUCHER, Année 2002, 180 pages,
- Christian.P, « Notion fondamentale de la gestion d'entreprise », Edition Foucher, Année 1996, 180 pages.
- « Cours de Contrôle de gestion et Gestion stratégique en 4^{ème} Année »,
 RALISON Roger, Maître de Conférences, Enseignant au Département en Gestion.
- ❖ Daniel SOULIE, « Analyse économique et stratégique d'Entreprise », Edition CEF, Année 2000, 200 pages.
- * « Dictionnaire du Marketing », Ouvrage collectif, Hatier, Année 1998, 748 pages,
- ❖ Edith GINGLINGER, Gestion financière de l'entreprise, Mémentos Dalloz, 1991
- ❖ Fabien BAUGARD, « Gestion et création d'entreprise », Edition Foucher, Année 2000, 220pages,
- ❖ Fabien BAUGARD (Direction des relations économiques extérieures), « Le métier de la publicité et du Marketing », Edition CECOM, 01 octobre 1999, 180 pages,
- ❖ Fabien BAUGARD, « Management et gestion d'entreprise », Edition JEUNE, Année 1999, 240 pages,
- ❖ Jacques SEGUELA, **« La publicité** », les Essentiels Milan, Année 1997, 200 pages,
- ❖ Jacques ARRIGNON, Pisciculture en eau douce, le tilapia, Edition Français, Bordas, Paris 1995
- ❖ Manuel pour le Développement de la pisciculture à Madagascar, page 105-106, PNUD-FAO (Antsirabe, juillet 1992).
- **❖ Manuel de Marketing pour Madagascar**, Edition CECOR
- ❖ Octave GELINIER, « Stratégie de l'entreprise et motivation des hommes », Paris, Hommes et techniques, Année 1996, 311 pages.
- * RAVALITERA FARASOA, entreprenariat et gestion de projet, Année 2005-2006
- ❖ Les cours chargés par tous les enseignants au département gestion durant l'études universitaire.
- * RALAMBOMANANA Odette, Pisciculture en cage au Caire, Egypte, 1985

ANNEXES

ANNEXES

Annexe n°1 : Coefficients de digestibilité des protéines, lipides et glucides et valeur énergétique de différents ingrédients pour *Tilapia nilotica*.

Ingrédients		Pourcentage de digestibilité				
	Protéine	Lipide	Glucide	Energie brute		
Farine de poisson	84,8	97,8	-	87,4		
Farine de poisson + maïs	84,9	-	-	-		
Farine de viande et d'os	77,7	-	-	68,7		
Farine de soja	94,4	-	53,5	72,5		
Maïs (crus)	83,8	89,9	45,4	55,5		
Blé	89,6	84,9	60,8	65,3		
Son de blé	70,7	-	-	-		
Pulpe de café	29,2	_	_	11,4		

Source: POPMA, 1982

Annexe 2 : Besoins quantitatifs en acides aminés essentiels de Tilapia nilotica.

Acides aminés essentiels	Besoin minimum (%des protéines)
Arginine	4,2
Histidine	1,7
Isoleucine	3,1
Leucine	3,4
Lysine	5,1
Méthionine (+ cystine)	3,2
Phénylalanine (+ tyrosine)	5,7
Thréonine	3,6
Tryptophane	1,0
Valine	2,8

Source: SANITAGO, 1981

Annexe n°3 : Prise de poids des échantillons de 10 poissons par mois durant les six mois d'élevage.

		MOIS	1	
36	26	41	38	33
21	35	37	24	
		MOIS	2	
60	71	86	88	77
83	81	65	68	78
		MOIS :	3	
131	123	112	126	145
110	118	129	117	115
		MOIS 4	4	
140	168	172	155	169
179	156	176	181	174
		MOIS:	5	
218	186	224	201	195
223	212	216	223	209
		MOIS	6	
226	232	241	246	230
250	251	198	244	202

Auteur, 2004

Annexe n°4 : Modalité de production d'alevins de *T. nilotica en chapas* et en cages de prégrossissement.

Caractéristiques de l'élevage	Phase	es de production	
_	Reproduction		Reproduction
Cages:		•	
dimension (m ³⁺⁾	1,5 -9	0,5-1	1-5
Mailles filet (mm)	1-3	4	4-8
Mise charge			
Densité (in/m³)	5	3000	800-1300
	3/1	-	-
Poids moyens géniteurs (g)	100-200	-	-
Récolte :		•	
Fréquence de récolte (j)	10-14	-	-
Durée d'élevage (j)	-	20-30	30-40
Poids moyens alevins (g)	< 0,5	1-4	10-30
Alimentation:			
Qualité (% Protéines brutes)	20-30	35	25-30
Ration (%) biomasse)	1,5-3	15-30	6-10
Fréquence (n/j)	1	4-6	3-4

Source: www.fao.org/docrep

 $\label{eq:controller} \textbf{Annexe N}^{\circ}\textbf{5}: \textbf{Teneur en protéine de quelques aliments pouvant être utilisés en alimentation des poissons.}$

	ALIMENTS	MAT (g)
Grains	Maïs grain	90
	Orge	100
	Paddy	80
	Remoulage	151
20	Son de blé	156
Sous produits	Son de maïs	101
po.	Drèches	252
pr	Radicelles d'orge	266
snc	Son de riz fin	100
Š	Son de riz fort	50
	Brisure de riz	78
>	T.Arachide	500
a m	T.soja	490
rte	T.coton	410
Fourteaux	T.Tounesol	370
T	T.Coprah	215
Graines	Lentille-graine	247
Graines	Soja-graine	370
s s	Manioc vert	10
Racines et tubercules	Manioc sec	21
ine ire	Patate douce fraîche	10
rac 1pe	Patate douce sèche	20
H t	Pomme de terre	20
	F.sang	850
ts x	F. viande	500
Produits animaux	F.poisson	650
	P.os vert	300
	P.os calciné	20
	Coquillage	-
Produits	Méthionine	587
commerciaux	Lysine	956

Source : cours de nutrition appliqué







Photo n° 4 :Travail journalier des ouvriers

QUESTIONNAIRES

Nom de l'enquêté : RANDRIAMBOLOLONA Rindra

Du 24 Juin 2007
Lieu Ambatondrazaka
1-Est ce que vous connaissez bien la pisciculture ?
Oui Non
2-Est ce que vous êtes d'accord pour la mise en place d'un pisciculture ?
Oui Non
3-Combien coûte le kilo des poissons ?
Ar 2.800 ou Ar 3.400 ou Ar 4.000
4-Chaque jour, combien de kilo des poissons vendez-vous ?
Moins de 5 kg Plus de 5 kg 5 à 10 kg
10 à 20 kg Plus de 20 kg
5-Combien est-il votre revenu mensuel ?
Ar 50.000 à Ar 100.000
6-Combien est-il votre revenu annuel ?
Ar 500.000 à Ar 1.000.000

QUESTIONNAIRES

Nom de l'enquêté : AND	RIAMASIMBOLA Hery
Du 24 Juin 2007	
Lieu Antsirika	
1-Est ce que vous connaiss	sez bien la pisciculture ?
Oui 🔀 Non 🔲	
2-Est ce que vous êtes d'a	ccord pour la mise en place d'un pisciculture ?
Oui 🖾 Non 🔲	
3-Combien coûte le kilo d	es poissons ?
<u>Ar 2.800</u> ou Ar 3.400 o	u Ar 4.000
4-Chaque jour, combien of	le kilo des poissons vendez-vous ?
Moins de 5 kg	Plus de 5 kg 5 à 10 kg
10 à 20 kg	Plus de 20 kg
5-Combien est-il votre rev	venu mensuel ?
Ar 50.000 à Ar 100.00	Ar 100.000 à Ar 200.000 Plus Ar 200.000
6-Combien est-il votre rev	enu annuel ?
Ar 500.000 à Ar 1.000	Ar 1.000.000 à Ar 2.000.000 Plus Ar 2.000.000

$\underline{\mathbf{QUESTIONNAIRES}}$

Nom de l'enquêté : RASOANIRINA

Du 24 Juin 2007
Lieu Analakely
1-Est ce que vous connaissez bien la pisciculture ?
Oui Non
2-Est ce que vous êtes d'accord pour la mise en place d'un pisciculture ?
Oui Non
3-Combien coûte le kilo des poissons ?
Ar 2.800 ou Ar 3.400 ou Ar 4.000
4-Chaque jour, combien de kilo des poissons vendez-vous ?
Moins de 5 kg Plus de 5 kg 5 à 10 kg
10 à 20 kg Plus de 20 kg
5-Combien est-il votre revenu mensuel ?
Ar 50.000 à Ar 100.000
6-Combien est-il votre revenu annuel ?
Ar 500.000 à Ar 1.000.000 Ar 1.000.000 à Ar 2.000.000 Plus Ar 2.000.000

QUESTIONNAIRES

Nom de l'enquêté : RAKOTOARINOSY

Du 24 Juin 2007
Lieu Anosibe
1-Est ce que vous connaissez bien la pisciculture ?
Oui Non
2-Est ce que vous êtes d'accord pour la mise en place d'un pisciculture ?
Oui Non
3-Combien coûte le kilo des poissons ?
Ar 2.800 ou Ar 3.400 ou Ar 4.000
4-Chaque jour, combien de kilo des poissons vendez-vous ?
Moins de 5 kg Plus de 5 kg 5 à 10 kg
10 à 20 kg Plus de 20 kg
5-Combien est-il votre revenu mensuel ?
Ar 50.000 à Ar 100.000
6-Combien est-il votre revenu annuel ?
Ar 500.000 à Ar 1.000.000 Ar 1.000.000 à Ar 2.000.000 Plus Ar 2.000.000

QUESTIONNAIRES

Nom de l'enquêté : Soloheriniaina

Du 24 Juin 2007
Lieu Poissonnerie Ambolokandrina
1-Est ce que vous connaissez bien la pisciculture ?
Oui Non
2-Est ce que vous êtes d'accord pour la mise en place d'un pisciculture ?
Oui Non
3-Combien coûte le kilo des poissons ?
Ar 2.800 ou Ar 3.400 ou Ar 4.000
4-Chaque jour, combien de kilo des poissons vendez-vous ?
Moins de 5 kg Plus de 5 kg 5 à 10 kg
10 à 20 kg Plus de 20 kg
5-Combien est-il votre revenu mensuel ?
Ar 50.000 à Ar 100.000
6-Combien est-il votre revenu annuel ?
Ar 500.000 à Ar 1.000.000 Ar 1.000.000 à Ar 2.000.000 Plus Ar 2.000.000

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	01
PREMIERE PARTIE IDENTIFICATION DU PROJET	04
CHAPITRE I: PRESENTATION DU PROJET	
Section 1 : Historique du projet	
1.2 -Pisciculture à Madagascar.	06
Section 2 : Caractéristique du projet	
2.2- Objectifs du projet	07
2.2.1- Objectifs financiers	08
2.2.2- Objectifs sociaux et économiques	08
2.3- Intérêt du projet.	08
2.4- Fiche signalétique du projet	09
CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE VISE	10
Section 1 : Description du marché visé	
1.2-Présentation du circuit de distribution	11
1.3-Les produits de substitution et complémentaire	12
Section2 : Analyse de la demande	13
2.1-Niveau de consommation des différentes viandes	13
2.2-Habitudes alimentaires	15
2.3-Taille la plus recherchée	15
2.4-Analyse des barrières à la consommation du produit	16
Section 3 : Analyse de l'offre	16
3.1- Les marchés existants et les marchés cibles	16
3.2-Le marché de poisson	17
3.2.1- Le type de produit –Origine et part de marché	18
3.2.2- Variation saisonnière du marché de poisson frais	18
3.3-Le prix du produit	19
Section 4 : Analyse de la concurrence	20
Section 5 : Stratégie et politique marketing adoptée	20
5.1- Stratégies marketing à adopter	
5.1.1- Stratégie « push »	21

5.1.2- Stratégie « pull »	21
5.2- Politiques de marketing mix	22
5.2.1- Politique de produit	22
5.2.2- Politique de prix	22
5.2.3- Politique de distribution	23
5.2.4- Politique de communication et de promotion	23
CHAPITRE III: THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES O'EVALUATION ET LES STRUCTURES FINANCIERES	S25
Section 1 : Outils d'évaluation du projet.	
1.1- Valeur actuelle nette	
1.1.1- Définition	
1.1.2- Formule	
1.1.3- Interprétation	
1.2- Taux de rentabilité interne	
1.2.1- Définition	
1.2.2- Formule	
1.2.3- Interprétation	
1.3- Indice de profitabilité	
1.3.1- Définition	
1.3.3- Interprétation	
1.4- Délai de récupération des capitaux investis	
1.4.1- Définition	
1.4.2- Formule	
1.4.3- Interprétation	
Section 2 : Critères d'évaluation du projet	
2.1- Pertinence	
2.2- Efficacité	
2.3- Efficience	
2.4- Durée de vie	
2.5- Impact	
Section 3 : Structure financière	
3.1- Les ratios	
3.1.1- Définition	
3.1.2- Formules	
3.1.3- Interprétations	
•	

3.2- La rentabilité	30
3.2.1- Formules	31
3.2.2- Interprétations	31
DEUXIEME PARTIE: E TUDE DE FAISABILITE DU PROJET	32
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION	33
Section 1 : Etude technique	33
1.1-Les facteurs physico-chimique.	33
1.1.1- Profondeur de l'eau	33
1.1.2- Le courant	33
1.1.3- La température	33
1.1.4- L'oxygène dissous	33
1.1.5- Le PH	34
1.1.6- La turbidité	34
1.2-Les facteurs biologiques	34
1.2.1- Les prédateurs	34
1.2.2- Les plantes aquatiques	34
1.3- Conclusions	35
Section 2 : Identification des matériels	35
2.1- Sites piscicoles	35
2.2 Infrastructures	35
2.2.1- La cage	36
2.2.2- Le bâtiment.	36
2.3-Les matières premières	36
Section 3 : Caractéristique d'approvisionnement	37
3.1- Méthode d'achat de matières premières à adopter	37
3.2- Processus de réalisation	38
3.2.1-Présentation de l'aliment	38
3.2.2-Ration et fréquence de nourrissage	39
3.3-Critère d'évaluation de stock à choisir	40
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE	41
Section 1 : Différents facteurs de production en mettre en place	41
1.1-Différents facteurs de réalisation	41
1.2-Quantité de produits envisagés	41
Section 2 : Dépenses sur la production de poissons et de matières premières	42
2.1-Dépenses sur chaque unité de production	42

2.2-Prévision sur achat d'alevin et de matières premières	43
2.2.1-Achat prévisionnel pour l'année 1	43
2.2.2-Achat prévisionnel sur cinq années	44
Section 3 : Prévision de vente	45
3.1-Quantité produite prévisionnelle	45
3.1.1-Prévision de vente en quantité pour la première année	45
3.1.2-Prévision de vente sur cinq ans	45
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	47
Section 1 : Structure organisationnelle	47
1.1-Rôle	47
1.2-Organigramme choisi	47
Section 2 : Organisation de travail	48
2.1-Service de direction	48
2.2-Service de production	48
2.3-Service commercial	49
Section 3 : Gestion des ressources humaines	49
3.1- Politique de recrutement	49
3.2- Politique de motivation	50
3.3- Politique de rémunération	50
3.4- Politique de développement des ressources humaines	50
Section 4 : Chronogramme d'activité	
TROISIEME PARTIE: ETUDE FINANCIERE DU PROJET	53
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT	54
Section 1 : Coût des investissements	
1.1-Immobilisations incorporelles	54
1.2- Immobilisations corporelles	54
1.2.1-Infrastructures envisagées	55
1.2.2-Matériels et mobiliers du bureau	55
1.2.3-Matériels informatiques	55
1.2.4-Matériels et outillages	56
1.2.5-Matériel de transport	57
1.2.6-Agencement et installation	57
1.2.7-Récapitulation des immobilisations et investissement	57

Section 2 : Tableau d'amortissement	57
2.1-Principe d'amortissement	58
2.2- Tableau des amortissements	58
Section 3 : Tableau de remboursement des dettes	59
Section 4 : Plan de financement	60
CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ET DE RENTABILITE DU PROJET	62
Section 1 : Comptes de gestion	62
1.1-Les charges	62
1.1.1-Salaires prévisionnels du personnel pour l'année 1	63
1.1.2-Salaires prévisionnels du personnel sur cinq ans	64
1.1.3-Autres charges prévisionnelles pour l'année 1	64
1.1.4-Les autres charges sur cinq ans	65
1.1.5-Coût d'achat sur cinq ans	66
1.2-Les produits	66
Section 2 : Compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle	67
2.1-Compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle	67
2.2-Compte de résultats prévisionnels	69
Section 3 : Bilan prévisionnel du projet	70
Section 4 : Flux de trésorerie	
Section 5 : Marge brute d'autofinancement	74
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	76
Section 1 : Evaluation économique	76
Section 2 : Evaluation financière	77
2.1-Sur les outils d'évaluation du projet	77
2.1.1-La valeur actualisée nette (VAN)	77
2.1.2-Le taux de rentabilité interne	78
2.1.3-L'indice de profitabilité	79
2.1.4-La durée de récupération des capitaux investis	79
2.2-Sur les critères d'évaluation du projet	80
2.2.1-Pertinence	80
2.2.2-Efficacité du projet	80

2.2.3-Efficience du projet	81
2.2.4-Durée de vie du projet	81
2.2.5-Impact du projet	81
Section 3 : Evaluation sociale	81
Section 4 : Analyse de l'impact environnemental du projet	82
4.1- Impacts négatifs	82
4.2- Impacts positifs	82
Section 5 : Perspectives d'avenir	83
Section 6 : Cadre logique du projet	83
CONCLUSION	85
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	