



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

**DEPARTEMENT GESTION**

**Option : FINANCES ET COMPTABILITE**

**Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Maîtrise en Gestion**

Thème :



**« PROJET DE CREATION D'UNE UNITE  
DE PORCICULTURE DENOMME UPCP  
sise à Lazaina SABOTSY NAMEHANA »**

**Présenté par :**

**Mademoiselle RABARIOELINA Mbola Lanto**

**SOUS L'ENCADREMENT PEDAGOGIQUE DE :**

**Monsieur RALISON Roger**  
Maître de Conférences,  
Chef de Département de Gestion

**SOUS L'ENCADREMENT PROFESSIONNEL DE :**

**Monsieur RALISON Edmond**  
Responsable de Passation des Marchés Publics auprès  
du Central Intelligence Service

**A.U : 2005/2006**

**Session : 29 Décembre 2006**

## **REMERCIEMENTS**

Avant tout, nous voudrions remercier Dieu qui a béni la réalisation de ce mémoire de fin d'étude. Nos vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce mémoire.

Nos remerciements s'adressent en particulier à :

- Monsieur RAJERISON Wilson, Professeur Titulaire, Président de l'Université d'Antananarivo ;
- Monsieur RANOVONA Andriamaro, Maître de Conférences, Doyen de la faculté de droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie ;
- Monsieur RALISON Roger, Maître de Conférences, Chef de Département Gestion, qui a bien voulu accepter la soutenance de ce mémoire et qui nous a accordé son temps, malgré ses nombreuses obligations et nous a guidé inlassablement dans nos recherches ;
- Monsieur ANDRIATSEHENO Daniel, Maître de Conférences, Responsable de l'option Marketing, Directeur du Centre d'Etudes et Recherche en Gestion ;
- Madame ANDRIANALY Saholiarimanana, Maître de conférences, Responsable de l'option Organisation ;
- A tous les membres du jury qui ont bien voulu accepter de juger notre travail ;
- A notre encadreur professionnel, Monsieur RALISON Edmond, ayant en la bonne volonté de diriger notre travail et suivre de près avec patience nos connaissances ;
- Enfin j'adresse mes vifs remerciements à mes parents pour l'assistance morale et matérielle qu'ils m'ont prodiguée, et aussi à mes frères et mes sœurs ;
- A tous nos sincères remerciements et que Dieu tout puissant vous bénisse.

## LISTE DES TABLEAUX

|                                                                                               |        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| Tableau n°1: Identification des porcs.....                                                    | 6      |
| Tableau n°2 : Villages de la Commune Rurale de SABOTSY NAMEHANA.....                          | 9      |
| Tableau n°3 : Le bilan d'ouverture du projet (montant en millier d'Ariary) .....              | 13     |
| Tableau n°4 : Clientèle cible de notre projet.....                                            | 16     |
| Tableau n°5 : Importation des viandes de porc, en millier de tonnes .....                     | 17     |
| Tableau n°6 : Elevage et pêche à SABOTSY NAMEHANA .....                                       | 18     |
| Tableau n°7 : Catégorie professionnelle des personnels du projet.....                         | 34     |
| Tableau n°8 : Type d'aliments pour les porcs.....                                             | 38     |
| Tableau n°9 : Besoins alimentaires des porcs .....                                            | 39     |
| Tableau n°10 : Quantité d'eau pour les porcs selon leur age et leur poids .....               | 39     |
| Tableau n°11 : Vente journalière de l'UPCP, montant en Ariary .....                           | 43     |
| Tableau n°12 : Evolution du chiffre d'affaires pendant cinq (5) ans, en millier d'Ariary..... | 44     |
| Tableau n°13 : Eléments quantitatifs du projet .....                                          | 46     |
| Tableau n°14 : Chronogramme de notre projet (UPCP) .....                                      | 53     |
| Tableau n°15 : Investissement du projet de l'unité PORCICULTURE.....                          | 56     |
| Tableau n°16 : Composition de l'investissement de l'usine PORCICULTURE .....                  | 59     |
| Tableau n°17 : Remboursement des dettes du projet, montant en millier d'Ariary .....          | 62     |
| Tableau n°18 : Plan de financement du projet .....                                            | 63     |
| Tableau n°19 : Chiffre d'affaires de l'UPCP .....                                             | 65     |
| Tableau n°20 : Evolution du chiffre d'affaires pendant cinq (5) ans, en millier d'Ariary..... | 66     |
| Tableau n°21 : Evolution des achats consommés en millier d'Ariary .....                       | 67     |
| Tableau n°22 : Evolution des services et autres services extérieurs en millier d'Ariary ..... | 68     |
| Tableau n°23 : Evolution du publicité, publication et relation publique .....                 | 68     |
| Tableau n°24 : Salaires mensuels, en millier d'Ariary du personnel de l'Entreprise UPCP ...   | 69     |
| Tableau n°25 : Pourcentage de CNAPS et Organisme sanitaire.....                               | 69     |
| Tableau n°26 : Cotisations et charges sociales à payer de l'UPCP .....                        | 70     |
| Tableau n°27: Charges de personnels de l'UPCP, montant en millier d'Ariary.....               | 70     |
| Tableau n°28: Frais financiers du projet montant en millier d'Ariary .....                    | - 71 - |
| Tableau n°29: Plan d'amortissement pour l'année 1 (montant en millier d'Ariary) .....         | - 72 - |
| Tableau n°30: Durées de vie et taux d'amortissement des éléments amortissables.....           | 73     |
| Tableau n°31: Plan d'amortissement pour l'année 2 montant en millier d'Ariary).....           | 74     |
| Tableau n°32: Plan d'amortissement d'année 3, 4 et 5 .....                                    | 75     |

|                                                                                                                                                           |        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| Tableau n°33 : Impôts, taxes et versements assimilés en millier d'Ariary .....                                                                            | 76     |
| Tableau n°34 : Autre charges des activités ordinaires .....                                                                                               | 76     |
| Tableau n°35 : Récapitulation des comptes charges du projet.....                                                                                          | 77     |
| Tableau n°36 : Charges opérationnelles de l'UPCP, montant en millier d'Ariary .....                                                                       | 78     |
| Tableau n°37 : Bilan d'ouverture du projet (montant en millier d'Ariary).....                                                                             | 79     |
| Tableau n°38 : Actifs du bilan des cinq (5) exercices clos le 31 décembre du projet,.....                                                                 | 80     |
| Tableau n°39 : Valeur pendant cinq ans d'exercice.....                                                                                                    | 81     |
| Tableau n°40 : Les passifs du bilan des cinq (5) exercices clos le 31 décembre du projet, Unité<br>monétaire : Ariary ; montant en millier d'Ariary ..... | 81     |
| Tableau n°41 : IBS pendant cinq années (montant en millier en Ariary) .....                                                                               | 82     |
| Tableau n°42 : Comptes de résultat par nature montant en millier d'Ariary .....                                                                           | 83     |
| Tableau n°43 : Comptes de résultat par fonction montant en millier d'Ariary.....                                                                          | 85     |
| Tableau n°44 : Seuil de rentabilité de l'UPCP, montant en millier d'Ariary.....                                                                           | 87     |
| Tableau n°45 : La production des porcs par l'UPCP .....                                                                                                   | 88     |
| Tableau n°46: Tableau n°des flux de trésorerie (méthode directe), montant en millier d'Ariary<br>.....                                                    | 88     |
| Tableau n°47 : Tableau des flux de trésorerie (méthode indirecte), montant en millier d'Ariary<br>.....                                                   | 91     |
| Tableau n°48 : Valeurs ajoutées dégagées du projet, montant en millier d'Ariary .....                                                                     | 92     |
| Tableau n°49 : Flux financier, montant en millier d'Ariary pour l'année 1 .....                                                                           | 95     |
| Tableau n°50 : Calcul des flux financiers net pendant cinq (5) ans du projet.....                                                                         | - 97 - |

## LISTE DES FIGURES

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Figure n° 1: Critères de choix du produit porc.....             | 11 |
| Figure n° 2: Opérations possibles de la porciculture.....       | 11 |
| Figure n° 3: Domestication des porcs .....                      | 12 |
| Figure n° 4: Inspection de la viande des porcs.....             | 15 |
| Figure n° 5: Démarche marketing .....                           | 20 |
| Figure n° 6: Aspects principaux de l'effort de rationalité..... | 20 |
| Figure n° 7: Décisions hiérarchiques de marketing .....         | 22 |
| Figure n° 8: Formulation des stratégies en marketing.....       | 23 |
| Figure n° 9: Stratégies courantes de marketing.....             | 23 |
| Figure n° 10: Politiques marketing.....                         | 24 |
| Figure n° 11: Variables des bases des données .....             | 35 |
| Figure n° 12: Caractéristiques de l'offre en porc .....         | 45 |
| Figure n° 13: Organigramme de l'UPCP .....                      | 49 |
| Figure n° 14: Equilibre financier de l'entreprise UPCP.....     | 57 |
| Figure n° 15: Charges opérationnelles de l'UPCP.....            | 78 |
| Figure n° 16: Aspects du développement régional .....           | 94 |

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

CDC : Comité de Développement Communal

RN : route nationale

PCD : Plan Communal de Développement

OADD : Organisme d'Appui au Développement Durable

FID : Fonds d'Intervention pour le Développement

Km : kilomètre

VAN : Valeur Actuelle Nette

TRI : Taux de Rentabilité Interne

IP : Indice de Profitabilité

DRCI : Durée de Récupération de Capital Investi

UPCP : Unité de Production et Commercialisation des Porcs

SA : Société Anonyme

SARL : Société à Responsabilité Limitée

## SOMMAIRE

### REMERCIEMENTS

### LISTE DES TABLEAUX

### LISTE DES FIGURES

### LISTE DES ABREVIATIONS

### INTRODUCTION GENERALE----- 2

### Première partie. IDENTIFICATION DU PROJET ----- 6

#### Chapitre 1. PRESENTATION DU PROJET ----- 6

##### Section 1. HISTORIQUE ----- 6

#### Chapitre 2. ETUDE DU MARCHE----- 14

##### Section 1. ANALYSE DE L'OFFRE----- 14

##### Section 2. ANALYSE DE LA DEMANDE ----- 16

##### Section 3. ANALYSE DE LA CONCURRENCE DU PROJET ----- 17

##### Section 4. ASPECTS MARKETING----- 19

#### Chapitre 3 THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES

#### D'EVALUATION----- 27

##### Section 1. OUTILS D'EVALUATION ----- 27

##### Section 2. CRITERES D'EVALUATION DU PROJET ----- 30

### Deuxième partie. CONDUITE DU PROJET----- 33

#### Chapitre 1. LA TECHNIQUE DE REALISATION----- 33

##### Section 1. IDENTIFICATION DES RESSOURCES ----- 33

##### Section 2. TECHNIQUES DE PRODUCTIONS ENVISAGEES ----- 36

#### Chapitre 2. CAPACITE DE PRODUCTION DE L'UNITE ----- 42

##### Section 1. EVOLUTION DES PRODUCTIONS ET DU CHIFFRE D'AFFAIRES----- 42

##### Section 2. ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS ----- 44

#### Chapitre 3. ETUDE ORGANISATIONNELLE DU PROJET----- 47

##### Section 1. ORGANIGRAMME ENVISAGEE ----- 47

##### Section 2. ORGANISATION DE TRAVAIL ----- 50

##### Section 3. CHRONOGRAMME DES ACTIVITES ----- 51

|                                                                                       |              |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>Troisième partie. ETUDE FINANCIERE DU PROJET -----</b>                             | <b>55</b>    |
| Chapitre 1. COUT D'INVESTISSEMENT-----                                                | 55           |
| Section 1. COUT D'INVESTISSEMENT -----                                                | 55           |
| Section 2. SOURCES DE FINANCEMENT ET LES REMBOURSEMENTS DES<br>DETTES -----           | 61           |
| Section 3. PLAN DE FINANCEMENT -----                                                  | 62           |
| Chapitre 2. ETUDE DE FAISABILITE ET RENTABILITE-----                                  | 64           |
| Section 1. COMPTES DE GESTION -----                                                   | 64           |
| Section 2. BILANS PREVISIONNELS-----                                                  | 78           |
| Section 4. TABLEAUX DE FLUX DE TRESORERIE -----                                       | 88           |
| Chapitre 3. EVALUATIONS DU PROJET -----                                               | 92           |
| Section 1. EVALUATION ECONOMIQUE -----                                                | 92           |
| Section 2. EVALUATION SELON LES OUTILS ET SELON LES CRITERES DE<br>L'UNITE UPCP ----- | 94           |
| <b>CONCLUSION GENERALE -----</b>                                                      | <b>102 -</b> |
| <b>ANNEXES</b>                                                                        |              |
| <b>BIBLIOGRAPHIE</b>                                                                  |              |
| <b>TABLE DES MATIERES</b>                                                             |              |



# Introduction

## **INTRODUCTION GENERALE**

Les particularités de cette localité de SABOTSY NAMEHANA sont les traces et les discours des rois au premier desquels le Roi ANDRIANAMPOINIMERINA par le fait que ce soit le Village de LAZAINA que ce soit celui de MAHATSINJO, ils ont tous des noms à l'issue des discours de ce fameux Roi. Mais la Commune de SABOTSY NAMEHANA reste une commune rurale ayant principalement des activités principales l'agriculture et l'élevage. Alors dans cette commune rurale où sera trouvé le site de notre projet connaît les porcins comme élevage.

Certes les détails du Plan Communal pour le Développement de cette Commune Rurale De SABOTSY NAMEHANA relatent ses besoins à diversifier la production agricole, c'est-à-dire la politique économique ne se réside plus aux anciens produits comme les bovidés, les poissons etc. Ainsi les cochons seront faciles à faire à LAZAINA car leur domestication correspond à la sédentarisation des hommes et à l'apparition de l'agriculture. Cette domestication débute probablement en Asie mineure et est attestée à l'âge du bronze chez les égyptiens et les mésopotamiens ; et puis les éleveurs malgaches en général et ceux de SABOTSY NAMEHANA emboîtent les pas afin de produire des porcs.

Consciente de l'importance de ce produit porc nous sommes disposés à monter une unité de production tout en choisissant un projet s'intitulant « PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE PORCICULTURE DENOMME UPCP SIS A LAZAINA SABOTSY NAMEHANA ».

Nous avons opté l'élevage et commercialisation des porcs car ce village de LAZAINA est un endroit praticable pour cet élevage mythique (porc) en fait la Commune rurale de SABOTSY NAMEHANA n'est jamais un lieu des musulmans. Ensuite commercialiser ces porcs consiste à bien identifier les besoins des tananariviens sur ces porcs ; et à mieux segmenter la clientèle pour adopter les offres de l'UPCP. Ainsi nous avons constaté que malgré la non-exploitation de l'élevage adéquat à cette Commune mais rentable, nous avons observé quand même l'existence de surfaces exploitables et d'ailleurs l'élevage pourra devenir un secteur de relance économique. Alors en attendant l'appui financier, formation technique et la mise en place d'un centre d'amélioration des races animales nous nous apprêtons à installer ce projet à LAZAINA. Alors où se situe t-il LAZAINA dans la Commune de SABOTSY NAMEHANA ? LAZAINA doit se trouver dans le troisième

arrondissement de cette Commune et plus précisément dans l'Arrondissement d'ANOSY AVARATRA. Dans cet arrondissement, il a également le village d'Anosy Avaratra, Faravohitra, Isahafa et le village d'Ambohitrinimanga. En fait la Commune Rurale de SABOTSY NAMEHANA se trouve à 11 Km de la Capitale, elle est une Commune rurale de 2<sup>ème</sup> catégorie, dont le code postal est de 103. Elle est accessible par la RN3 et couvre une superficie totale de 45 Km<sup>2</sup>.

La problématique s'illustre par l'envahissement des paysans vers la production de bovins, ovins et agriculture malgré les fluctuations grevant ces filières, un des bons exemples ce sera d'installer cette unité de production et commercialisation des porcs afin de monopoliser les parts de marché et de dégager des chiffres d'affaires satisfaisant.

Durant la recherche, nous avons utilisé les sources d'informations secondaires comme la consultation documentaire dans les différentes institutions pour les produits locaux (Ministère du Commerce et le Développement du Secteur Privé, Ministère des Eaux et Forêts, Ministère de l'Agriculture, les documentations de la Commune rurale de SABOTSY NAMEHANA), les bases de données dans la région d'ANALAMANGA, la consultation des informations sur Internet (wikipedia.org et instat.mg etc.) et les enquêtes auprès des professionnels des produits locaux, descente sur terrain

La méthode d'observation a pu servir à étudier les techniques de vente ou des mouvements de clientèle. Elle nous a permis également de rassembler les informations factuelles sur les comportements, en effet l'observation ne fournit aucun renseignement concernant les états d'esprit, les motivations d'achat ou les images de marque.

Notre recherche qui dure environ six (6) mois confrontait à certaines contraintes à savoir la presque absence des données sur cette filière porc à cause de son rarissime dans cette commune (500 têtes seulement). Ces circonstances relativisent et induisent probablement notre étude, quelque fois ces volontés à développer de la région sont limitées par les précarités de ces produits.

Les limites de notre étude sont également dues à la discrétion des interviewés et les sources d'information peu anciennes.

Le plan de notre devoir s'étale sur trois (3) parties de trois (3) chapitres chacune :  
identification du projet qui est la première partie commence par la présentation générale du projet, en passant par l'étude de marché et débouche sur la théorie générale sur les outils et critères d'évaluation. Cette première partie correspondrait aux aspects marketing de notre projet.

- Constituant les aspects managériaux (organisationnels) de notre travail la deuxième partie, elle qui s'intitule « la conduite du projet » se débute sur la technique de production et commercialisation des porcs, donne la capacité de productions envisagées comme deuxième chapitre et se terminera en troisième chapitre qui s'intéresse à l'étude organisationnelle de l'UPCP.
- la troisième partie retrouvera les trois (3) chapitres comme les investissements, étude de faisabilité et de rentabilité, et l'évaluation du projet. Cette troisième partie sera connue avec ses aspects financiers allant nous démontrer les outils et critères d'évaluation de notre projet.

Les annexes, la bibliographie termineront notre livre.

# **PREMIERE PARTIE**

## **Identification du projet**

Présentation du projet

Etude de marché

Théorie générale sur les outils et critères d'évaluation

## Première partie. IDENTIFICATION DU PROJET

Cette partie correspond à l'analyse de l'existant du projet, c'est pour cela que les trois (3) chapitres ci-après nous intéressent :

- Présentation du projet
- étude de marché
- et la théorie générale sur les outils d'évaluation du projet

### CHAPITRE 1. PRESENTATION DU PROJET

Dans la présentation de notre projet, il faudrait commencer par l'historique et ensuite les caractéristiques de notre projet.

#### Section 1. HISTORIQUE

Cette historique permettra de :

- savoir l'historique des porcs
- connaître celle de LAZAINA et ses voisinages
- comprendre brièvement la vie du promoteur du projet
- justification du projet

#### 1.1. Les historiques des porcs

Le **porc**, dit aussi **cochon domestique** (*Sus scrofa domesticus*) ou cochon des villes est un mammifère domestique omnivore de la famille des porcins, proche du sanglier. Il est généralement élevé par l'homme pour la consommation de sa viande, mais pas seulement.

La femelle adulte est la **truie**, la jeune femelle élevée pour la reproduction est une **cochette**, le mâle est le **verrat** et le jeune cochon (avant le **sevrage**) s'appelle **porcelet**, **cochonnet**, **goret** (ou **cochon de lait** dans l'assiette).

**Tableau n°1: Identification des porcs**

| <b>Masculin</b>                |        | <b>Femelle</b> |        |
|--------------------------------|--------|----------------|--------|
| Jeune                          | Adulte | Jeune          | Adulte |
| Porcelet<br>Cochonnet<br>Goret | Verrat | Cochette       | Truie  |

Source : Site web [wikipedia.org](http://wikipedia.org), juillet 2006

Le terme porc désigne aussi la viande fournie par cet animal, qui est la viande la plus consommée dans le monde et surtout en Europe

Le porc fournit également sa graisse, le saindoux, largement utilisé en cuisine. Ses soies servent à la fabrication de pinceaux. Sa peau fournit un cuir utilisé pour la fabrication de vêtements, de chaussures et d'articles de maroquinerie variés.

Sa constitution anatomique et biologique proche de l'homme et sa facilité d'élevage, ont fait que le cochon est utilisé en recherche médicale et dans des applications thérapeutiques : chirurgie cardiaque, production d'insuline, héparine contre l'hypertension, peau de porc pour le traitement des grands brûlés, etc.

## **1.2. L'histoire de LAZAINA et ses environs**

La localité de LAZAINA a marqué l'aspect royal de l'Imerina. En effet c'était dans la Commune de SABOTSY NAMEHANA, à Anosy Avaratra, que le Roi ANDRIANAMPOINIMERINA tenait éloquence pour émettre ses messages à la population d'ANTANANARIVO. Parfois, il arrivait aux gens de se demander ce qu'il venait de dire : « Qu'est-ce qu'il a dit là-bas ? ». D'où le nom d'une des localités « LAZAINA », signifiant littéralement « DIT ».

C'est également à SABOTSY NAMEHANA que se trouvait le lieu où le Roi prenait une pause lors de ses longues marches, tout en se lavant les pieds. Lorsqu'il se serait bien reposé et rafraîchi, il s'était mis à dire : « mananjina ity rano ity » qui veut dire que cette rivière est sacrée. Le nom du village est devenu par la suite MANADRINA. MANANDRINA est le lieu où la réconciliation entre Tsimahafotsy et Ratsimiamboholahy fut effectuée. Juste au milieu d'un village, le Roi s'était mis à observer son Palais et, satisfait de sa découverte, disait que ce lieu est un lieu agréable car il lui permettait de voir loin (« mahatsinjo ny lavitra eto »). Ainsi, le nom attribué au village est MAHATSINJO.

Plusieurs personnalités célèbres de l'histoire de Madagascar furent issues de cette Commune de SABOTSY NAMEHANA, entre autres, le poète Jean Joseph RABEARIVELO, le martyr de la religion chrétienne RASALAMA.

## **1.3. Brève présentation du promoteur**

Le promoteur de ce projet est une étudiante originaire de ce village de LAZAINA. En effet depuis que nous avons commencé nos études en première année du Département en

Gestion de l'Université d'ANTANANARIVO une de nos ambitions était d'installer une unité de production nous permettant de créer des richesses et d'offrir aux jeunes des emplois. Ici nous pourrions offrir vingt quatre (24) emplois de différents domaines (de qualité des ouvriers à celle d'un Gérant). En fait toutes les connaissances que nous avons acquises dans ce Département de Gestion nous avons conduit à bien transposer les théories aux réalités dans la Commune rurale de SABOTSY NAMEHANA.

Lorsqu'on se réfère au cycle de vie de ce projet, cette production et commercialisation des porcs à LAZAINA ne se situent qu'à « **la phase de lancement** ». Alors nous serons soucieuses du démarrage lent des ventes dès la première année car il y aura plusieurs facteurs allant expliquer cette lente croissance du lancement : les délais dans la montée en puissance de la vente des porcs dans cette commune (actuellement SABOTSY NAMEHANA ne comprend que 500 têtes des porcs).

L'objectif principal du marketing de l' UPCP est de **créer la notoriété tout en favorisant l'essai du porc** (porcelets et porcs engraisés).

#### **1.4. Justification du projet**

Justifier la mise en place de ce projet nous conduit à nous intéresser sur les avantages procurés des porcs et la localisation de cette Commune de SABOTSY NAMEHANA.

##### **1.4.1. Les avantages donnés par les viandes des porcs**

Elever des porcs présente plusieurs avantages :

- c'est une épargne d'argent dont on peut disposer à tout moment qui peut permettre l'investissement dans d'autres secteurs (agriculture, achat de zébus)
- l'élevage est rapidement rentable : une truie produit 20 porcelets par an (2 portées de 10)
- il permet de valoriser les déchets alimentaires et des cultures, car le porc peut manger de tout

##### **1.4.2. Localisation du projet de porciculture**

Cette Commune de SABOTSY NAMEHANA contient quatre (04) arrondissements comprend vingt (27) Fokontany. Elle est accessible par la RN Numéro 3 et couvre une superficie totale de 45 km<sup>2</sup>, la Commune rurale de Sabotsy Namehana est délimitée :

- à l'Est, par la Commune de Fieferana
- au Nord, par la Commune d'Ambohimanga
- au Sud, par la Commune d'Ankadikely
- à l'Ouest, par la Commune d'Antehiroka



La Commune de SABOTSY NAMEHANA présente une dualité car elle est à la fois une ville et une campagne.

Son PCD est le fruit :

- le Comité de Développement Communal (CDC)
- l'Organisme d'Appui au Développement Durable (OADD)
- et surtout FID (Fonds d'Intervention pour le Développement). (Financier de la réalisation ....)

**Tableau n°2 : Villages de la Commune Rurale de SABOTSY NAMEHANA**

|                                               | Habitant     |              |               | Taille Famille | Nombre de toits |
|-----------------------------------------------|--------------|--------------|---------------|----------------|-----------------|
|                                               | Homme        | Femme        | Total         |                |                 |
| <b><i>Arrondissement d'ATSINANANTSENA</i></b> | <b>9 129</b> | <b>9 460</b> | <b>18 589</b> | <b>66</b>      | <b>3 225</b>    |
| Antsinanantsena                               | 1 518        | 1 564        | 3 082         | 5              | 672             |
| Andrefatsena                                  | 1 521        | 1 650        | 3 171         | 7              | 479             |
| Tsarafara                                     | 1 982        | 2 121        | 4 103         | 6              | 660             |
| Soaniedanana                                  | 1 146        | 1 182        | 2 328         | 7              | 360             |
| Ambatofotsy                                   | 558          | 561          | 1 119         | 5              | 229             |
| Antsofinondry                                 | 471          | 429          | 900           | 5              | 175             |
| Antsahatsiresy                                | 794          | 783          | 1 577         | 6              | 251             |
| Ambodivona                                    | 241          | 257          | 498           | 7              | 77              |
| Ambohidrano ouest                             | 355          | 351          | 706           | 5              | 156             |
| Botona                                        | 278          | 261          | 539           | 6              | 85              |
| Beravina                                      | 265          | 301          | 566           | 7              | 81              |
| <b><i>Arrondissement de NAMEHANA</i></b>      | <b>4 397</b> | <b>4 528</b> | <b>8 925</b>  | <b>34</b>      | <b>1 598</b>    |
| Namehana                                      | 494          | 485          | 979           | 6              | 158             |
| Ambohinaorina                                 | 1 496        | 1 467        | 2 963         | 6              | 512             |
| Amorondria                                    | 830          | 900          | 1 730         | 5              | 342             |
| Ambohibary                                    | 486          | 523          | 1 009         | 6              | 168             |
| Manarintsoa                                   | 606          | 675          | 1 281         | 6              | 228             |
| Andidiana                                     | 485          | 478          | 963           | 5              | 190             |
| <b><i>Arrondissement d'ANOSY AVARATRA</i></b> | <b>2 792</b> | <b>2 797</b> | <b>5 589</b>  | <b>26</b>      | <b>1 349</b>    |
| Anosy Avaratra                                | 807          | 820          | 1 627         | 5              | 356             |

|                                          |               |               |               |           |              |
|------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|-----------|--------------|
| Lazaina                                  | 657           | 732           | 1 389         | 4         | 380          |
| Faravohitra                              | 354           | 380           | 734           | 7         | 160          |
| Isahafa                                  | 469           | 408           | 877           | 7         | 129          |
| Ambohitrinimanga                         | 505           | 457           | 962           | 3         | 324          |
| <b>Arrondissement de<br/>MANANDRIANA</b> | <b>1 731</b>  | <b>1 767</b>  | <b>3 498</b>  | <b>23</b> | <b>791</b>   |
| Manandriana                              | 499           | 487           | 986           | 5         | 217          |
| Ambohimpananina                          | 237           | 247           | 484           | 4         | 123          |
| Ambatolampy                              | 342           | 359           | 701           | 4         | 178          |
| Ambohitsoa                               | 285           | 278           | 563           | 5         | 114          |
| Mahatsinjo                               | 368           | 396           | 764           | 5         | 159          |
| <b>TOTAL</b>                             | <b>18 049</b> | <b>18 552</b> | <b>36 601</b> | <b>5</b>  | <b>6 963</b> |

L'arrondissement d'Anosy Avaratra où se trouve la site du projet (LAZAINA) arrive à la troisième place derrière l'arrondissement d'Antsinanantsena et celui de Namehana. En fait actuellement ce village de LAZAINA contient 1 389 de population.

## **Section 2. CARACTERISTIQUES DU PROJET**

Quand on parle des caractéristiques du projet, cela nous conduit à nous intéresser aux caractéristiques techniques et celles structurelles du projet.

### **2.1. Les caractéristiques techniques du projet**

Dans ces caractéristiques techniques, nous allons voir la naissance d'idée, inventaire des opérations possibles et l'importance économique des porcs.

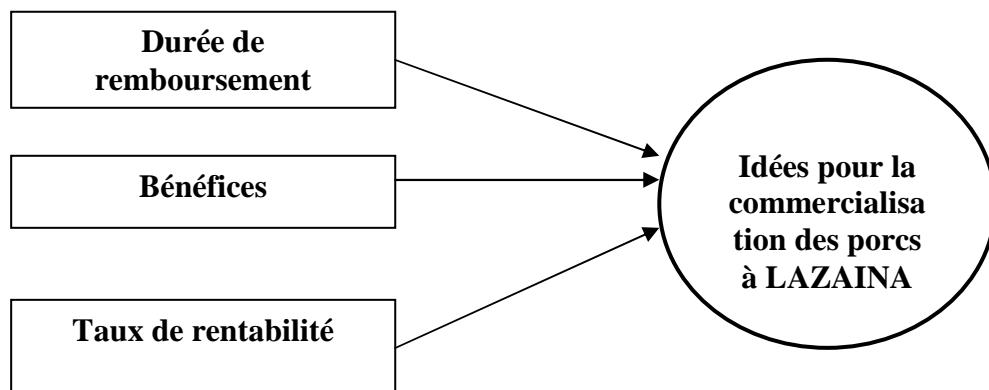
#### **2.1.1. La naissance d'idées**

Les idées ont été nées dans notre esprit pour l'élevage et commercialisation des porcs dans le but d'harmoniser les objectifs du développement rural et la promotion industrielle dans la commune de SABOTSY NAMEHANA. En effet la Commune rurale de SABOTSY NAMEHANA est une localité de l'agriculture car son plan communal pour le développement est axé en grande partie aux élevages et cultures des produits générateurs de revenus.

Ces idées ont du franchi certains critères de choix à savoir :

- la durée de remboursement de l'investissement initial (Ar. 626 300 000) sera de cinq (5) ans

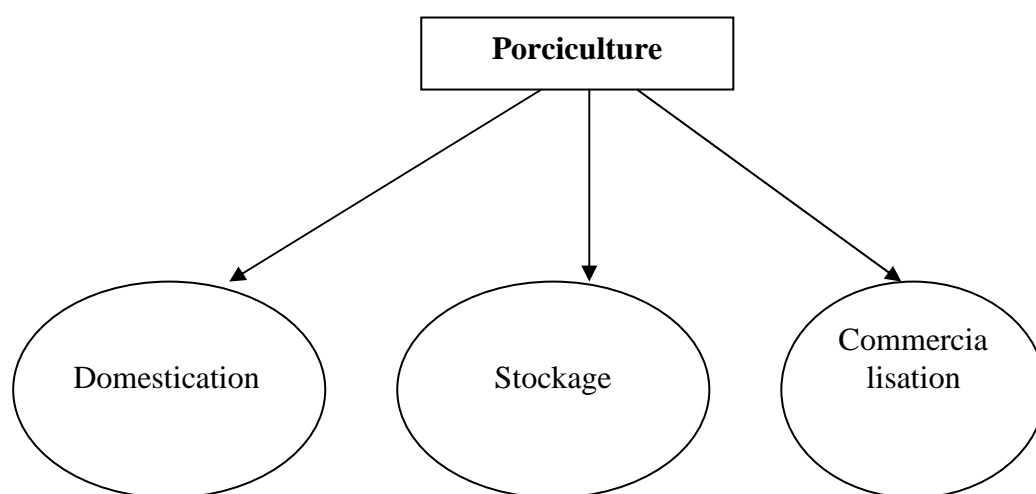
- les bénéfices doivent tenir compte de façon explicite de la cannibalisation des produits existants.
- le taux de rentabilité des investissements sera satisfaisant (au moins 40%)



**Figure n° 1: Critères de choix du produit porc**

### **2.1.2. L'inventaire des opérations possibles**

Les opérations suivantes constituent les étapes à faire dans la porciculture : la domestication, le stockage, l'exportation et importation.



**Figure n° 2: Opérations possibles de la porciculture**

Comme si le stockage et commercialisation sont deux (2) concepts courants pour les Gestionnaires, alors il reste à expliquer la domestication des porcs.

➤ **Domestication des porcs**

La domestication remonte probablement vers 7000 avant Jésus Christ. Il a été domestiqué bien après les ovins et les bovins car incapable de transhumer et donc de suivre des groupes humains nomades. Sa domestication correspond donc à la sédentarisation des hommes et à l'apparition de l'agriculture. Elle débute probablement en **Asie mineure** et est attestée à l'Âge du bronze chez les Égyptiens et les mésopotamiens. Sa facilité d'élevage et de reproduction, l'abondance de sa viande vont rendre son expansion très rapide à travers l'Asie et l'Europe.



**Figure n° 3:** Domestication des porcs

La classification classique du porc est :

| Désignation   | Caractéristiques |
|---------------|------------------|
| Règne         | Animalia         |
| Embranchement | Chordata         |
| Classe        | Mammalia         |
| Ordre         | Artiodactyla     |
| Famille       | Suidae           |
| Genre         | Sus              |
| Espèce        | Sus scrofa       |

Le côté biologique, le porc possède 38 chromosomes. Ainsi le verrat mâle éjacule environ 250 cc de **sperme** qui contiennent 200 millions de **spermatozoïdes** par cc... ce qui est énorme comparé à l'étalon qui, lui, éjacule 70 cc de sperme qui renferment 100 millions de spermatozoïdes par cc. Un homme c'est entre 2 et 6 cc

## **2.2. Les caractéristiques structurelles du projet**

Faisant parties principales de ces caractéristiques structurelles du projet la structure juridique et celle financière.

### **2.2.1. La structure juridique**

Notre unité de production respectera le nouveau règlement régissant les sociétés commerciales à Madagascar c'est la **loi n° 2003-036 du 30 Janvier 2004**. Dans l'exposé des motifs cette loi stipule que « la société commerciale est l'instrument essentiel de l'activité économique moderne ». Cette loi préconise les nouvelles variantes telles que les SARL et SA unipersonnelle ou la SA avec administrateur général.

### **2.2.2. La structure financière**

Les moyens financiers conditionnent l'avenir d'une unité de production. Il est illusoire d'imaginer le probable bon fonctionnement d'un centre à zéro capital.

Comme le montre le bilan d'ouverture de l'UPCP, la stabilité et l'équilibre sont flagrant. Selon ce décret le capital minimum d'une SARL Unipersonnelle est d'Ar 2 000 000.

**Tableau n°3 : Le bilan d'ouverture du projet (montant en millier d'Ariary)**

| <b>EMPLOI</b>        | <b>MONTANT</b>     | <b>RESSOURCES</b>       | <b>MONTANT</b>     |
|----------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
| ACTIFS NON COURANTS  | 626 300 000        | Capitaux propres        | 300 000 000        |
| ACTIFS COURANTS      | 40 000 000         | Passifs non courants    | 636 300 000        |
| Stocks encours       | 175 000 000        | Passifs courants        | -                  |
| Banque               | 95 000 000         |                         |                    |
| Caisse               |                    |                         |                    |
| <b>Total EMPLOIS</b> | <b>936 300 000</b> | <b>Total RESSOURCES</b> | <b>936 300 000</b> |

Le capital social est confondu aux apports propres de montant de Ar 300 000 000. Ainsi le montant du capital investi n'est autre que les actifs non courants qui s'élèvent à Ar 626 300

## **CHAPITRE 2. ETUDE DU MARCHÉ**

L'étude du marché consiste à :

- analyser l'offre
- analyser la demande
- analyser la concurrence
- illustrer les aspects marketing de notre projet

### **Section 1. ANALYSE DE L'OFFRE**

Généralement l'offre se matérialise dans la production et l'importation des biens et services. Alors comme notre portefeuille sera la production et commercialisation des porcs, les aspects des importations des porcs venant des entreprises étrangères n'existent plus directement dans le marché d'ANTANANARIVO en général et SABOTSY NAMEHANA en particulier. Cependant nous allons voir les qualités et quantités des porcs à offrir.

#### **1.1. Qualité et quantité du produit à offrir**

Qualité et quantité sont deux (2) déterminants des produit à offrir dans un marché, alors nous allons commencer par la description de la qualité des porcs de l'UPCP.

##### **1.1.1. Qualité des porcs à offrir**

Les qualités des porcs à offrir sont : les porcelets et les porcs engraisés

Alors afin de confirmer la qualité des porcs à offrir accepter l'inspection faite par les experts habilités est une des obligations des producteurs.



**Figure n° 4:** Inspection de la viande des porcs

Pour assurer la production et commercialisation des viandes des porcs l'inspection est obligatoire.

#### **1.1.2. Quantité des porcs à offrir**

Les quantités des porcs à offrir correspondent au trimestriel de la production. C'est-à-dire notre unité de production pourra grandir :

- 2 000 têtes de porcelets
- 3 000 têtes de porcs engraisés

Il faut préciser qu'un porcelet pèse environ 7,5 Kg, tandis qu'un porc engraisé aura de 130 Kg. Ainsi notre projet aura les capacités annuelles ci-après :

- 8 000 têtes de porcelets pour une année (quatre (4) trimestres)
- 12 000 têtes de porcs engraisés

#### **1.2. Clientèle cible**

La clientèle cible sera l'ensemble des agents ayant le vouloir et le pouvoir d'achat, ils s'appellent en général les demandeurs des porcs de notre projet. Ils se regroupent soit dans les publics acheteurs soit vendeurs intermédiaires. Les musulmans sont des non-consommateurs absolus de nos porcs à cause de leur religion.

**Tableau n°4 : Clientèle cible de notre projet**

| Clientèle cible         | Pourcentage |
|-------------------------|-------------|
| Publics acheteurs       | 60          |
| Vendeurs intermédiaires | 40          |
| Musulmans               | 0           |
| <b>T O T A L .....</b>  | <b>100</b>  |

Source : **Enquête individuelle, avril 2006, marché de SABOTSY NAMEHANA**

Notre projet ne visera jamais les musulmans car ils ne seront des clients potentiels pour le marché des porcs. Cependant les publics acheteurs constituent 60% du cible et les 40% seront des vendeurs intermédiaires des ventes des porcs.

## **Section 2. ANALYSE DE LA DEMANDE**

L'analyse de la demande de notre projet consiste à mesurer la consommation et l'exportation des porcs, car une demande apparaît lorsqu'il y a vouloir et pouvoir d'achat aux porcs. Cependant leurs caractéristiques et l'estimation de son volume nous seront indispensables. En effet ces caractéristiques correspondent aux aspects qualitatifs des besoins à satisfaire, tandis que l'estimation du volume de la demande confond aux aspects qualitatifs de ces besoins.

### **2.1. Caractéristiques de la demande**

Ces caractéristiques s'intéressent aux questions :

- ❖ Quels sont les besoins à satisfaire ? Comment sont-ils satisfaits ?
- ❖ Dans quelles mesures, les porcs de cette unité peuvent-ils le satisfaire ?

Ainsi les porcs seront nécessaires pour les plats de nourriture de certaine famille malgache.

### **2.2. Estimation du volume de la demande**

Les principaux pays importateurs de viande de porc sont le Japon et la Corée du Sud, importations en provenance d'Europe et du Canada. La Chine et Hong Kong premiers producteurs mondiales de cochons, mais dont les besoins sont en augmentation constante du fait de l'amélioration du pouvoir d'achat des populations. La Russie dont le système de production est encore incapable d'assurer les besoins qui sont également en augmentation, les importations proviennent du Brésil et d'Europe. Les USA dont les besoins sont couverts



principalement par la production canadienne. Le Mexique est également importateur de viande de porc en provenance des USA et du Brésil

**Tableau n°5** : Importation des viandes de porc, en millier de tonnes

| <b>Pays importateurs</b> | <b>Poids</b> |
|--------------------------|--------------|
| Corée du Sud             | 1 800        |
| Japon                    | 1 750        |
| Chine                    | 2 850        |
| <b>TOTAL</b>             | <b>6 400</b> |

En 1999, les échanges internationaux de viandes de porc (hors échanges intra communautaires) ont portés sur 6,4 millions de tonne équivalent carcasse, représentant les viandes et produits transformés. En 2004, les principaux exportateurs mondiaux de viande de porc sont dans l'ordre d'importance l'Europe (DANEMARK, PAYS BAS, FRANCE), le CANADA, le BRESIL, les USA. Cette situation pourrait évoluer dans les prochaines années pour voir la part des exportations européennes diminuer au profit du Brésil, du Canada et des USA.

### **Section 3. ANALYSE DE LA CONCURRENCE DU PROJET**

Les quatre (4) phases du cycle de vie d'un produit, leur durée respective et l'ampleur de la variation du volume des ventes au cours de leur succession résultent de l'interaction de plusieurs facteurs comme :

- les processus d'adoption et de diffusion des nouveaux produits
- le progrès technologique
- l'évolution des besoins
- l'intervention de la concurrence

Les changements des modes de vie, de besoin et de tous les consommateurs peuvent également contribuer aussi à rendre un produit obsolète et à refaire entrer dans la phase de déclin, alors le Responsable Marketing de l'UPCP aura des poursuites à la loupe la flexibilité des besoins et désirs de sa clientèle cible, en tout cas cela permettrait à cette unité de satisfaire de façon optimale ses clients.

Quant à la concurrence qui est le deuxième facteur explicatif du cycle de vie va perturber les opérations des porcs, car des concurrents ne tardent pas à apparaître dans le

marché des porcs. Ainsi cette situation concurrentielle viendrait freiner le développement ou même réduire la part de marché de notre projet.

Pour notre projet nos produits seront les porcs, alors l'Unité aura la concurrence directe et indirecte sur les porcs.

### **3.1. Concurrence directe**

Les concurrents directs de notre projet sont de deux (2) natures :

- ✓ Les vendeurs des viandes (volailles, canards et poulets etc ;) dans le marché de SABOTSY. NAMEHANA
- ✓ Les vendeurs de poissons
- ✓ Les vendeurs des viandes de boeufs

L'activité d'élevage est dominée par l'avicole. Cependant, il existe quelques têtes de bovidés et de porcins.

**Tableau n°6 : Elevage et pêche à SABOTSY NAMEHANA**

|              | <b>Effectifs</b> | <b>Part en % du total</b> |
|--------------|------------------|---------------------------|
| Bovidés      | 1 212            | 8,98%                     |
| Volailles    | 487              | 3,58%                     |
| Caprins      | -                | -                         |
| Ovins        | 51               | 0,35%                     |
| Equins       | -                | 9                         |
| Pisciculture | -                | -                         |

**Source : PCD, 2005, SABOTSY NAMEHANA**

Malgré l'absence de disponibilité des données pour la pisciculture, les poissons frais sont une des renommées du marché de SABOTSY NAMEHANA. Mais l'élevage de porcs arrive à la troisième position des activités agricoles dans cette commune.

### **3.2. Concurrence indirecte**

Les concurrents indirects proposent des produits qui répondent à des attentes similaires à celles de nos produits. Les marques en concurrence se situent dans des catégories de produits souvent très éloignées les unes des autres. Le marché est analysé par son contour « objectif ».

Alors tous les agriculteurs dans cette Commune sont des concurrents indirects du fait ils n'ont des objectifs que d'écouler des produits sur le marché de SABOTSY NAMEHANA, c'est-à-dire les agriculteurs y ont de même cible dans ce marché.

Sans oublier aussi les supermarchés dans la ville d'ANTANANARIVO, certes tous ces supermarchés assurent également de la vente des viandes et produits semblables aux offres de l'UPCP, donc ils partagent les mêmes cibles que le nôtre.

## **Section 4. ASPECTS MARKETING**

Afin que les objectifs fixés soient atteints et la satisfaction des cibles soient obtenues, le Gérant de l'UPCP doit d'une part mettre en lumière les moyens à la disposition et les contraintes recensées, et d'autre part à harmoniser les stratégies, politiques et tactiques du marketing du projet.

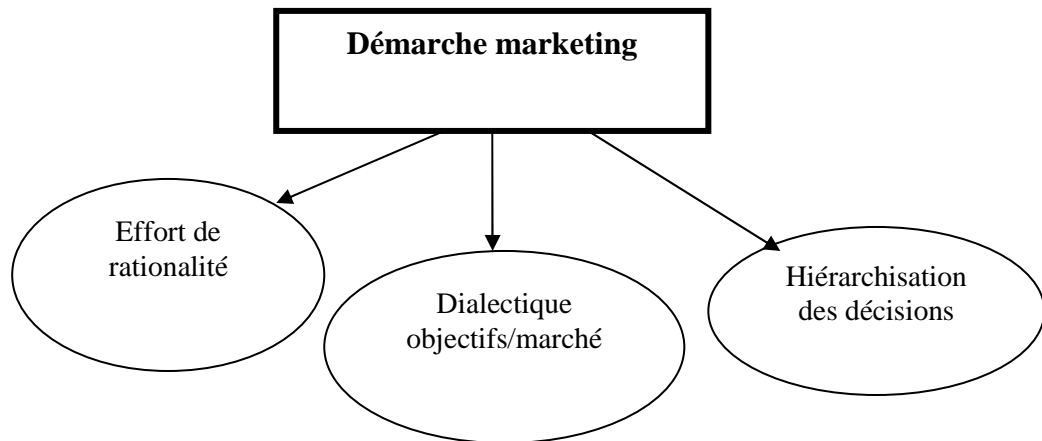
### **4.1. Stratégies marketing (stratégies pull, stratégies push)**

Pour que l'UPCP soit efficace dans son marché, le marketing lui offre une démarche intellectuelle rigoureuse d'élaboration des politiques de marketing. En effet le marketing est une discipline qui cherche à satisfaire le ou les désirs et besoins du consommateur ou de groupes de consommateurs (segment marketing) et à assurer la commercialisation des biens et services proposés dans les meilleures conditions de profit.

Ensuite le marketing est un ensemble des méthodes et des moyens dont dispose une organisation pour promouvoir dans les publics auxquels elle s'intéresse, des comportements favorables à la réalisation de ses propres objectifs.

Alors sa démarche comporte trois (3) caractéristiques majeures :

- un effort de rationalité
- une prise en compte dialectique des objectifs de l'organisation et des caractéristiques du marché.
- une hiérarchisation des diverses décisions de marketing

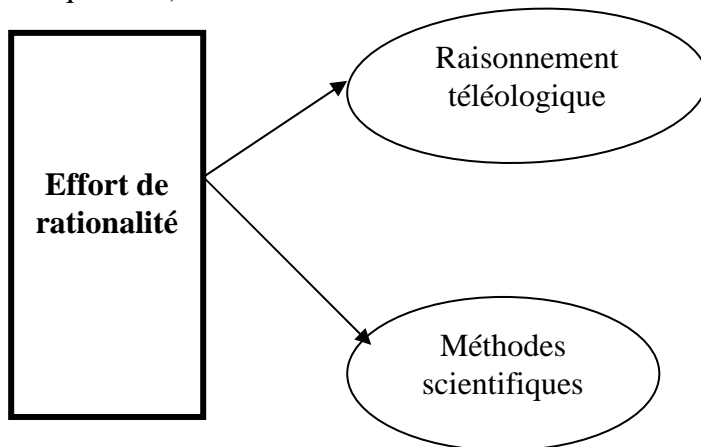


**Figure n° 5: Démarche marketing**

Nous allons clarifier ces éléments déterminants de la démarche dans les subdivisions ci-après.

#### **4.1.1. Un effort de rationalité**

C'est l'engagement permanent d'un responsable de marketing afin qu'il évite des erreurs. Cet effort permanent comporte deux (2) aspects principaux : le modèle de raisonnement téléologique (relation entre fins et moyens) et le recours aux méthodes scientifique (mathématiques, statistiques, anthropologies, biologies, agronomies, management, informatiques etc.).



**Figure n° 6: Aspects principaux de l'effort de rationalité**

Alors pour l'UPCP son Responsable marketing peaufine bien ses actions dans le but d'atteindre la production hebdomadaire suivant les moyens à la disposition de l'Unité. Les méthodes scientifiques à utiliser de notre unité seront

- les mathématiques financières pour le calcul de la rentabilité par le biais de l'actualisation des flux financiers
- le système d'arbitrage par pondération de toutes les décisions, comme l'évaluation et comparaison de ses stratégies et politiques alternatives

- les statistiques dans ses analyses
- l'Internet pour ses ventes en ligne, et pour ses communications avec ses partenaires (clients et fournisseurs en général etc.). Le site web de l'UPCP permettra aux internautes d'accéder aux informations concernant les porcs à SABOTSY NAMEHANA et le mécanisme de la vente des viandes des porcs.

#### **4.1.2. Aspect dialectique de la démarche marketing**

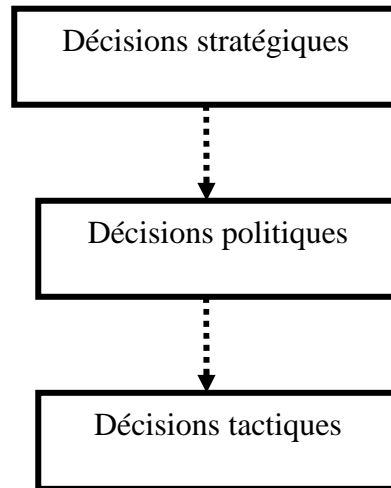
Cette deuxième caractéristique majeure de la démarche marketing est une démarche dialectique qui doit, constamment prendre en compte les exigences ou aspiration souvent contradictoires et incompatibles de l'entreprise et du marché.

Ici pour notre projet nous serions obligés de contrôler la réalisation des comptes prévisionnels qui semblent favorables à l'UPCP, alors reste à vérifier si les comportements et attitudes des acheteurs (locaux et internationaux) des porcs aboutiront aux bénéfices de notre projet. En fait l'UPCP se servira l'homo oeconomicus qui n'est autre que « maximum de profit et minimum des coûts ».

#### **4.1.3. Hiérarchisation des diverses décisions**

Toutes les décisions ne sont pas d'une égale importance et peuvent être à cet égard regroupées en trois (3) niveaux hiérarchiques : décisions tactiques, décisions politiques et décisions stratégiques.

- au niveau le plus bas retrouvent les décisions tactiques quotidiennes ou du moins fréquentes d'une portée relativement limitée qui sont prises normalement par des responsables d'un niveau hiérarchique moyen.
- les décisions politiques constituent le niveau suivant à savoir les quatre (4) politiques : produit, prix, distribution et vente, et communication et de promotion.
- la décision stratégique, le niveau le plus haut, sont les décisions allant regroupant les décisions politiques pour être cohérentes et efficaces. Elles doivent s'intégrer dans un plan d'ensemble que l'on appelle « *la stratégie globale de l'entreprise* ».



**Figure n° 7:** Décisions hiérarchiques de marketing

Alors une fois notée cette stratégie globale de marketing de l'UPCP, les politiques de produit, de prix, de distribution et de communication qui en découlent sont formulées d'une manière plus détaillée, ce sont elles qui inspireront les décisions tactiques prises jour après jour.

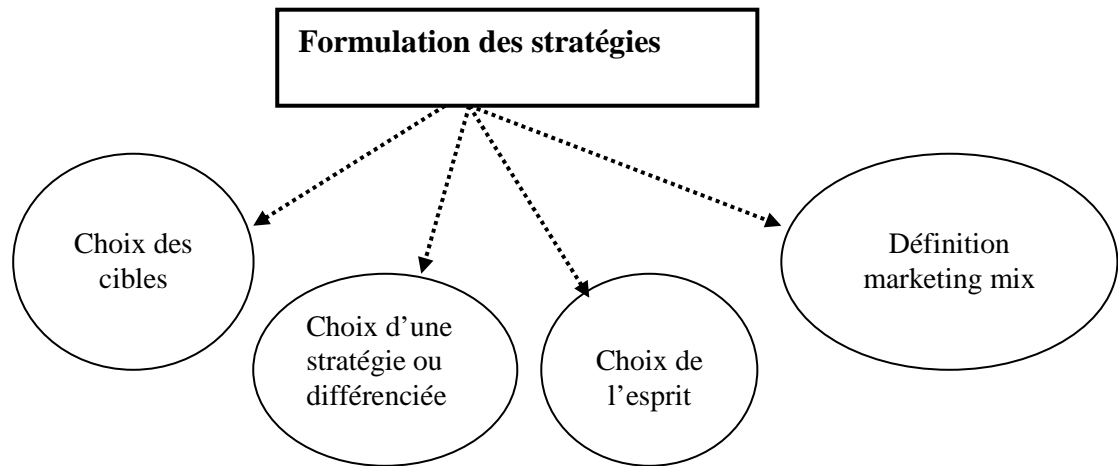
#### **4.1.4. Stratégies possibles**

Il devient possible d'imaginer et de formuler une ou plusieurs stratégies possibles à la lumière des objectifs visés, des moyens disponibles et des contraintes recensées.

Bien attendu, il n'est généralement pas possible de faire un inventaire complet de toutes les stratégies possibles. Il est tout de même souhaitable de formuler plusieurs stratégies alternatives que l'on évaluera et que l'on comparera ensuite en vue de choisir la meilleure.

Mais il arrive souvent que, faute de temps on se contente d'imaginer une seule stratégie en se réservant toutefois la possibilité de la modifier ou d'en imaginer une autre, si au terme de la phase d'évaluation, la première n'apparaît pas satisfaisante. La formulation de la stratégie envisagée ou s'il y en a plusieurs de chacun d'elle, se fait sous quatre (4) rubriques principales :

- choix des cibles
- choix d'une stratégie ou différenciée
- choix de « l'esprit » général de la stratégie et,
- la définition du marketing – mix.



**Figure n° 8:** Formulation des stratégies en marketing

Lorsque nous allons nous intéresser au choix de l'esprit général de la stratégie, nous distinguons souvent deux (2) grandes familles des stratégies marketing en fonction de la nature de leurs éléments (ici notre portefeuille c'est le porc) : les stratégies pulls et stratégies push.



**Figure n° 9:** Stratégies courantes de marketing

- **Les stratégies de type pull** consiste à faire demander le produit par les consommateurs utilisateurs leurs éléments moteurs principaux sont : la politique de consommation et notamment la publicité ainsi que les supériorités intrinsèque du produit ou son produits avantageux. Ce sont l'accomplissement des publicités par Internet, les affichages, les annonces publicitaires dans les presses faits par le Responsable marketing de l'unité UPCP, et ces tâches du responsable marketing seront celles d'un « media planer ». Alors ce Responsable marketing aura par exemple de choix plusieurs presses de proximité dans la Province d'ANTANANARIVO et surtout au sein de la Région d'ANALAMANGA dans le but de publier l'unité UPCP et les porcs qu'elle produit.

- **Les stratégies push** au contraire consistent à faire pousser les produits par les distributeurs ou les vendeurs. Elles s'appuient essentiellement sur les avantages et initiations offertes.

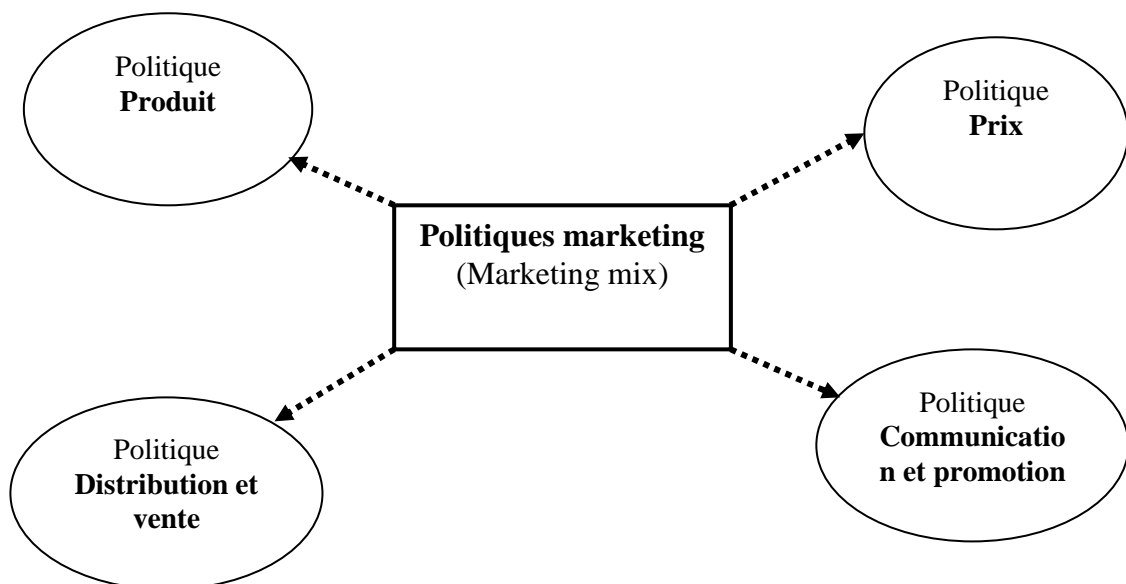
Il n'est donc généralement pas possible pour une entreprise d'opter d'une manière radicale pour une stratégie pull ou push mais plutôt de choisir une combinaison d'éléments moteurs appropriés à ses ressources et aux caractéristiques du marché. La combinaison choisie pouvant selon les cas avoir une coloration plutôt pull ou plutôt push.

Pour l'unité UPCP, elle aura des stratégies à dominance push à cause de ses produits à offrir qui seront des produits alimentaires sur les porcs car le but principal sera de pousser les porcs auprès des clients.

#### **4.2. Politiques marketing (marketing mix)**

C'est la cohérence des politiques du marketing mix, c'est-à-dire la formulation d'une stratégie globale de marketing qui est la définition dans ses grandes lignes des marketing-mix. Cette définition qui n'est autre que la traduction concrète de l'esprit de la stratégie à adopter (c'est-à-dire le positionnement et les éléments moteurs retenus).

Elle consiste à formuler les options de base relative aux quatre (4) composantes du marketing-mix.



**Figure n° 10: Politiques marketing**



- ***politique de produit*** (structure générale de la gamme et caractéristiques principales de chacun de produit politique de marque et de conditionnement). Ainsi pour l'UPCP ses produits de base seront les porcelets et les porcs engraisés. Quant à sa gamme son Responsable marketing l'élargirait pour affronter les aspects dialectiques du marché.
  
- ***Politique de prix*** (zone ou fourchette de prix retenue pour chaque article, politique tarifaire). Le promoteur de ce projet espère certainement que les coûts et prix qu'on établira seront à la portée des clients. Ainsi le prix est la seule variable du marketing mix à apporter un revenu à l'Entreprise, alors que les autres constituent une source de dépenses. Le responsable de fixation des prix c'est la Direction générale avec le responsable marketing du fait que UPCP sera de type petite et moyenne entreprise (PME). En fait les prix font naturellement l'objet de discussions avec les responsables des ventes, de la production, de la financière et de la comptabilité. Les étapes de fixation de prix sont au nombre de six (6) :
  - ❖ Déterminer l'objectif
  - ❖ Évaluer la demande
  - ❖ Estimer les coûts
  - ❖ Analyser les prix et les offres des concurrents
  - ❖ Choisir une méthode de tarification
  - ❖ Fixer le prix final
  
- ***Politique de distribution et de vente*** (choix des canaux de distribution, politique de marge et d'exclusivité, taille est organisation de la force de ventes). Cette politique sera confiée aux agents responsables de distribution et de vente. Il va y avoir également le jeu de marges par le responsable marketing. En fait l'UPCP choisirait de la stratégie sélective pour la réalisation de cette politique.
  
- ***Politique de communication et de promotion*** (montant approximatif et répartition générale du budget du communication et de promotion, choix des grands médias à utiliser, axe et thème publicitaires principaux). Pour l'unité de UPCP elle aura des tâches de coopération avec le FIVPAMA, l'organisme « Entreprendre à Madagascar » et le GUIDE. Mais toutes les opérations à assurer consisteront à

respecter et protéger l'environnement, c'est-à-dire la mise en compatibilité des investissements environnementaux sera respectée.

La publicité, publication et relation publique s'illustrent dans la répartition des dépenses de communication entre médias et hors médias, ci-après :

La communication dans les médias comprend :

- Radio
- Télévision
- Cinéma
- Affichage
- Presse

Tandis que la communication hors médias contient :

- Annuaire imprimés
- Marketing direct
- Promotion des ventes
- Événementiel dont salons et foires
- Relations publiques
- Achat d'espaces Internet

En tout cas l'UPCP part du principe « la satisfaction des clients fait la meilleure publicité ».

## CHAPITRE 3 THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION

Cette théorie générale sur l'évaluation nous conduit à comprendre les outils et les critères d'évaluation du projet.

### Section 1. OUTILS D'EVALUATION

Les outils d'évaluation d'un projet comprennent :

- ✓ La VAN
- ✓ Le TRI
- ✓ L'IP
- ✓ La DRCI

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

Avant d'interpréter la VAN il faut la définir et la formuler.

##### 1.1.1. Définition

Dans le cas de l'investissement, la **valeur actuelle nette (VAN)** est la différence entre

- Les capacités d'autofinancement actualisés (= valeur actuelle) qu'apportera cet investissement.
- Et l'investissement initial

##### 1.1.2. Formule

$$V_{\text{ActuelleNette}} = \sum_{p=1}^{p=N} C_{\text{AutoFinancement}} \cdot (1+t)^{-p} - I = \sum_{p=1}^{p=N} C_{\text{AutoFinancement Actualise}} - I$$

Avec

***C autofinancement*** : la capacité d'autofinancement obtenue

***t*** : le taux d'actualisation

***p*** : le numéro de l'annuité

***N*** : le nombre total d'annuités

***I*** : le capital investi

***C autofinancement actualisé*** : la capacité d'autofinancement obtenue actualisée

### 1.1.3. Interprétation

Une V.A.N positive détermine si l'investissement peut être entreprise.

Par contre, cet indice seul ne permet pas d'apprécier pleinement un investissement, car entre plusieurs investissements à **VAN** égales, un capital de départ élevé sera moins rentable.

A consiste le TRI ?

### 1.2. Taux de rentabilité interne

Connaître le TRI il faut le définir, le formuler et l'interpréter.

#### 1.2.1. Définition

Le **taux de rentabilité interne (TRI ou TIR)** est le taux d'actualisation pour lequel le cumul des capacités d'autofinancement égale le capital investi, en d'autres termes lorsque la valeur actuelle nette s'annule.

#### 1.2.2. Formule

$$V_{ActuelleNette} = 0 = \sum_{p=1}^{p=N} C_{AutoFinancement} \cdot (1 + T_{RI})^{-p} - I$$

Avec

***C autofinancement*** : la capacité d'autofinancement obtenue

***t*** : le taux d'actualisation

***p*** : le numéro de l'annuité

***N*** : le nombre total d'annuités

**I** : le capital investi

**C autofinancement actualisé** : la capacité d'autofinancement obtenue actualisée

**TRI** : le taux de rentabilité interne

### 1.2.3. Interprétation

Mathématiquement, cette fonction peut s'annuler pour différents  $T_{RI}$ . Seul le taux pour une valeur actuelle nette passant de négatif à positif est le résultat.

Le **TRI** est un outil de décision à l'investissement, un TRI élevé et supérieur au taux bancaire sera susceptible d'être choisi.

### 1.3. Indice de profitabilité

Analyser l'indice de profitabilité d'un projet reposera

- sur sa définition,
- sur son formule
- et son interprétation

#### 1.3.1. Définition

L'indice de profitabilité (I.P) est le rapport entre le cumul actualisé des capacités d'autofinancement (*cash flows*) et le capital investi. En fait c'est le rapport entre la Valeur actuelle nette ses cash flow futurs et le capital investi.

Avec **I<sub>profit</sub>** l'indice de profitabilité, **A<sub>autofinancement</sub>** la capacité d'autofinancement, **t** le taux d'actualisation, **p** le numéro de l'annuité, **N** le nombre total d'annuités, **I** le capital investi, **C<sub>AutoFinancement Actualisé</sub>** la capacité d'autofinancement actualisée.

#### 1.3.2. Formule

$$I_{profit} = \frac{\sum_{p=1}^{p=N} C_{AutoFinancement actualise}}{I} = \frac{\sum_{p=1}^{p=N} C_{AutoFinancement} \cdot (1+t)^{-p}}{I}$$

### **1.3.3. Interprétation**

Ce critère renseigne sur la rentabilité d'un investissement. En fait l'indice de profitabilité supérieur à l'unité indiquera le rendement du projet.

### **1.4. Durée de récupération du capital investi (DRCI)**

Avant d'interpréter la DRCI il faut la définir et la formuler.

#### **1.4.1. Définition**

Le délai de récupération du capital investi est le nombre d'années, mois jusqu'à ce que le cumul des capacités d'autofinancement actualiser atteigne le capital investi.

#### **1.4.2. Formule**

On fait l'extrapolation dans le but d'approximer ce délai théorique DRCI.

#### **1.4.3. Interprétation**

Un délai court est un critère pour un investissement intéressant car cela facilite notamment les prévisions, et d'ailleurs le projet affichera une forte performance.

Théoriquement le DRCI idéal est le temps moins de cinq (5) ans mais cette durée dépendra la faisabilité du projet et la cohérence des ressources à mettre en œuvre.

## **Section 2. CRITERES D'EVALUATION DU PROJET**

Evaluer un projet selon les critères, c'est comprendre :

- Pertinence
- efficacité
- Efficience
- Durée de vie

### **2.1. Pertinence**

Toutes les informations nécessaires pour le processus du projet sont exhaustives mais complètes pour l'exploitation à réaliser.

En effet, les données pour la prévision de la vente seront complètes et réalistes. Pareil pour la maîtrise des coûts.

## **2.2. Efficacité**

Sans tenir compte, par exemple, les coûts, l'écart entre la prévision et la réalisation sera largement positive. L'on évalue dans quelle mesure le projet atteint les buts visés ou effets recherchés. On ne tiendra pas compte de la performance des moyens mis à la disposition.

## **2.3. Efficience**

On entend le rapport entre les produits et les ressources utilisés; les produits étant à maximiser et les ressources à minimiser; ceci rejoint l'idée de rendement. Ici, c'est l'efficacité avec des coûts moindres et des moyens performants. Donc la rentabilité sera rationnelle.

## **2.4. Durée de vie de projet**

Cela signifie que la fonctionnalité du projet est assurée du fait qu'il est en permanence de satisfaire les besoins qui sont illimités avec les ressources limitées à la disposition du projet.

# DEUXIEME PARTIE

## Conduite du projet

- .Technique de production du projet
- .Capacités de production envisagées
- .Etude organisationnelle



## **Deuxième partie. CONDUITE DU PROJET**

Dans cette deuxième partie nous aurons trois (3) chapitres :

- techniques des productions de l'unité
- capacités des productions envisagées
- étude organisationnelle

### **CHAPITRE 1. LA TECHNIQUE DE REALISATION**

Dans ce chapitre, nous allons disséquer l'identification des matériels et les techniques de production envisagées

#### **Section 1. IDENTIFICATION DES RESSOURCES**

Identifier les ressources du projet consiste à connaître les cinq (5) éléments :

- les ressources matérielles
- les ressources financières
- les ressources humaines
- les ressources informationnelles
- les ressources temporelles

##### **1.1. Ressources matérielles**

Ces ressources sont constituées par les éléments suivants

- Terrain 10 000 m<sup>2</sup> (1 ha) à Ar 10 000 le m<sup>2</sup>
- Construction 4 000 m<sup>2</sup>
- Matériels d'exploitation
- Matériels et mobiliers de bureau
- Matériels de transport
- Matériels informatiques (ordinateurs et accessoires)
- Agencement, aménagement et installations techniques

##### **1.2. Ressources financières**

Les ressources financières s'obtiennent par les aides familiales qui constitueront l'apport propre et vaudra 32,04% du financement soit Ar 300 000 000 (936 300 000 x 32,04%). Et les 67,95% du financement seront à emprunter chez la banque BOA d'ANALAMAHITSY, soit Ar 636 300 000 (936 300 000 x 67,95%).

Ces ressources financières sont formées des apports du propriétaire et les emprunts de 67,95% auprès de la BOA d'ANDRAVOAHANGY, cette somme équivaut à Ar 636 300 000  
 $= 67,95\% \times 936\ 300\ 000$

Ces ressources comptent Ar 936 300 000 dont :

- 32,04% des apports du propriétaire soit Ar 300 000 000
- 67,95% des emprunts bancaires soit Ar 636 300 000

Le taux remboursement est de 20%, et le remboursement commence à partir de la première année de l'exercice.

### **1.3. Ressources humaines**

Pendant les cinq (5) premières années, les opérations de l'UPCP disposent de vingt quatre (24) personnes. Les ressources humaines se repartissent dans le tableau présent la catégorie professionnelle des futurs personnels de l'unité de production.

**Tableau n°7 : Catégorie professionnelle des personnels du projet**

| <b>Qualité du personnel</b> | <b>Nombre</b> |
|-----------------------------|---------------|
| <b>GERANT</b>               | 1             |
| Responsable marketing       | 1             |
| Comptable                   | 1             |
| Chauffeur                   | 1             |
| Ouvriers                    | 18            |
| Gardiens                    | 2             |
| <b>T O T A L.....</b>       | <b>24</b>     |

### **1.4. Ressources informationnelles**

L'UPCP doit adopter **un système d'information** car désormais l'information est devenue plus importante que la force commerciale. Ce système d'information allant fournir des données extrêmement détaillées sur les souhaits, les préférences et les comportements des consommateurs. Alors à travers de ce système d'information le Gérant de l'UPCP s'efforce à rendre :

- utile l'information
- rapide l'information
- pérenne l'avantage concurrentiel de l'UPCP

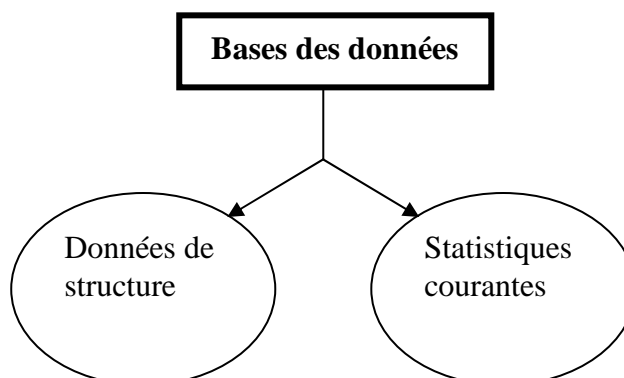
En fait, le système d'information marketing doit constituer un équilibre entre ce dont les dirigeants estiment avoir besoin, ce dont ils ont vraiment besoin, et ce qui est viable sur le plan économique. Les principales informations prises dans l'unité sont :

- types de décisions régulièrement amenés à prendre
- types d'information à souhaiter pour prendre ces décisions
- types d'information à la disposition actuelle
- types d'études à demander

Le plus ancien et le plus fondamental de tous les systèmes d'information est le système comptable qui enregistre les commandes, les ventes, les stocks, les effets à recevoir, etc.

En tout cas c'est à l'aide des informations que le responsable de cette unité d'UPCP puisse déceler opportunités et problèmes. Il adopte des **bases de données** tout en y organisant les informations relatives aux clients, aux produits, aux vendeurs, etc. puis intégrant les données provenant des différentes bases pour concevoir leurs actions dans l'avenir.

A travers de ces bases de données l'UPCP possède deux (2) variables à savoir les variables pour les données de structure, et les variables pour les statistiques courantes.



**Figure n° 11:** Variables des bases des données

Les données de structure sont les données qui changent lentement comme la superficie, les matériels, les équipements, la population, les mains d'œuvre etc.

Tandis que les statistiques courantes sont certains variables dans les comptes de résultat comme les chiffres d'affaires, la production, les consommations intermédiaires, les résultats nets de l'exercice etc.

La finalité de ces ressources informationnelles sera d'ériger à l'UPCP **un système d'intelligence industrielle**, c'est-à-dire l'ensemble des moyens qui permettent à ses dirigeants de se tenir continuellement informés sur l'évolution de leur environnement, tout en mettant en place certains panels (panels de distributeurs et panels de consommateurs). Nous savons

qu'un **panel** est un échantillon auprès duquel on collecte des informations répétées à intervalles réguliers chaque semaine, mois, trimestre ou annuel

### **1.5. Ressources temporelles**

Pour respecter les échéances, notre unité disposera des délais. Une méthode communément employée afin de conduire ce projet à son terme en respectant les impératifs de qualité, coût et délai est le découpage du projet en **phases**. Chaque phase est accompagnée d'une **fin d'étape** destinée à formaliser la validation de la phase écoulée avant de passer à la phase suivante.

Habituellement, on retrouve les phases suivantes :

- Étude préliminaire (ou préalable ou de faisabilité ou encore d'opportunité)
- Lancement ou initialisation
- Etude générale et étude détaillée (ou spécifications)
- Recherche et détermination de solutions pour le gestionnaire de projet
- Réalisation et contrôle ou fabrication

Dans toutes les tâches possibles, on évite toujours le retard, d'ailleurs le temps c'est l'argent.

## **Section 2. TECHNIQUES DE PRODUCTIONS ENVISAGEES**

Pour illustrer ces techniques de production, il faut connaître :

- l'amélioration du logement des porcs
- leur alimentation
- et la reproduction des porcs

### **2.1. L'amélioration du logement des porcs**

Les porcs doivent être élevés dans des bâtiments :

- pour les protéger des intempéries auxquelles ils sont très sensibles
- pour faciliter les soins à prodiguer à l'élevage
- pour éviter les contaminations par des maladies graves (PPC)
- pour assurer une hygiène dont dépend la santé humaine (cysticercose et Taenia)

### **a).Emplacement et matériaux de construction**

Orientation de la porcherie :

- partie Est fermée pour éviter le froid et la pluie
- partie Ouest : courette pour profiter des rayons du soleil du soir

Le bâtiment doit être bien aéré, car les porcs souffrent de la chaleur.

La construction peut être simple (réalisée en matériaux locaux uniquement), ou renforcée (avec de la tôle ondulée et du ciment) :

- les murs : bois ronds ou planches (hauteur minimum de 1,20 m) ou ciment
- le toit : en taule qui est plus coûteux mais plus résistant
- le sol : doit être en pente (descendante de l'Est vers l'Ouest) pour permettre l'écoulement de l'urine et des eaux de lavage. Il est fait en terre battue tassée et imperméable (choisir de la terre argileuse) ou en ciment (plus coûteux, mais permet une meilleure hygiène, diminue les risques de maladies parasitaires, évite le gaspillage des aliments). Il est recouvert de litière sèche (surtout pour les porcelets).
- plusieurs box séparés sont aménagées à l'intérieur du bâtiment (il est très important de séparer les différents âges (reproducteurs, mères, porcelets)
- une fosse à purin : permettant de recueillir le fumier (pratiquer des ouvertures au bas de chaque case et une rigole d'écoulement).

### **b).Les différents box du bâtiment**

Les animaux sont séparés en fonction de leur catégorie. On recommande :

- un box pour les verrats : 10 m<sup>2</sup> par verrat
- un box pour les adultes (femelles et mâles castrés) : 5 m<sup>2</sup> par animal
- un box pour les porcs en croissance : 3 porcelets par m<sup>2</sup>
- un box pour les porcs à l'engraissement : 2 jeunes à l'engrais par m<sup>2</sup>
- un box de maternité (10 m<sup>2</sup>) où on met les truies au troisième mois de gestation et où on laisse la mère avec les petits jusqu'au sevrage. Prévoir une barrière de séparation entre la mère et les porcelets après la naissance (les porcelets doivent pouvoir passer d'un côté à l'autre). Cette méthode permet d'éviter que la mère n'écrase ses petits. Il faut garder le sol toujours paillé et propre dans la maternité.

### **c). Accessoires**

Il faut prévoir :

- des mangeoires et des abreuvoirs en béton ou en bois
- A l'entrée de la porcherie, placer un pédiluve (récipient avec un désinfectant dans lequel on trempe ses chaussures avant d'entrer dans le bâtiment d'élevage). Le mieux est encore de

limiter le nombre de visiteurs au maximum et de prêter des bottes aux visiteurs (éviter que le visiteur amène des microbes à proximité des cochons).

#### **d). Entretien**

- Balayer le sol tous les jours
- Laver les mangeoires et abreuvoirs tous les jours
- Désinfecter la porcherie tous les trois (3) mois
- vider les bâtiments
- retirer la litière
- nettoyer
- désinfecter au CRESYL ou à l'eau de javel

### **2.2. L'alimentation des porcs**

Le porc mange de tout et n'est pas difficile à nourrir, il faut néanmoins lui donner une alimentation de qualité et en quantité suffisante, adaptée à la catégorie d'animaux. Il faut le nourrir 2 fois par jour et donner de l'eau propre à volonté. Les aliments doivent être distribués de préférence cuits et mélangés avec de l'eau.

#### **a). Besoins qualitatifs**

Le porc a besoin d'une ration équilibrée en glucides, protéines et minéraux (les minéraux sont surtout importants pour les femelles gestantes et les animaux en croissance).

**Tableau n°8** : Type d'aliments pour les porcs

| <b>Apport</b>         | <b>Type d'aliment</b>                                                                                                                                             |
|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Glucides              | Céréales (maïs, mil, sorgho), Son de riz et de maïs, tubercules (manioc, patates douces), résidus de canne à sucre, fruits                                        |
| Protides              | Vers, poisson, viande, sang, reste de cuisine                                                                                                                     |
| Lipides               | Huile (huiles de cuissons)                                                                                                                                        |
| Minéraux et vitamines | Poudre d'os, coquilles d'œufs, verdure (feuilles de patates douces, bledes, herbe verte), sel, fruits, compléments vitamines et minéraux achetés dans le commerce |

Attention à ne pas distribuer les restes de cuisine à base de porc (risque de transmission des Pestes porcines)

#### **b). Besoins quantitatifs**

Les besoins en quantité d'aliments du porc sont reprises dans le tableau suivant selon la catégorie de l'animal :

**Tableau n°9 : Besoins alimentaires des porcs**

| Catégorie du porc                    | Besoins (Kg/Jour/animal) |
|--------------------------------------|--------------------------|
| Porcelet                             | 0,5 à 1                  |
| Porcs en croissance et engraissement | 1,5 à 3                  |
| Truie en gestation (jusqu'à 2 mois)  | 2 à 2,5                  |
| Truie en gestation (après 2 mois)    | 2,5 à 3                  |
| Truie allaitant avec 6 porcelets     | 5 à 6                    |
| Truie allaitant avec 8 porcelets     | 6,5 à 7                  |
| Truie allaitant avec 10 porcelets    | 7,5 à 8                  |
| Truie non gestante                   | 2 à 2,5                  |
| Verrat                               | 2,5 à 3                  |

Les porcelets tètent leur mère jusqu'à l'âge de un (1) mois et n'ont besoin de rien d'autre ; à partir de 1 mois, on peut commencer à leur donner de l'aliment broyé et mouillé (riche en protéines pour la croissance). A deux (2) mois, les petits seront sevrés totalement.

### **c). Abreuvement**

Il faut apporter de l'eau propre à volonté (eau de puis). Les besoins des animaux en eau sont les suivants :

**Tableau n°10 : Quantité d'eau pour les porcs selon leur age et leur poids**

| Age de l'animal  | Poids de l'animal | Besoin en eau (litres/jour) |
|------------------|-------------------|-----------------------------|
| 2 semaines       | 4,3               | 0,4 à 0,6                   |
| 4 semaines       | 7                 | 0,75                        |
| 6 semaines       | 11                | 1 à 1,4                     |
| 8 semaines       | 18                | 1,8 à 2,5                   |
| 2 mois           | 22                | 2,5 à 4                     |
| 4 mois           | 65                | 7 à 10                      |
| 6 mois           | 95                | 9 à 15                      |
| Truie gestante   | 150 à 250 Kg      | 15 à 20                     |
| Truie allaitante | 150 à 250 Kg      | 15 à 35                     |
| Verrat           | 150 à 250 Kg      | 15                          |

## **2.3 La reproduction des porcs**

Les porcs sont aptes à se reproduire à partir de 6 mois pour les femelles qui doivent peser plus 35 Kg, et de 7 à 8 mois pour les mâles qui pèsent au moins 45 Kg. En général, il faut 1 mâle pour 10 femelles (et au moins 1 mâle pour 3 femelles pour que l'élevage soit rentable).

### **a). La castration des mâles**

La castration des mâles se fait à partir de 15 jours et avant 3 mois (après le porc est trop grand et il y a un risque d'hémorragie). La castration des mâles favorise l'engraissement et élimine les hormones (animal moins agressif). Il évite également la consanguinité dans un élevage en empêchant la reproduction des frères avec les sœurs.

### **b). Les chaleurs**

Les chaleurs de la truie durent deux (2) à trois (3) jours et surviennent toutes les trois (3) semaines

- la vulve est dilatée et rouge
- la truie s'immobilise si on monte sur son dos
- elle monte ses voisines et mange moins

il y a toujours u risque de contamination par la PPA quand on emprunte le verrat d'un autre élevage. Il faut toujours s'assurer que la maladie n'est pas présente.

### **c). La gestation**

La gestation dure 114 à 115 jours soit « 3 mois, 3 semaines et 3 jours »

Avant la mise bas, il faut prendre les dispositions suivantes :

- isoler la femelle de ses voisines dès le troisième mois de gestation pour éviter un avortement (box de maternité) et mettre suffisamment de litière
- le box doit être maintenu très propre jusqu'à à la mise bas et après la mise bas
- déparasitage externe et interne 2 semaines avant la mise bas
- donner plus d'aliments riches en protéines pour aider la truie à produire du lait et l'abreuver abondamment
- compléter en minéraux
- des vitamines peuvent être rajoutées : POLYVITAMINE, VITAMINE AD3E, ALFAVITASOL

### **d). Les soins aux porcelets**

A la naissance des porcelets, il faut bien administrer, le colostrum et désinfecter le cordon ombilical.

A 3 jours, il faut couper les canines des porcelets pour éviter de provoquer des lésions sur les mamelles de la mère (pince coupante) ; et injecter du fer : ALFAFER 10% et renouveler après 15 jours (cette mesure évite la « crise des trois semaines » : diarrhées, infections respiratoires).



### **e). Le sevrage**

Le sevrage doit être réalisé à deux (2) mois : mettre la mère à la diète (distribuer uniquement de l'eau) pendant deux (2) jours avant le sevrage puis séparer les petits de la mère (laisser les petits dans le box de maternité et remettre la mère dans le box des adultes). La diète permet de ralentir la sécrétion de lait et accélère le retour des chaleurs.

Pour les porcelets cette période de sevrage est difficile, car ils sont fragiles. A cette période apparaissent souvent des infections digestives ou respiratoires. Pour les éviter, il faut :

- garder le box très propre
- veiller à ce que les porcelets aient suffisamment chaud
- les compléter en vitamine : VITAMINE AD3E ou donner éventuellement un traitement antibiotique + vitamines préventif : ALFAVITACYCLINE FORTE

### **f). L'amélioration des races**

Pour éviter la consanguinité, il ne faut pas faire se reproduire les frères et sœurs entre eux et donc, il faut séparer les femelles des mâles non castrés du même âge.

Il faut choisir des bons reproducteurs qui n'ont aucun lien de parenté (aller chercher le verrat dans un autre village). Le choix du verrat se fait selon les critères suivants :

- choisir le verrat parmi les porcelets de la 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> portée d'une bonne truie, et dans une portée de plus de 10 porcelets en bonne santé
- son corps doit être long, avec de bons muscles lombaires et de bons jambons et la poitrine large
- il doit être calme et pas méchant

Pour choisir une truie, il faut également la choisir dans une portée nombreuse et en bonne santé. Elle doit :

- avoir plus de 6 paires de mamelles
- un bassin large

Il faut éliminer les mauvais reproducteurs et les engraisser pour la vente. Un mauvais reproducteur est :

- un mâle qui ne veut plus saillir ou une femelle qui ne vient plus en chaleur
- une femelle qui donne des portées de moins en moins nombreuses
- une mauvaise mère (agressive)

## **CHAPITRE 2. CAPACITE DE PRODUCTION DE L'UNITE**

Voir la capacité de nos transformations nous conduirait à nous intéresser à :

- l'évolution de nos productions et notre chiffre d'affaires
- les aspects qualitatifs et quantitatifs de notre projet

### **Section 1. EVOLUTION DES PRODUCTIONS ET DU CHIFFRE D'AFFAIRES**

Cette première section nous conduit à retracer l'évolution de l'élevage et du chiffre d'affaires de notre projet.

#### **1.1. Evolution des productions envisagées (élevage)**

Ce projet consiste à assurer l'élevage et commercialisation des porcs. Ainsi ces élevages s'illustrent dans la petite enceinte industrielle de l'UPCP.

Ainsi la production à assurer, dans son exercice, manipulera trois (3) éléments :

- le chiffre d'affaires que nous allons le trouver ci-dessous
- la production stockée sera le produit non encore vendue, c'est-à-dire elle résulte de la variation des stocks de production finis (les ingrédients dans les ateliers de notre unité) et des encours.
- La production immobilisée qui n'est autre que la production faite par l'UPCP.

Ces productions évoluent suivant l'achat des porcs dans notre unité

Alors nous allons observer cette évolution des prestations tout en consultant le total de la vente trimestrielle de l'unité, cette dernière s'illustre dans le tableau suivant :

**Tableau n°11 : Vente journalière de l'UPCP, montant en Ariary**

| Eléments de calcul                  | Porcelets  |                     |                | Porcs engraisés    |                          |                |
|-------------------------------------|------------|---------------------|----------------|--------------------|--------------------------|----------------|
|                                     | Nbre       | Poids d'un porcelet | Poids à vendre | Nombre             | Poids d'un porc engraisé | Poids à vendre |
| Quantité (Kg) par trimestre (1)     | 700        | 7,5                 | 5 250          | 240                | 130                      | 31 200         |
| Prix Unitaire (en Ariary) (2)       | 8 000      |                     |                | 3 000              |                          |                |
| Montant trimestriel (3) = (1) x (2) | 42 000 000 |                     |                | 93 600 000         |                          |                |
| <b>TOTAL cumulé</b>                 | 42 000 000 |                     |                | <b>135 600 000</b> |                          |                |

Pendant le premier trimestre la vente trimestrielle de notre projet est d'Ar 135 600 000

## **1.2. Evolution du chiffre d'affaires**

Nous savons que les deux (2) gammes des porcs à vendre par l'UPCP étaient les porcelets et les porcs engraisés.

### **1.2.1. Chiffre d'affaires provenant des porcelets**

Ainsi chaque se vend Ar 8 000 le kilo. Or un porcelet de trois (3) mois voudrait 7,5 Kg. Alors pendant le premier trimestre l'UPCP pourra vendre 700 têtes de porcelets, donc 5 250 Kg de porcelets, cela veut bien dire que notre projet gagnerait par trimestre Ar 42 000 000 dû à la vente des porcelets, par voie de conséquence pendant une année (quatre (4) trimestres) il donnera **Ar 168 000 000** de rentrée d'argent.

### **1.2.2. Chiffre d'affaires provenant des porcs engraisés**

Le prix de vente des porcs engraisés vaut Ar 3 000. Alors un tel porc pèse 130 Kg, c'est-à-dire durant le premier trimestre les 240 têtes des porcs des porcs engraisés valent 31 200 Kg. Pendant un trimestre les rentrées d'argent par trimestre dans notre projet sont d'Ar 93 600 000, alors pour la première année de la réalisation de notre projet les recettes provenant des porcs engraisés seront d'**Ar 374 400 000**.

Le chiffre d'affaires de la première année de l'unité UPCP sera la somme de deux (2) recettes ci-dessus, c'est-à-dire **Ar.542 400 000** (168 000 000 + 374 400 000).

### **1.2.3. Evolution du chiffre d'affaires de l'UPCP**

Nous admettons qu'il y aura 10 % pour la croissance de marché de porcs à SABOTSY NAMEHANA ; et espérons ce sera toujours notre projet qui persiste sur ce marché. Alors si cette Commune rurale ne contient que 500 têtes des porcs et notre projet pourra produire 3

760 têtes des porcs (2 800 de porcelets et 960 des porcs engraisés) par an .La commune de SABOTSY NAMEHANA possédera 4 260 têtes des porcs.

Ensuite ces 10 % pour la croissance du marché et 27,27 % comme part du marché de l'Entreprise. Nous pouvons par la suite déduire le chiffre d'affaires de l'année 2, en procédant les opérations suivantes.

- marché :  $100 + 10 \% = 110$

- part relative du centre :  $110 \times 27,27/100 = 30 \%$

→ croissance du chiffre d'affaires en année 1 est :

$30/100 \times \text{chiffre affaires en année 1} = 542\,400\,000 / 100 = \text{Ar } 5\,424\,000$

→ Chiffre d'affaires de l'année 2 est

Chiffre d'affaires en **année 1** + croissance en **année 2**

$\text{Ar } 542\,400\,000 + \text{Ar } 5\,424\,000 = \text{Ar } 547\,824\,000$

En respectant cette démarche de calcul on peut présenter l'évolution du chiffre d'affaires, pendant cinq (5) ans, dans le tableau 12

**Tableau n°12** : Evolution du chiffre d'affaires pendant cinq (5) ans, en millier d'Ariary

|                           | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4     | Année 5      |
|---------------------------|---------|---------|---------|-------------|--------------|
| <b>Chiffre d'affaires</b> | 542 400 | 705 120 | 916 656 | 1 191 652,8 | 1 549 148,64 |

Ces chiffres d'affaires s'évaluent d'année en année avec un taux de 130%. C'est une variable indiquant la puissance de notre projet.

## **Section 2. ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS**

Nous nous intéressons aux aspects qualitatifs et quantitatifs de notre projet dans le but de connaître la meilleure adaptation des porcs aux clients cibles

### **2.1. Aspects qualitatifs**

La qualité des offres du projet se manifeste dans la réponse de la question : est-ce que ces porcs conformément-ils aux exigences et attractions des clients cibles ?

Ainsi les éléments qualitatifs de ces transformations s'exprimeront en deux (2) points : la validité du point technique et la précision de leurs offres.

#### **2.1.1. Validité du point technique des porcs à vendre**

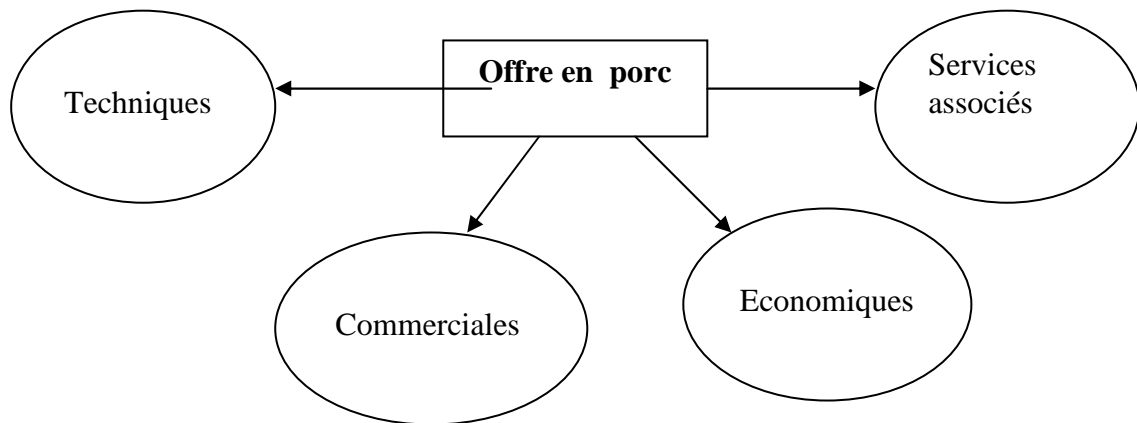
L'équipe conceptrice du projet a été menée par nous .Nous avons pu déterminer avec précision les outils, moyens nécessaires et disponibles pour la faisabilité (technique,

financière et surtout commerciale) ainsi les éléments restant à acquérir. Alors il a pu présenter et exposer les échantillons de notre porc lors des manifestations collectives comme les foires des produits de l'élevage à NANISANA et le FIERMADA organisé tous les ans.

### **2.1.2. Précision de l'élevage envisagé**

Notre offre repose uniquement sur l'élevage et la commercialisation des porcs (porcelets et porcs engraisés).

Préciser l'offre en porc c'est choisir leurs caractéristiques définitives, ces dernières comprennent les caractéristiques techniques, commerciales, économiques et les services associés.



**Figure n° 12:** Caractéristiques de l'offre en porc

- caractéristiques techniques consistent en fonctionnalités et performances de ce porc.
- quant aux caractéristiques commerciales, elles se situent à leurs capacités d'attraction, c'est-à-dire la prolifération ou engouement (intéressement) des clients à approvisionner dans notre unité ; et surtout les porcelets.
- les caractéristiques économiques reposeront sur la stratégie de prix, conditions de vente et quantité à offrir. Bref ce seront les utilités en produit naturel affichées de nos clients allant illustrer ces aspects économiques.
- Et les services associés vont comprendre la formation, les services après vente, l'assistance à la mise en œuvre, la documentation et mise à jour, et le financement

Il faut remarquer que toutes ces caractéristiques participeront à l'incarnation de l'image de marque de notre Entreprise et elles nous permettent de nous distinguer à nos concurrents.

### **2.2. Aspects quantitatifs**

Principalement, les éléments suivants constitueront les typologies de notre projet :

- le montant du capital social

- le montant des investissements
- le nombre d'employés
- part du marché
- le chiffre d'affaires
- la valeur ajoutée

En fait ce sont des statistiques courantes de notre unité.

Le tableau n° 12 ci-après récapitule ces éléments quantitatifs

**Tableau n°13 : Eléments quantitatifs du projet**

| ELEMENTS           | QUANTITE                                                                         |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Capital social     | Ar. 300 000 000                                                                  |
| Investissement     | Ar 626 300 000                                                                   |
| Salariés           | 24 personnes                                                                     |
| Part de marché     | 30% du marché de SABOTSY NAMEHANA                                                |
| Chiffre d'affaires | Ar. 542 400 000 (première année) ; Ar 1 549 148,64 (en 5 <sup>ème</sup> année)   |
| Valeur ajoutée     | Ar . 471 888 000 (première année) ; Ar. 1 192 181,64 (en 5 <sup>ème</sup> année) |

C'est une moyenne entreprise en terme de nombre des salariés (24), mais des chiffres d'affaires et investissements énormes.

## **CHAPITRE 3. ETUDE ORGANISATIONNELLE DU PROJET**

Ce troisième chapitre de la deuxième partie va nous illustrer l'esprit d'entreprise par notre unité de production. D'après les cours d'organisation distribués depuis la classe de première année une organisation reposera sur :

- l'organigramme
- l'organisation du travail
- le chronogramme

### **Section 1. ORGANIGRAMME ENVISAGEE**

Tous les spécialistes de l'entreprise s'accordent à dire qu'il n'y a pas de structure universelle à l'entreprise. Mais chaque structure reflète le style de direction et la taille de l'entreprise en question. Ici notre portefeuille s'articulera à l'élevage porcin. Alors pour savoir l'organigramme de notre projet la description de ses postes de travail sera primordiale.

#### **1.1. Description des postes**

Depuis notre conception le nombre des postes sont six (6) pour 24 salariés.

##### **➤ Poste du Gérant**

Ce poste de Gérant du projet est conçu pour le propriétaire dirigeant. Dans ce poste les caractéristiques du leader propriétaire suivant sont flagrantes :

- emprise de la personnalité et de la motivation du propriétaire dirigeant sur la configuration du projet : structure, style de gestion, prise de décision, etc. On peut dire que la personnalisation de la gestion en la personne du propriétaire du Projet règne. En effet, le projet pour l'élevage porcin pourrait être le reflet de sa personnalité.
- omniprésence et rôle pivot du Gérant
- il n'y a pas de dissociation au niveau de la gestion entre le propriétaire et son unité bien que les deux (2) personnalités distinctes.
- la centralisation de la gestion
- une stratégie intuitive ou peu formalisée matérialisation de la rapidité de la décision.

➤ **Le responsable marketing**

Etant un personnel de même passerelle au Comptable du projet le Responsable du marketing :

- sera quelqu'un qui s'en chargera la meilleure adéquation des prestations à la demande des clients
- il assumera aussi la commercialisation et la vente des porcs
- il déterminera la fixation des prix adoptés du projet
- quelqu'un qui assurera l'animation et le contrôle des personnels afin d'apprécier l'efficacité des opérations du projet.
- responsable de la communication et promotion de l'entreprise

➤ **Comptable**

Le Comptable est le personnel de même niveau hiérarchique que le Responsable marketing du projet. Ses attributions seront multiples mais s'articulant autour des comptes et aspects comptables du projet :

- journalisation des opérations de l'entreprise avec ses partenaires
- établissement des balances, des comptes de résultat, comptes du bilan et annexes du Comptable.
- vérification de toutes les pièces comptables pour l'exactitude des comptes de l'UPCP
- préparation des achats après avoir dégagé les besoins dans les comptes du projet
- régularisation des opérations de l'entreprise

Informatisation des opérations financières et comptables de l'entreprise.

## **1.2. Style de direction adoptée**

Le style de direction repose sur la personnalité du dirigeant qui est souvent mis avant pour expliquer les succès ou échecs de telle ou telle entreprise.(ici l'entreprise UPCP).

Les recherches en style de direction se sont davantage concentrées sur les styles de comportements et de direction. Un style de direction représente la façon dont le dirigeant va orienter l'action de son équipe et de l'organisation dans son ensemble.

D'après Henry MINTZBERG, les styles de direction possèdent six (6) typologies : organisation entrepreneuriale, celle mécaniste, une organisation professionnelle bureaucratie, celle divisionnaire, une organisation innovatrice et celle idéologique.

- On est dans une organisation entrepreneuriale quand on est tombé dans une structure simple avec de style de direction privilégiant la proximité est la centralisation.

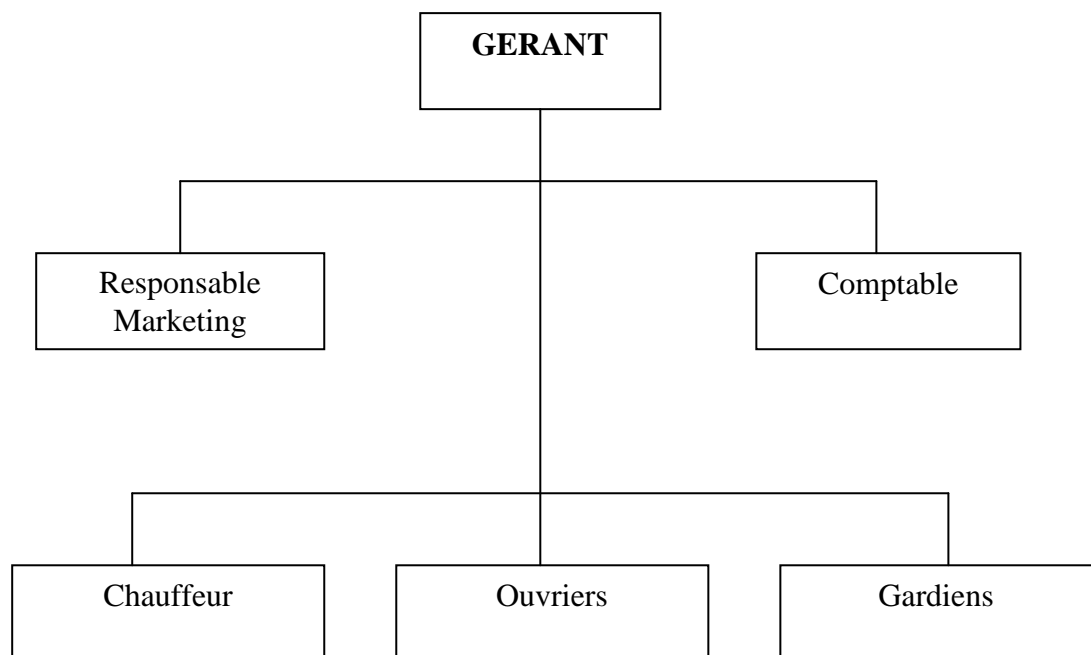


- Dès qu'on assiste à l'organisation mécaniste, elle est spécifique pour une grande usine de construction automobile mais son style de direction va s'appuyer sur une technostructure est une ligne hiérarchique hautement développée.
- Quant à l'organisation professionnelle bureaucratie, cette organisation est parfaitement décentralisée.
- Organisation divisionnalisée, elle est caractérisée par les divisions autonomes
- L'adhocratie fluide et organique caractérise une organisation innovatrice
- Enfin l'organisation idéologique repose sur une mission ou politique.

Alors pour notre actuel projet le, style de direction à adopter sera l'organisation entrepreneuriale

### **1.3. Organigramme et structure envisagées**

L'organigramme du projet retrace les schémas et images des informations et liaisons existant dans l'entreprise en question. Alors nous pouvons présenter comme ci-après l'organigramme du projet par la figure n°13



**Figure n° 13:** Organigramme de l'UPCP

C'est un organigramme un peu simple allant nous montrer le schéma des liaisons des informations internes, le reflet de la circulation des décisions dans cette unité. En effet notre unité possède trois (3) hiérarchiques :

- premier et niveau plus haut, ce sera le Gérant, en fait ce niveau pour la direction de l'unité UPCP
- deuxième et moyen niveau, ce sera l'hiérarchie décrivant les deux (2) postes : Responsable Marketing et le Comptable. C'est le niveau pour l'aide de conception avec le gérant, et pour la cohérence des décisions prises.
- enfin le troisième et niveau plus bas où se trouve les trois (3) postes : chauffeur, ouvriers, et les gardiens. C'est ici le niveau pour l'exécution journalière.

## **Section 2. ORGANISATION DE TRAVAIL**

L'organisation de travail dans notre unité sera inspirée des organisations scientifiques à savoir le taylorisme et le fordisme. Ainsi notre projet utilise aujourd'hui une production de masse et une méthode rationnelle.

### **2.1. Le taylorisme de l'UPCP**

Etant un des procédés rationnels dans l'industrie automobile le « taylorisme » est une méthode de standardisation du travail basée sur le découpage en gestes élémentaires des différentes tâches nécessaires à la production d'un bien et leur chronométrage. Alors cette méthode sera pour nos ouvriers en particulier et en général pour les postes dans les niveaux plus bas de notre projet. En d'autre terme ces ouvriers se répartissent dans la préparation des porcelets et des porcs engraisés. Cette organisation scientifique du travail qui a été inventée par un ingénieur américain Frederik TAYLOR donne le travail à la chaîne et l'invention du fordisme.

### **2.2. Le fordisme de l'UPCP**

Le fordisme qui est le fruit du perfectionnement du taylorisme est inventé par Henri FORD c'est la combinaison du taylorisme et le travail à la chaîne. En fait on y trouve :

- la production de masse et la distribution des salaires satisfaisant aux personnels de l'UPCP, et l'octroi des crédits maisons aux ouvriers pour leur permettre d'acheter des porcs qu'ils préparent
- la relance de la demande des clients les plus fortunés dans différents quartiers d'ANTANANARIVO.

### **Section 3. CHRONOGRAMME DES ACTIVITES**

D'après de tout ce que nous avons développer dans les ressources temporelles ci-dessus, le chronogramme suit les étapes suivantes :

- Étude préliminaire (ou préalable ou de faisabilité ou encore d'opportunité)
- Lancement ou initialisation
- Etude générale et étude détaillée (ou spécifications)
- Recherche et détermination de solutions pour le gestionnaire de projet
- Réalisation et contrôle ou fabrication

#### **3.1. Etude préliminaire (ou préalable ou de faisabilité ou encore d'opportunité)**

A ce stade, le but est de déterminer le périmètre du projet et sa faisabilité, c'est-à-dire de définir ce qui sera inclus dans les objectifs du projet, ce qui ne le sera pas et si le projet doit bien être lancé. D'une part, on estime si les bénéfices attendus seront en proportion des investissements engagés et du coût prévisionnel du projet. Pour de nombreux projets, on détermine ainsi le **retour sur investissement** escompté (ou plus exactement : **payback**), ici pour notre projet ce sera la détermination du délai de récupération du capital investi.

D'autre part, l'étude de faisabilité détermine également si l'organisation est bien en mesure de mener le projet à son terme. On cherche en particulier à savoir si elle dispose des compétences, des ressources et des fonds nécessaires.

On analyse :

- les *risques de faire* : quelles sont les difficultés auxquelles il faut s'attendre dans le déroulement du projet et les moyens de les prévenir,
- et les *risques de ne pas faire* : quels sont les enjeux pour l'entreprise ou l'organisme si le projet n'était pas lancé et mené à terme.

Le projet n'est véritablement lancé que si cette première phase est concluante.

#### **3.2. Lancement**

Cette phase de lancement est l'occasion de définir :

- **l'organisation du projet**, c'est-à-dire :
  - la composition de l'équipe projet à mobiliser;

- les différents experts à solliciter, le cas échéant la sous-traitance à laquelle faire appel;
- le Chef de Projet ou Directeur de projet à nommer, la lettre de mission à rédiger;
- le comité de pilotage à constituer;
- le **planning des tâches** à réaliser avec leur ordonnancement, leur durée, leur affectation de ressources et les moyens techniques nécessaires, les différents jalons (diagramme de Gantt, PERT);
- l'**environnement technique** éventuel à préparer;
- le **budget du projet** à engager;
- les **moyens de contrôler** les résultats

### **3.3. Spécifications**

C'est l'étude générale et étude détaillée du projet.

Le but de cette phase est de concevoir ou de spécifier ce qui doit être réalisé ou fabriqué pour atteindre l'objectif (on rédige éventuellement un cahier des charges). Ces études associent la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre.

On parle parfois d' *expression de besoins* ou de spécifications générales lorsque ces livrables sont "fonctionnels" et exprimés par les "utilisateurs", et on réserve alors le vocable de *spécifications* (ou spécifications détaillées) à des documents plus "techniques", ou en tout cas qui détaillent plus le fonctionnement "interne" du logiciel attendu.

### **3.4. Recherche et détermination de solutions pour le gestionnaire de projet**

Cette phase consiste à étudier différentes solutions ou architectures techniques et fonctionnelles en fonction de contraintes de compétences, d'équipement, de délais ainsi que des aspects financiers et de commercialisation. Les choix doivent être ensuite validés par la réalisation de maquettes ou de prototypes et éventuellement la mise sur un marché test. Les écarts mesurés permettent de rectifier les choix.

Lors d'un choix de solution existante sur le marché (cas des logiciels notamment), cette phase s'articule autour d'un appel d'offres.

### **3.5. Réalisation et contrôle ou fabrication**

C'est lors de cette phase que le projet est réalisé ou fabriqué, c'est-à-dire que les tâches permettant de mettre en œuvre l'élevage des porcs, bien ou service sont réalisées.

Dans les projets informatiques, c'est cette phase qui permet la construction du logiciel.

Pour contrôler l'avancement de ces tâches et le respect des délais on utilise des outils de gestion de projet notamment des logiciels qui permettent, en cas de retard ou dépassement des délais, de planifier à nouveau la suite du projet.

Dans cette phase sont également réalisés les tests : test unitaire, test d'intégration, test de performance.

Le tableau ci-après va nous résumer les délais de ces phases du chronogramme de notre projet.

**Tableau n°14** : Chronogramme de notre projet (UPCP)

| Phases du chronogramme                 | Durée  |
|----------------------------------------|--------|
| Etude préliminaire                     | 3 mois |
| Lancement                              | 3 mois |
| Spécifications                         | 2 mois |
| Recherche et détermination de solution | 6 mois |
| Réalisation et contrôle                | 3 mois |

La phase recherche et détermination de solution est l'étape la plus longue (6 mois) du projet du fait ce sera le moment le plus fondamental de la gestion de notre projet. Cependant spécifier notre projet sera deux (2) mois car le promoteur du projet sera censé avoir la capacité à l'élevage des porcs. Tandis les trois (3) stades dureront trois (3) mois chacune du fait qu'elles se feront simultanément, c'est-à-dire elles s'interfèrent dans un trimestre.

# TROISIEME PARTIE

## Evaluation financière

. Investissement

. Etude de faisabilité et de rentabilité

. Evaluation du projet

## **Troisième partie. ETUDE FINANCIERE DU PROJET**

Nous sommes arrivés dans la troisième partie de notre étude où nous allons voir :

- investissement
- étude de rentabilité et de faisabilité
- évaluation du projet

### **CHAPITRE 1. COUT D'INVESTISSEMENT**

Ce premier chapitre de la troisième partie s'intéresse à l'investissement de notre projet. Alors les sections suivantes nous seront indispensables :

- le coût de l'investissement
- sources de financement et remboursement des dettes
- et le plan de financement

#### **Section 1. COUT D'INVESTISSEMENT**

Parler du coût de l'investissement c'est de connaître les investissements initiaux, le fonds de roulement et les emprunts

##### **1.1. Investissements initiaux**

Dans notre étude nous allons présenter la signification, ses facteurs déterminants et schémas de l'investissement.

##### **1.1.1. Signification de l'investissement**

Il existe de multiples façons de définir ce qu'est un investissement. Le plus souvent, cette expression évoque l'acquisition de moyens de production physique destinés à être utilisés de façon durable dans le projet. En comptabilité nationale, l'investissement signifie la FBCF (Formation Brute de Capital Fixe), c'est-à-dire ce sont les achats d'actifs, la construction des bâtiments, par le producteur (ici le porteur de projet), et ces achats doivent correspondre pour plus d'une année.

Alors pour notre projet l'investissement vaut à **Ar 626 300 000** comme le montre le tableau suivant :

**Tableau n°15 : Investissement du projet de l'unité PORCICULTURE**

| <b>Eléments de l'investissement</b>     | <b>Montant (en millier d'Ariary)</b> |
|-----------------------------------------|--------------------------------------|
| Frais de développement immobilisables   | 1 000                                |
| Logiciels informatiques                 | 2 000                                |
| Fonds commercial                        | 2 000                                |
| Autres immobilisations incorporelles    | 1 300                                |
| Terrains                                | 100 000                              |
| Aménagement de terrain                  | 10 000                               |
| Constructions                           | 95 000                               |
| Installations techniques                | 20 000                               |
| Matériels de transport                  | 360 000                              |
| Mat info et mob. de bureau              | 20 000                               |
| Autres immobilisations corporelles      | 15 000                               |
| <b>T O T A L INVESTISSEMENT INITIAL</b> | <b>626 300</b>                       |

Mais on peut parler aussi d'investissements financiers matérialisés par des achats de titres des placements ou des prises de participation. Ce type d'investissement n'entre plus dans notre projet du moins que pour nos études pendant cinq (5) années, à cause de nos activités basées sur l'élevage domestique.

#### **1.1.2. Facteurs déterminants de l'investissement**

Il y a trois (3) facteurs déterminants de l'investissement : la demande, les coûts et l'environnement des affaires

- **la demande** : elle détermine la recette future, c'est-à-dire plus la demande est importante plus le porteur de projet aura envie d'investir. En effet ici l'investissement sur l'UPCP est motivé par la demande manifeste sur les envies et euphories des consommateurs dans cette Commune de SABOTSY NAMEHANA.
- **les coûts** : les coûts jouent des grands rôles sur la rationalité des entrepreneurs, car plus les coûts sont élevés, moins on a envie d'investir. Alors la réalisation de l'UPCP paraît abordable pour nous le promoteur du projet, si on compare avec le devis des autres projets. En fait les coûts de son investissement valent **Ar. 626 300 000.**



- **l'environnement des affaires** : c'est l'ensemble des contextes et mesures incitant les investisseurs à dépenser. Alors que ce soit pour la politique économique nationale et le développement régional une telle initiative sera largement louable et permettant à SABOTSY NAMEHANA d'augmenter ses recettes fiscales.

### **1.2. Fonds de roulement initial**

Le fonds de roulement est l'indicateur qui se calcule par différence entre les ressources stables et les emplois stables dans le bilan du projet.



**Figure n° 14:** Equilibre financier de l'entreprise UPCP

La somme des actifs et passifs du projet est d'**Ar 936 300 000**

En effet :

Emplois stables + Stocks et créances + Disponibles = Ressources stables + fournisseurs+  
Dettes à court terme = **Ar 936 300 000**

Ou Actifs non courants + Actifs courants = Capitaux propres + Passifs non courants + Passifs courants = **Ar 936 300 000**

Avec : Emplois stables = Ar 626 300 000

Stocks + Créances = Ar 40 000 000

Disponibles (Banque + Caisse) = Ar 270 000 000

Ressources stables = Ar 936 300 000

Fournisseurs + Dettes à CT = 0 pour la **première année**

Alors FR = Ressources stables – Emplois stables

= 936 300 000 – 626 300 000

= 310 000 000

Le fonds de roulement lors du départ du projet s'élève à **Ar 310 000 000**

Ce fonds de roulement d'Ar 310 000 000 constitue donc un « matelas de sécurité », une « marge de sécurité » pour couvrir les risques qu'elle court sur ses stocks et ses créances. En effet, il y a un risque de dépréciation des stocks qui, pour certaines raisons, peuvent devenir invendables et sont donc « immobilisés » et doivent être couverts par les fonds des roulements permanents.

Il en est de même pour les créances qui peuvent être impayés ou payées mais après une durée plus longue que normale. Les créances sont donc « immobilisées » et doivent être couverts par des fonds permanents.

### **1.2 .1 Analyse du fonds de roulement**

Il s'agit d'évaluer le montant du fonds de roulement par rapport aux chiffres d'affaires.

$$\frac{\text{FR permanent ou propres}}{\text{Chiffre d'affaires}} \times 360$$

Ce ratio exprime le montant du FR par rapport au chiffre d'affaires. En effet pour **l'année 1**, il est de  $310\,000\,000 / 542\,400\,000 \times 360 = 205,75$  jours. Ainsi notre fonds de roulement de départ pourra couvrir des besoins de 205 jours de fonctionnement de l'usine UPCP.

Ici notre projet est presque de créances nulles du fait que toutes les ventes sont strictement au comptant.

En fait le niveau optimum du FR (ni trop grand, ni trop petit) dépend d'autres facteurs :

- rapidité de l'actif courant pour sécréter une trésorerie disponible
- délai plus ou moins rapide de l'exigibilité du passif courant

Le FR devient trop grand lorsque une partie des ressources est mal utilisée. Il est trop petit s'il ne présentera pas une marge de sécurité suffisante face aux risques courus par les stocks et créances, comme les cas de notre projet

Le FR joue alors un rôle de synchronisateur entre les éléments courants actifs et passifs. Afin de pouvoir comparer avec les gains futurs, le coût de l'investissement doit être calculé. Ainsi ce coût qui s'élève à **Ar. 936 300 000** se répartit dans le tableau ci-dessous.

**Tableau n°16 : Composition de l'investissement de l'usine PORCICULTURE**

| <b>DESIGNATION DES BESOINS</b>       | <b>Montant en millier d'Ar</b> |
|--------------------------------------|--------------------------------|
| Frais développements immobilisables  | 1 000                          |
| Logiciels informatiques              | 2 000                          |
| Fonds commercial                     | 2 000                          |
| Autres immobilisations incorporelles | 1 300                          |
| Terrains                             | 100 000                        |
| Aménagement de terrain               | 10 000                         |
| Constructions                        | 95 000                         |
| Installations techniques             | 20 000                         |
| Matériels de transport               | 360 000                        |
| Mat info et mob. de bureau           | 20 000                         |
| Autres immobilisations corporelles   | 15 000                         |
| Stocks et en cours                   | 40 000                         |
| Banque                               | 175 000                        |
| Caisse                               | 95 000                         |
| <b>T O T A L .....</b>               | <b>936 300</b>                 |

- Selon le PCG 2005 les immobilisations incorporelles valant d'Ar 6 300 000

contiennent les éléments suivants :

|                                            |                  |
|--------------------------------------------|------------------|
| - Frais de développement immobilisables    | 1 000 000        |
| - Logiciels informatiques                  | 2 000 000        |
| - Fonds commercial                         | 2 000 000        |
| - Autres immobilisations incorporelles     | 1 300 000        |
| <b>Total immobilisations incorporelles</b> | <b>6 300 000</b> |

- Les **immobilisations corporelles** sont constituées des éléments suivants :

|                                                   |                    |
|---------------------------------------------------|--------------------|
| - Terrains                                        | 100 000 000        |
| - Aménagement de terrain                          | 10 000 000         |
| - Constructions                                   | 95 000 000         |
| - Installations techniques                        | 20 000 000         |
| - Matériels de transport                          | 360 000 000        |
| - Mat info et mob. de bureau                      | 20 000 000         |
| - Autres immobilisations corporelles              | 15 000 000         |
| <b>Total des immobilisations corporelles.....</b> | <b>620 000 000</b> |

Les immobilisations corporelles coûtent Ar 620 000 000

Ces terrains se mesurent 10 000 m<sup>2</sup> (1 ha d'acquisition de terrain) avec Ar 10 000 le m<sup>2</sup>, car l'emplacement de notre projet est au bord de route secondaire avec de piste accessible au transport. Alors selon les informations à SABOTSY NAMEHANA un terrain dans un tel endroit le prix d'achat d'1 m<sup>2</sup> est d'Ar 10 000.

Alors 10 000 m<sup>2</sup> X 10 000 Ar/m<sup>2</sup> = 100 000 000 Ar

L'évaluation de l'aménagement de terrain sera d'Ar 10 000 000 après avoir estimé les qualités exigées de la loi MECIE (Mise En Compatibilité des Investissements Environnementaux).

Les matériels de transport sont trois (3) véhicules à la disposition du centre afin qu'il puisse assumer ses manutentions liées à ses opérations :

- deux (2) camionnettes pour le personnels à Ar 120 000 000 le prix d'achat d'une camionnette
- une (1) camionnette pour faire l'approvisionnement du centre

Les matériels informatiques et mobiliers de bureau s'évaluent à Ar 20 000 000 :

- trois (3) ordinateurs d'Ar 5 000 000 l'unité
- et les mobiliers de bureau coûtent Ar 5 000 000

Et les autres immobilisations corporelles s'estiment à Ar 15 000 000.

Les stocks et en cours coûtent Ar. 40 000 000 incluent les achats des matières consommables et les ingrédients dans notre traitement.

Les éléments de la trésorerie et assimilés qui valent Ar 270 000 000 sont composés de :

|                               |                    |
|-------------------------------|--------------------|
| - Banque                      | 175 000 000        |
| - Caisse                      | 95 000 000         |
| <b>Total disponible .....</b> | <b>270 000 000</b> |

## **Section 2. SOURCES DE FINANCEMENT ET LES REMBOURSEMENTS DES DETTES**

Les sources de financement de ce projet sont parvenues aux apports propres et des dettes.

### **2.1. Apports propres**

Le total de l'apport comprend les 32,04% des besoins au commencement du projet ;

En effet 32,04% du 936 300 000 =Ar 300 000 000

Et nous consacrerons cette somme d'Ar 300 000 000 pour le capital social de l'UPCP

### **2.2. Emprunts à moyen ou long terme**

Le concepteur de ce projet devra emprunter au BOA d'ANDRAVOAHANGY, et le total de cet emprunt vaudra le 67,95% du 936 300 000 pour le démarrage du projet, soit Ar 636 300 000 à emprunter chez cette banque

### **2.3. Amortissements financiers et le plan de remboursement des emprunts**

Nous allons voir la proportion des emprunts, le mode de calcul de remboursement des emprunts et le tableau d'amortissement financier.

#### **2.3.1. La proportion des emprunts**

L'emprunt est le procédé financier mettant en face deux (2) entités : l'emprunteur et le prêteur.

Ici, dans notre projet, le procédé entre cette usine de l'UPCP en projet et la banque BOA d'ANDRAVOAHAGY. En effet, BOA met à la disposition du projet dit emprunteur une somme de Ar. 636 300 000 à charge en vue de la restituer. Cette somme de Ar. 636 300 000 représente les 67,95% du besoin du projet.

Qui dit emprunt dit nécessairement remboursement de la somme empruntée. Alors pour notre projet cette somme empruntée sera pour cinq (5) années et elle doit produire des intérêts pendant cette période de cinq (5) ans et ces intérêts sont aussi bien entendu à rembourser.

#### **2.3.2. Mode de calcul de remboursement des emprunts**

Ici, avec la BOA, on assiste à un emprunt ordinaire. Et le remboursement sera effectué à l'aide d'annuités c'est-à-dire ce remboursement s'effectue en un temps déterminé. Ainsi l'annuité versée à chaque période servira d'une part à payer l'intérêt du capital au cours de la période et d'autre part à rembourser une fraction du capital emprunté.

Ici, pour le projet, le taux d'intérêt octroyé de la banque est de 20% compte tenu de la variété des besoins (fonctionnement et investissement).

La fraction du capital qui se trouve remboursée est appelée amortissement de la période ou encore fonds d'amortissement.

Alors on peut récapituler de la façon suivante :

Annuité = intérêt du capital dû + fonds d'amortissement

### **2.3.3. Tableau d'amortissement proprement dit**

Le tableau d'amortissement est nécessaire dans l'étude des emprunts. Il comporte autant de lignes qu'il y a de périodes et indique pour chaque période :

- le capital dû au début de la période,
- le montant des intérêts à payer, et ces intérêts constitueront les frais financiers
- la valeur de l'amortissement
- la valeur de l'annuité (annuité constante)

Voici le tableau d'amortissement du projet

**Tableau n°17 : Remboursement des dettes du projet, montant en millier d'Ariary**

| Années | Capital dû au début de la période (1) | Annuité (2) = (1) x T5 | Intérêt (3) = (1) x 0,20 | Amortissement (4) = (2) - (3) | Capital fin période (5) = (1) - (4) |
|--------|---------------------------------------|------------------------|--------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| 1      | 636 300                               | 212 766                | 127 260                  | 85 506                        | 550 794                             |
| 2      | 550 794                               | 212 766                | 110 159                  | 102 607                       | 448 187                             |
| 3      | 448 187                               | 212 766                | 89 637                   | 123 129                       | 325 058                             |
| 4      | 325 058                               | 212 766                | 65 012                   | 147 754                       | 177 304                             |
| 5      | 177 304                               | 212 766                | 35 462                   | 177 304                       | 0                                   |

$$(T5) = \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Avec i : taux 20% pour notre projet (taux d'emprunt)

n : période

## **Section 3. PLAN DE FINANCEMENT**

Le plan de financement est l'outil prévisionnel pour les mois ou les années à venir. Ce sont des documents, des instruments qui prévoient :

- o L'activité du projet
- o Les moyens à mettre en œuvre et leur financement

### **3.1. Paramètres considérés**

Ces paramètres se situent donc dans :

- **l'activité du projet**

Lorsqu'on établit le budget d'approvisionnement, de production, de frais généraux et budget de vente

- **les moyens à mettre en œuvre et leur financement**

Si l'on confectionne le budget des investissements de financement

Ces documents sont synthétisés dans le budget de trésorerie, le compte de résultat prévisionnel et le bilan prévisionnel. Le budget de trésorerie centralise tous les mouvements de recettes et de dépenses pour les douze (12) mois à venir afin de constater :

- ❖ des excédents de trésorerie (à placer)
- ❖ d'insuffisance de trésorerie (à financer)

### **3.2. Tableau de financement**

Ce tableau répartit les emplois et ressources :

- Emplois composés du fonds de roulement initial de montant d'Ar.310 000 000, et l'acquisition des immobilisations, c'est-à-dire le total de l'investissement de montant d'Ar 626 300 000
- Les ressources sont composées d'une part le fonds propres, Ar 300 000 000 soit 32,04% du patrimoine ; et les emprunts s'élevant à Ar 636 300 000 soit 67,95% du patrimoine de départ.

Le tableau suivant présente cette situation de financement (montant en millier d'Ariary)

**Tableau n°18 : Plan de financement du projet**

| <b>EMPLOI</b>        | <b>MONTANT</b> | <b>RESSOURCES</b>       | <b>MONTANT</b> |
|----------------------|----------------|-------------------------|----------------|
| Investissement       | 626 300        | Fonds propres           | 300 000        |
| Fonds de roulement   | 310 000        | Emprunts                | 636 300        |
| <b>Total Emplois</b> | <b>936 300</b> | <b>Total ressources</b> | <b>936 300</b> |

## CHAPITRE 2. ETUDE DE FAISABILITE ET RENTABILITE

Ces deux (2) études commencent par les comptes de gestion, et les états financiers pertinents du projet et préconisés par le PCG 2005. Ces états financiers sont : les comptes de bilan, ceux des résultats, variation de trésorerie etc.

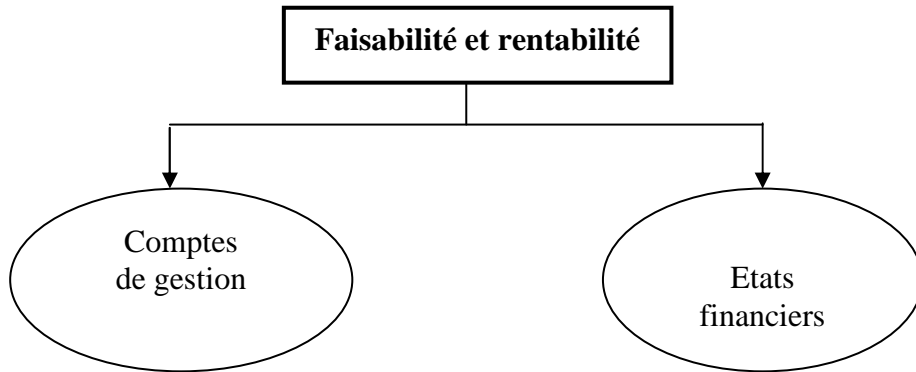


Figure n° 15 : Faisabilité et rentabilité du projet

### Section 1. COMPTES DE GESTION

Ces comptes de gestion comprennent les deux (2) comptes à savoir les comptes de produits et ceux de charges

#### 2.1. Comptes de produit de l'unité

Ce sont les comptes trouvés durant la détermination du chiffre d'affaires. En fait ce sont les résultats de la vente de deux (2) gammes des porcs (porcelets et porcs engraisés). Mais si on se réfère aux comptes des produits ventilés par le PCG 2005, les comptes des produits ci – après ne seront plus pris en compte.

- les subventions d'exploitation
- les autres produits opérationnels
- les produits financiers
- les éléments extraordinaires
- et les reprises sur provisions

Cependant nous allons calculer les produits générés de ces deux (2) offres de PORCICULTURE qui sont les porcelets et les porcs engraisés.

##### 2.1.1. Produits dégagés des porcelets de l'UPCP

Notre projet PORCICULTURE pourra vendre 700 têtes de porcelets par trimestre. On sait qu'un porcelet de trois (3) mois doit être pesé 7,5 Kg et un (01) Kg se vendrait Ar. 8 000

Soit P1 ce chiffre d'affaires :

$$P1 = 5\,250 \text{ Kg} \times 8\,000 \text{ Ar/Kg} \times 4$$



= 168 000 000 Ar

Ainsi pendant une année cette Entreprise UPCP pourra dégager Ar 168 000 000 de chiffre d'affaires sur la vente des porcelets.

### **2.1.2. Produits dégagés de la vente des porcs engraisés**

Afin de déterminer le chiffre d'affaires dégagé dans cette entreprise pour la vente des porcs engraisés, le poids de ce porc offert et le prix d'un Kilo du porc engraisé nous seront déterminants. Alors nous aurons :

- chaque trimestre l'Entreprise de PORCICULTURE pourra vendre 31 200 Kg (130 Kg/tête x 240 têtes) des porcs engraisés
- Ar 3 000 le prix d'un Kilo

Soit P2 ce produit de la vente des porcs engraisés pour une année

$$P2 = 31\,200 \times 3\,000 \times 4$$

$$= 374\,400\,000 \text{ Ar}$$

Le total du chiffre d'affaires pendant une année est la somme des produits dégagés dans ces deux (2) ventes.

C'est-à-dire  $P1 + P2$

$$P1 + P2 = 168\,000\,000 + 374\,400\,000$$

$$= 542\,400\,000$$

L'Entreprise UPCP produit **Ar 542 400 000 de chiffre d'affaires** pendant une année, et le tableau ci-après récapitule toutes ses ventes.

**Tableau n°19 : Chiffre d'affaires de l'UPCP**

| Eléments de calcul                  | Porcelets   |                     |                | Porcs engraisés |                          |                |
|-------------------------------------|-------------|---------------------|----------------|-----------------|--------------------------|----------------|
|                                     | Nb          | Poids d'un porcelet | Poids à vendre | Nb              | Poids d'un porc engraisé | Poids à vendre |
| Quantité (Kg) par trimestre (1)     | 700         | 7,5                 | 5 250          | 240             | 130                      | 31 200         |
| Prix Unitaire (en Ariary) (2)       | 8 000       |                     |                | 3 000           |                          |                |
| Montant trimestriel (3) = (1) x (2) | 42 000 000  |                     |                | 93 600 000      |                          |                |
| Montant annuel (4) = (3) x 4        | 168 000 000 |                     |                | 374 400 000     |                          |                |
| <b>TOTAL cumulé</b>                 | 168 000 000 |                     |                | 542 400 000     |                          |                |

Pendant la première année UPCP dégagera Ar. **542 400 000** de chiffre d'affaires.

### 2.1.3. Evolution du chiffre d'affaires

Pour que nous puissions présenter l'évolution du chiffre d'affaires pendant cinq (5) ans, il faut que nous tenions compte la croissance total du marché et la part de l'UPCP dans le marché de SABOTSY NAMEHANA.

Alors que nous admettons qu'il y a 10 % pour la croissance du marché et 27,27 % comme part du marché de l'Entreprise .Nous pouvons par la suite déduire le chiffre d'affaires de l'année 2, en procédant les opérations suivantes.

- marché :  $100 + 10\% = 110$

- part relative du centre :  $110 \times 27,27/100 = 30\%$

→ croissance du chiffre d'affaires en année 1 est :

$30/100 \times \text{chiffre affaires en année 1} = 30 \times 542\,400\,000 / 100 = 162\,720\,000$

→ Chiffre d'affaires de l'année 2 est

Chiffre d'affaires en **année 1** + croissance en **année 2**

$542\,400\,000 + 162\,720\,000 = 705\,120\,000$

En respectant cette démarche de calcul, on peut présenter l'évolution du chiffre d'affaires, pendant cinq (5) ans, dans le tableau 20

**Tableau n°20** : Evolution du chiffre d'affaires pendant cinq (5) ans, en millier d'Ariary

|                    | Année 1 | Année 2 | Année 3 | Année 4     | Année 5      |
|--------------------|---------|---------|---------|-------------|--------------|
| Chiffre d'affaires | 542 400 | 705 120 | 916 656 | 1 191 652,8 | 1 549 148,64 |

## **2.2. Comptes de charges de l'Entreprise PORCICULTURE (UPCP)**

Ces comptes de charges sont ceux regroupés dans les comptes à supportés du Centre pour ses opérations. Ainsi ils s'obtiennent par l'imputation par nature de :

- les achats consommés
- les services extérieurs
- les autres services extérieurs
- les charges du personnel
- les impôts, taxes et versements assimilés
- les dotations aux amortissements
- les autres charges des activités ordinaires
- et les impôts sur les bénéfices

Toutefois le projet supportera les charges financières dues aux remboursements des emprunts, même s'il n'aura plus des produits financiers à escompter.

### **2.2.1. Achats consommés**

Ce sont les achats des :

- matières premières nécessaires sur l'alimentation des porcs.
- et autres approvisionnements

En valeur, les achats consommés représentent 51 % des charges des personnels et nous avons Ar 31 903 ,2 par an comme charges des personnels. Leur évolution connaîtra une croissance annuelle de 50 %.

Alors le tableau suivant résume les achats consommés pour les cinq (5) années étudiées du projet.

**Tableau n°21** : Evolution des achats consommés en millier d'Ariary

|                             | Année 1       | Année 2       | Année 3       | Année 4       | Année 5       |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Achats<br/>consommés</b> | <b>16 272</b> | <b>24 408</b> | <b>36 612</b> | <b>54 918</b> | <b>82 377</b> |

### **2.2.2. Services extérieurs et autres services extérieurs**

Ces services sont des charges dans les comptes 61 et 62 autres que les achats en provenance des tiers

Les comptes 61 intéressant notre projet est :

- ✓ l'entretien réparations et maintenance
- ✓ l'étude et recherche pendant la conception

Les comptes entrant dans ceux de 62 sont :

- Personnel extérieur au projet
- Publicité, publication, relation publique
- Transport des biens
- Frais postaux et télécommunications
- Services bancaires et assimilés

Les services extérieurs et autres services extérieurs s'obtiennent 1,7 fois des personnels et leur croissance annuelle sera de 50 %. Ainsi pendant cinq (5) ans ces comptes représentent ci-après

**Tableau n°22 :** Evolution des services et autres services extérieurs en millier d'Ariary

|                                         | <b>Année 1</b> | <b>Année 2</b> | <b>Année 3</b> | <b>Année 4</b> | <b>Année 5</b> |
|-----------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <i>Services et autres services ext.</i> | <b>54 240</b>  | <b>81 360</b>  | <b>122 040</b> | <b>183 060</b> | <b>274 590</b> |

La publicité, publication et relation publique s'illustrent dans la répartition des dépenses de communication entre médias et hors-médias. Ces dépenses de communication représentent les 40 % de *ces services et autres services* ci-dessus. Le tableau ci-après va nous présenter l'allocation de ces dépenses de communication :

**Tableau n°23 :** Evolution du publicité, publication et relation publique

|                                    | <b>Année 1</b> | <b>Année 2</b> | <b>Année 3</b> | <b>Année 4</b> | <b>Année 5</b> |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>MEDIAS (1)</b>                  | <b>4 464</b>   | <b>21 696</b>  | <b>32 544</b>  | <b>48 816</b>  | <b>73 224</b>  |
| Radio                              | 12 170         | 3 255          | 4 882,5        | 7 323,75       | 10 985,62      |
| Télévision                         | 8 678          | 13 017         | 19 525,5       | 29 288,25      | 43 932,37      |
| Cinéma                             | 289            | 433,5          | 650,25         | 975,37         | 1 463,06       |
| Affichage                          | 434            | 651            | 976,5          | 1 464,75       | 2 197,12       |
| Presse                             | 2 893          | 4 339,5        | 6 509,25       | 9 763,87       | 14 645,81      |
| <b>HORS MEDIAS (2)</b>             | <b>7 232</b>   | <b>10 848</b>  | <b>16 272</b>  | <b>24 408</b>  | <b>36 612</b>  |
| Annuaire imprimés                  | 144,64         | 216,96         | 325,44         | 488,16         | 732,24         |
| Marketing direct                   | 723,2          | 1 084,8        | 1 627,2        | 2 440,8        | 3 661,2        |
| Promotion des ventes               | 578,56         | 867,84         | 1 301,76       | 1 952,64       | 2 928,96       |
| Evénementiel dont salons et foires | 2 169,6        | 3 254,4        | 4 881,6        | 7 322,4        | 10 983,6       |
| Relations publiques                | 1 446,4        | 2 169,6        | 3 254,4        | 4 881,6        | 7 322,4        |
| Achat d'espaces Internet           | 2 169,6        | 3 254,4        | 4 881,6        | 7 322,4        | 10 983,6       |
| <b>TOTAL : (1) + (2)</b>           | <b>21 696</b>  | <b>32 544</b>  | <b>48 816</b>  | <b>73 224</b>  | <b>109 836</b> |

### **2.2.3. Charges des personnels**

D'après PCG 2005, ce sont les charges correspondant à :

- ❖ rémunération des dirigeants
- ❖ rémunération du personnel
- ❖ cotisations aux organismes sociaux
- ❖ charges sociales sur rémunérations des dirigeants

L'effectif du personnel de l'Entreprise UPCP est de vingt quatre (24) personnes et le tableau suivant récapitule leur salaire mensuel.

**Tableau n°24 : Salaires mensuels, en millier d'Ariary du personnel de l'Entreprise UPCP**

| Qualités du pers | Nombre    | Salaire unitaire | Montant      |
|------------------|-----------|------------------|--------------|
| Gérant           | 01        | 250              | 250          |
| Resp. Marketing  | 01        | 200              | 200          |
| Comptable        | 01        | 180              | 180          |
| Chauffeur        | 01        | 100              | 100          |
| Ouvriers         | 18        | 90               | 1 620        |
| Gardiens         | 02        | 60               | 120          |
| <b>T O T A L</b> | <b>24</b> | <b>-</b>         | <b>2 470</b> |

Pendant un (01) mois (par exemple durant le mois de janvier les salaires mensuels seront élevés à Ar 2 470 000. Par voie de conséquence durant l'**année 1**, ce montant pourra se calculer à :

$$2\,470\,000 \text{ Ar} \times 12 = \mathbf{29\,640\,000 \text{ Ar}}$$

Part salariale et patronale du dirigeant seront à la charge de l'UPCP. Cependant pour les autres personnels, seuls la parts patronales seront à la charge du projet.

On sait que la retenue sur salaires et les charges patronales relatives aux cotisations à la CNaPS et à l'organisation

**Tableau n°25 : Pourcentage de CNAPS et Organisme sanitaire**

|                     | Part salariale | Part patronale |
|---------------------|----------------|----------------|
| CNaPS               | 1%             | 13%            |
| Organisme sanitaire | 1%             | 5%             |

Le plafond, pour le calcul des cotations pour les allocations familiales, est actuellement d'Ar 20.000.

Exemple : si un employé touche un salaire de 75.000 Ar par mois, l'entreprise (ici l'UPCP) ne retient que 200 Ar pour la CNaPS .La part de l'entreprise s'élèvent à 2 600 Ar. (13% de 20.000 Ar) pour la CNaPS. Pour les organismes interentreprises, les cotisations sont calculées sur les salaires bruts (sans plafonnement comme le régime admis pour les allocations familiales)

Pour le salaire du Gérant, l'impôt général sur le revenu (IGR) est à la charge du Gérant lui-même.

Le tableau récapitulatif de toutes les cotisations et charges sociales à la charge de l'UPCP est le suivant :

**Tableau n°26 :** Cotisations et charges sociales à payer de l'UPCP ( en millier d'Ar)

| <b>Qualités du personnel</b> | <b>Nombre (1)</b> | <b>Salaire unitaire (2)</b> | <b>CNaPS (3)</b> | <b>Organisme sanitaire (4)</b> | <b>Montant (5) = (3) + (4)</b> |
|------------------------------|-------------------|-----------------------------|------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| GERANT                       | 01                | 250                         | 2,80             | 15,00                          | 17,80                          |
| Responsable marketing        | 01                | 200                         | 2,60             | 10,00                          | 12,60                          |
| Comptable                    | 01                | 180                         | 2,60             | 9,00                           | 11,60                          |
| Chauffeur                    | 01                | 100                         | 2,60             | 5,00                           | 7,60                           |
| Ouvriers                     | 18                | 90                          | 46,80            | 81,00                          | 127,80                         |
| Gardiens                     | 02                | 60                          | 5,20             | 6,00                           | 11,20                          |
| <b>T O T A L</b>             | <b>24</b>         | <b>-</b>                    | <b>62,60</b>     | <b>126,00</b>                  | <b>188,6</b>                   |

La cotisation et charges sociales à payer du Projet PORCICUTRE dans un mois s'élève à Ar 188 600. Alors pour une **Année** elles devienne à :  $12 \times 188\,600 = 2\,263\,200$

**Ariary**

Dès que nous résumons les charges de personnels qui valent à la somme annuelle des salaires des personnels et celui de cotisation et charges sociales c'est-à-dire :  $29\,640\,000 + 2\,263\,200 = 31\,903\,200$  **Ariary**. Admettons que pendant cinq (5) années de l'étude du projet, UPCP adopte une politique salariale invariante. Donc le tableau ci-après montrera ces charges de personnels invariables.

**Tableau n°27:** Charges de personnels de l'UPCP, montant en millier d'Ariary

|                                              | <b>Année 1</b>  | <b>Année2</b>   | <b>Année3</b>   | <b>Année 4</b>  | <b>Année 5</b>  |
|----------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Salaire (1)                                  | 29 640          | 29 640          | 29 640          | 29 640          | 29 640          |
| Cotisation et charges sociales (2)           | 2 263,2         | 2 263,2         | 2 263,2         | 2 263,2         | 2 263,2         |
| <b>Charges de personnels (3) = (1) + (2)</b> | <b>31 903,2</b> | <b>31 903,2</b> | <b>31 903,2</b> | <b>31 903,2</b> | <b>31 903,2</b> |

#### **2.2.4. Charges financières**

Selon tableau décrivant les remboursements des emprunts, ce sont les charges supportées par l'UPCP durant le remboursement des emprunts au près de la BOA à ANTANANARIVO (Agence d'ANDRAVOAHANGY)

**Tableau n°28:** Frais financiers du projet montant en millier d'Ariary

|                                | Année 1               | Année 2               | Année 3              | Année 4              | Année 5              |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b><i>Frais financiers</i></b> | <b><i>127 260</i></b> | <b><i>110 159</i></b> | <b><i>89 637</i></b> | <b><i>65 012</i></b> | <b><i>35 462</i></b> |

Ces frais financiers sont tirés du tableau du remboursement des dettes ci-dessus.

#### **2.2.5. Dotation aux amortissements et aux provisions**

L'évaluation des amortissements des actifs de l'UPCP nous allons utiliser le mode d'amortissement linéaire permettant au projet une charge constante sur la durée d'utilité de l'actif.

Alors notre projet a un plan d'amortissement, pour **la première année**, qui se présente comme le suivant :

**Tableau n°29:** Plan d'amortissement pour l'année 1 (montant en millier d'Ariary)

| <b>LES ELEMENTS AMORTISSABLES</b>  | <b>VALEUR<br/>D'ACQUISITION</b> | <b>AMORTISSEMENT</b> | <b>CUMUL<br/>AMORT</b> | <b>DES</b> | <b>VALEUR<br/>NETTE</b> |
|------------------------------------|---------------------------------|----------------------|------------------------|------------|-------------------------|
| Frais développ immobilisables      | 1 000                           | 100                  | 100                    |            | 900                     |
| Logiciels informatiques            | 2 000                           | 666,6                | 666,6                  |            | 1 333,4                 |
| Fonds commercial                   | 2 000                           | 200                  | 200                    |            | 1 800                   |
| Autres immob incorporelles         | 1 300                           | 260                  | 260                    |            | 1 040                   |
| Terrains                           | 100 000                         | -                    | -                      |            | 100 000                 |
| Aménagement de terrain             | 10 000                          | 1 000                | 1 000                  |            | 9 000                   |
| Constructions                      | 95 000                          | 4 750                | 4 750                  |            | 90 250                  |
| Installations techniques           | 20 000                          | 2 000                | 2 000                  |            | 18 000                  |
| Matériels de transport             | 360 000                         | 72 000               | 72 000                 |            | 288 000                 |
| Mat info et mob. de bureau         | 20 000                          | 4 000                | 4 000                  |            | 16 000                  |
| Autres immobilisations corporelles | 15 000                          | 1 500                | 1 500                  |            | 13 500                  |
| <b>T O T A L</b>                   | <b>626 300</b>                  | <b>86 476,6</b>      | <b>86 476,6</b>        |            | <b>539 823,4</b>        |

Car les éléments amortissables ont des durées de vie et taux d'amortissement respectifs comme les présente le tableau suivant :



**Tableau n°30:** Durées de vie et taux d'amortissement des éléments amortissables

| Les éléments amortissables                  | Durée de vie (en année) | Taux d'amortissement (%) |
|---------------------------------------------|-------------------------|--------------------------|
| Frais de développement immobilisables       | 10                      | 10                       |
| Logiciels informatiques                     | 3                       | 33,33                    |
| Fonds commercial                            | 10                      | 10                       |
| Autres immobilisations incorporelles        | 5                       | 20                       |
| Terrains                                    | indéfinie               | -                        |
| Aménagement de terrain                      | 10                      | 10                       |
| Constructions                               | 20                      | 5                        |
| Installations techniques                    | 10                      | 10                       |
| Matériels de transport                      | 5                       | 20                       |
| Matériel informatique et mobilier de bureau | 5                       | 20                       |
| Autres immobilisations corporelles          | 10                      | 10                       |

Pour trouver le taux d'amortissement d'un élément amortissable **100 / durée de vie**

**Exemple** : - pour les logiciels informatiques de durée de vie de trois (3) ans on aura le taux d'amortissement de :  $100/3 = 33,33\%$

Projet de création d'une unité de PORCICULTURE dénommé UPCP sise à LAZAINA  
AVARADRANO TANA 103

Pour un plan d'amortissement du projet dans l'année 2

**Tableau n°31: Plan d'amortissement pour l'année 2 montant en millier d'Ariary)**

Voici le plan d'amortissement récapitulant les trois (3) années

| <b>LES ELEMENTS AMORTISSABLES</b>  | <b>VALEUR D'ACQUISITION</b> | <b>AMORTISSEMENT</b> | <b>CUMUL DES AMORT</b> | <b>VALEUR NETTE</b> |
|------------------------------------|-----------------------------|----------------------|------------------------|---------------------|
| Frais développement immobilisables | 1 000                       | 100                  | 100                    | 900                 |
| Logiciels informatiques            | 2 000                       | 666,6                | 666,6                  | 1 333,4             |
| Fonds commercial                   | 2 000                       | 200                  | 200                    | 1 800               |
| Autres immob incorporelles         | 1 300                       | 260                  | 260                    | 1 040               |
| Terrains                           | 100 000                     | -                    | -                      | 100 000             |
| Aménagement de terrain             | 10 000                      | 1 000                | 1 000                  | 9 000               |
| Constructions                      | 95 000                      | 4 750                | 4 750                  | 90 250              |
| Installations techniques           | 20 000                      | 2 000                | 2 000                  | 18 000              |
| Matériels de transport             | 360 000                     | 72 000               | 72 000                 | 288 000             |
| Mat info et mob. de bureau         | 20 000                      | 4 000                | 4 000                  | 16 000              |
| Autres immobilisations corporelles | 15 000                      | 1 500                | 1 500                  | 13 500              |
| <b>T O T A L</b>                   | <b>626 300</b>              | <b>86 476,6</b>      | <b>86 476,6</b>        | <b>539 823,4</b>    |

**Tableau n°32:** Plan d'amortissement d'année 3, 4 et 5

| <b>LES ELEMENTS<br/>AMORTISSABLES</b> | <b>Année 3</b> |                 | <b>Année 4</b>   |                 | <b>Année 5</b>   |                 |
|---------------------------------------|----------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|
|                                       | Valeur nette   | Amortissement   | Valeur nette     | Amortissement   | Valeur nette     | Amortissement   |
| Frais développement immobilisables    | 700            | 100             | 600              | 100             | 500              | 100             |
| Logiciels informatiques               | 2 000          | 666,6           | 1 333,4          | 666,6           | 666,8            | 666,6           |
| Fonds commercial                      | 1 200          | 200             | 1 000            | 200             | 800              | 200             |
| Autres immob incorporelles            | 520            | 260             | 260              | 260             | 1 300            | 260             |
| Terrains                              | 100 000        | -               | 100 000          | -               | 100 000          | -               |
| Aménagement de terrain                | 7 000          | 1 000           | 6 000            | 1 000           | 5 000            | 1 000           |
| Constructions                         | 80 750         | 4 750           | 76 000           | 4 750           | 71 250           | 4 750           |
| Installations techniques              | 14 000         | 2 000           | 12 000           | 2 000           | 1 000            | 2 000           |
| Matériels de transport                | 144 000        | 72 000          | 72 000           | 72 000          | 360 000          | 72 000          |
| Mat info et mob. de bureau            | 8 000          | 4 000           | 4 000            | 4 000           | 20 000           | 4 000           |
| Autres immobilisations corporelles    | 10 500         | 1 500           | 9 000            | 1 500           | 7 500            | 1 500           |
| <b>T O T A L</b>                      | <b>368 670</b> | <b>86 476,6</b> | <b>282 193,4</b> | <b>86 476,6</b> | <b>195 716,8</b> | <b>86 476,6</b> |

(1) : Logiciels informatiques seront amortis vers la fin de l'année 3, donc le projet va effectuer un renouvellement à cette date pour la même valeur d'Ar 2 000 000.

(2) : Les autre immobilisations incorporelles seront amorties vers la fin de l'année 5, donc le projet va effectuer un renouvellement à cette date pour la même valeur d'Ar 1 300 000

(3) : Les matériels de transport seront amortis vers la fin de l'année 5, donc le projet va effectuer un renouvellement à cette date pour la même valeur d'Ar 360 000 000

(4) : Les matériels informatiques et mobiliers de bureau seront amortis vers la fin de l'année 5, donc le projet va effectuer un renouvellement à cette date pour la même valeur d'Ar 20 000 000

### **2.2.6. Impôts et versements assimilés**

Pour notre projet, les impôts et versements assimilés sont constitués par les patentes mensuelles. On sait que d'après le GUIDE, une SARL Unipersonnel doit payer par mois 127.500 Ar à titre de patente. Cela signifie que pour **une année**, ces patentes s'élèvent à  $127.500 \times 12 = 1.530.000$  Ar.

**Tableau n°33** : Impôts, taxes et versements assimilés en millier d'Ariary

|                                                     | <b>Année 1</b>      | <b>Année 2</b>      | <b>Année 3</b>      | <b>Année 4</b>      | <b>Année 5</b>      |
|-----------------------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Taxes et patentes                                   | 1 530               | 1 530               | 1 530               | 1 530               | 1 530               |
| <b><i>Impôts, taxes et versements assimilés</i></b> | <b><i>1 530</i></b> | <b><i>1 530</i></b> | <b><i>1 530</i></b> | <b><i>1 530</i></b> | <b><i>1 530</i></b> |

### **2.2.7. Autres charges des activités ordinaires**

Ce sont les charges exceptionnelles de gestion courante et autres charges de gestion courante. Elles s'estiment à 1,7 fois des charges de personnel. Le tableau suivant présente ces autres charges en montant en millier d'Ariary.

**Tableau n°34** : Autre charges des activités ordinaires

|                                                    | <b>Année 1</b>       | <b>Année 2</b>       | <b>Année 3</b>        | <b>Année 4</b>        | <b>Année 5</b>        |
|----------------------------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <b><i>Autres. Charges activités ordinaires</i></b> | <b><i>54 240</i></b> | <b><i>81 360</i></b> | <b><i>122 040</i></b> | <b><i>183 060</i></b> | <b><i>274 590</i></b> |

D'après tout ce que nous avons vu ci-dessus voici la récapitulation de toutes les charges selon le tableau suivant :

Projet de création d'une unité de PORCICULTURE dénommé UPCP sise à LAZAINA  
AVARADRANO TANA 103

**Tableau n°35 : Récapitulation des comptes charges du projet**

| <b>Comptes des charges</b>              | <b>Année 1</b>          | <b>Année 2</b>          | <b>Année 3</b>          | <b>Année 4</b>          | <b>Année 5</b>          |
|-----------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| <b><i>Charges variables</i></b>         | <b><i>124 752</i></b>   | <b><i>187 128</i></b>   | <b><i>280 692</i></b>   | <b><i>421 038</i></b>   | <b><i>631 557</i></b>   |
| Achats consommés                        | 16 272                  | 24 408                  | 36 612                  | 54 918                  | 82 377                  |
| Services ext et aut services extérieurs | 54 240                  | 81 360                  | 122 040                 | 183 060                 | 274 590                 |
| Aut. Charg activités ordi               | 54 240                  | 81 360                  | 122 040                 | 183 060                 | 274 590                 |
| <b><i>Charges fixes</i></b>             | <b><i>119 909,8</i></b> | <b><i>119 909,8</i></b> | <b><i>119 909,8</i></b> | <b><i>119 909,8</i></b> | <b><i>119 909,8</i></b> |
| Charges de personnels                   | 31 903,2                | 31 903,2                | 31 903,2                | 31 903,2                | 31 903,2                |
| DAP (1)                                 | 86 476,6                | 86 476,6                | 86 476,6                | 86 476,6                | 86 476,6                |
| Impôts, taxes et vers assi              | 1 530                   | 1 530                   | 1 530                   | 1 530                   | 1 530                   |
| <b><i>Charges financières</i></b>       | <b><i>127 260</i></b>   | <b><i>110 159</i></b>   | <b><i>89 637</i></b>    | <b><i>65 012</i></b>    | <b><i>35 462</i></b>    |
| <b>TOTAL CHARGES</b>                    | <b>371 921,8</b>        | <b>417 196,8</b>        | <b>490 238,8</b>        | <b>605 959,8</b>        | <b>786 928,8</b>        |

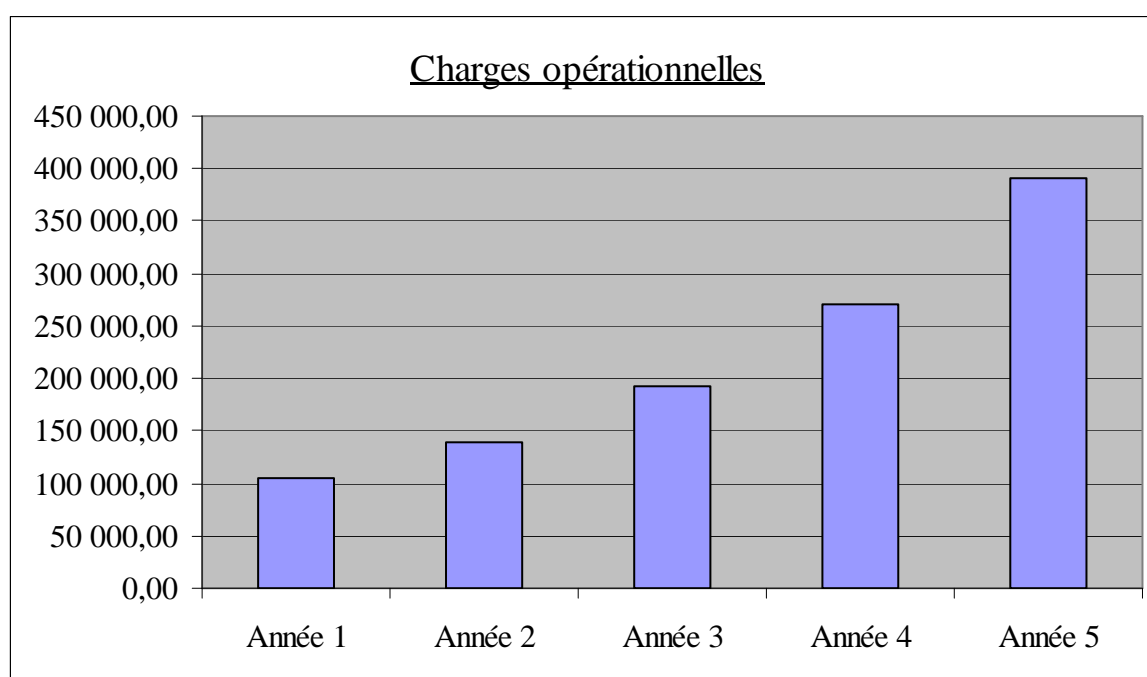
(1) : On trouve que les dotations aux amortissements et provisions seront invariables du fait que chaque élément amortis vont être renouvelé rapidement.

Il est important de calculer les charges opérationnelles de notre projet

**Tableau n°36** : Charges opérationnelles de l'UPCP, montant en millier d'Ariary

| <b>Charges opérationnelles</b> | <b>Année 1</b>   | <b>Année 2</b>   | <b>Année 3</b>   | <b>Année 4</b>   | <b>Année 5</b>   |
|--------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ach consommé                   | 16 272           | 24 408           | 36 612           | 54 918           | 82 377           |
| Sces extérieurs                | 54 240           | 81 360           | 122 040          | 183 060          | 274 590          |
| Charges pers                   | 31 903,2         | 31 903,2         | 31 903,2         | 31 903,2         | 31 903,2         |
| Impôts taxes                   | 1 530            | 1 530            | 1 530            | 1 530            | 1 530            |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>103 945,2</b> | <b>139 201,2</b> | <b>192 085,2</b> | <b>271 411,2</b> | <b>390 400,2</b> |

Ces charges opérationnelles évoluent avec la progression des activités de l'UPCP.



**Figure n° 15**: Charges opérationnelles de l'UPCP

## **Section 2. BILANS PREVISIONNELS**

Ce sont les états prévisionnels de la situation des actifs et passifs, avant de les présenter il est primordial de présenter le bilan d'ouverture. Tous les comptes du bilan sont évalués net des amortissements et provisions, et des frais financiers, et hors taxe (TVA = 18%). Quant à la date des cinq (5) années des bilans, elle est du 31 décembre de chaque année.

## 2.1. Bilan d'ouverture du projet

**Tableau n°37** : Bilan d'ouverture du projet (montant en millier d'Ariary)

| <b>ACTIF</b>            | <b>Montant</b> | <b>PASSIF</b>            | <b>Montant</b> |
|-------------------------|----------------|--------------------------|----------------|
| ACTIFS NON COURANTS     | 626 300        | CAPITAUX PROPRES         | 300 000        |
| ACTIFS COURANTS         | 310 000        | PASSIFS NON COURANTS     | 636 300        |
| Stocks et encours       | 40 000         |                          |                |
| Banque                  | 175 000        |                          |                |
| Caisse                  | 95 000         |                          |                |
|                         |                | PASSIFS COURANTS         | -              |
| <b>TOTAL DES ACTIFS</b> | <b>936 300</b> | <b>TOTAL DES PASSIFS</b> | <b>936 300</b> |

➤ Les actifs non courants comprennent :

### Montant en millier d'Ariary

|                                       |                |
|---------------------------------------|----------------|
| Frais de développement immobilisables | 1 000          |
| Logiciels informatiques               | 2 000          |
| Fonds commercial                      | 2 000          |
| Autres immobilisations incorporelles  | 1 300          |
| Terrains                              | 100 000        |
| Aménagement de terrain                | 10 000         |
| Constructions                         | 95 000         |
| Installations techniques              | 20 000         |
| Matériels de transport                | 360 000        |
| Mat info et mob. de bureau            | 20 000         |
| Autres immobilisations corporelles    | 15 000         |
| <b>LES ACTIFS NON COURANTS</b>        | <b>626 300</b> |

- Les capitaux propres qui correspondent au total des apports du propriétaire se sont élevés à 32,04% du total, c'est-à-dire  $32,04\% \times 936\,300\,000 = 300\,000\,000$  Ariary
- Les passifs non courants correspondent aux emprunt à 67,95% du total, c'est-à-dire  $67,95\% \times 936\,300\,000 = 636\,300\,000$  Ariary

Les passifs courants restent zéro du fait du début des activités.

**Tableau n°38** : Actifs du bilan des cinq (5) exercices clos le 31 décembre du projet,

Unité monétaire : Ariary ; montant en millier d'Ariary

| <b>A C T I F</b>                                | <b>Année 1</b> | <b>Année 2</b> | <b>Année 3</b> | <b>Année 4</b> | <b>Année 5</b> |
|-------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ACTIFS NON<br>COURANTS                          |                |                |                |                |                |
| Immobilisations<br>incorporelles                | 5 073,4        | 3 846,8        | 4 420          | 3 193,4        | 3 266,8        |
| Immobilisations corporelles                     | 534 750        | 449 500        | 364 250        | 279 000        | 192 540        |
| Immobilisations en cours                        | -              | -              | -              | -              | -              |
| Immobilisations financières                     | -              | -              | -              | -              | -              |
| TOTAL ACTIFS NON<br>COURANTS                    | 539 823,4      | 453 346,8      | 368 670        | 282 193,4      | 195 716,8      |
| ACTIFS COURANTS                                 |                |                |                |                |                |
| Stocks et en cours                              | -              | -              | -              | -              | -              |
| Créances et emplois<br>assimilés                | -              | -              | -              | -              | -              |
| Impôts (1)                                      | 97 632         | 146 448        | 21 9 672       | 329 508        | 494 262        |
| Trésorerie et équivalents de<br>trésorerie      | 324 680,35     | 270 036,9      | 188 402,36     | 231 900,54     | 80 245,21      |
| Trésorerie (fonds en caisse<br>et dépôts à vue) |                |                |                |                |                |
| TOTAL ACTIFS<br>COURANTS                        | 422 312,35     | 416 484,9      | 408 074,36     | 561 408,54     | 574 507,21     |
| TOTAL DES ACTIFS                                | 962 135,76     | 869 831,7      | 776 744,36     | 843 601,94     | 770 224,01     |

Chaque fin de l'exercice les actifs courants (Stocks et en cours ; créances et emplois assimilés) sont devenus nuls

- (1) Pour les impôts dans ces actifs représentent les sommes de la TVA (18%) lors de l'encaissement (surtout les ventes). C'est la rubrique du compte du PCG 2005 : « Etat, impôts et taxes recouvrables sur des tiers ». Alors voici ses valeurs pendant cinq (5) de notre étude.



**Tableau n°39 : Valeur pendant cinq ans d'exercice**

| <b>Année 5</b> | <b>Année 4</b> | <b>Année 3</b>  | <b>Année 2</b> | <b>Année 1</b> | <b>Elément de calcul</b>                         |
|----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|--------------------------------------------------|
| 1 549 148,64   | 1 191 652,8    | 916 656         | 705 120        | 542 400        | Chiffre d'affaires                               |
| <b>494 262</b> | <b>329 508</b> | <b>21 9 672</b> | <b>146 448</b> | <b>97 632</b>  | <b>TVA recouvrables sur tiers (18%) (impôts)</b> |

## 2.2. Passifs des bilans prévisionnels

**Tableau n°40 : Les passifs du bilan des cinq (5) exercices clos le 31 décembre du projet,**  
Unité monétaire : Ariary ; montant en millier d'Ariary

| <b>CAPITAUX PROPRES<br/>ET PASSIFS</b>                                | <b>Année 1</b>    | <b>Année 2</b>   | <b>Année 3</b>    | <b>Année 4</b>    | <b>Année 5</b>    |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>CAPITAUX PROPRES</b>                                               |                   |                  |                   |                   |                   |
| Capital émis                                                          | 300 000           | 300 000          | 300 000           | 300 000           | 300 000           |
| <b>Résultat net – part du groupe (1)</b>                              |                   |                  |                   |                   |                   |
| Autres capitaux propres – report à nouveau (2)                        |                   |                  |                   |                   | -                 |
| <b>PASSIFS NON-COURANTS</b>                                           |                   |                  |                   |                   |                   |
| Impôts différés (3)                                                   | -                 | -                | -                 | <b>175 707,9</b>  | <b>228 665,95</b> |
| Emprunts et dettes financières                                        | 636 300           | 550 794          | 448 187           | 325 058           | 177 304           |
| <b>TOTAL PASSIFS NON-COURANTS</b>                                     | <b>936 300</b>    | <b>850 794</b>   | <b>748 187</b>    | <b>800 765,9</b>  | <b>705 969,95</b> |
| <b>PASSIFS COURANTS</b>                                               |                   |                  |                   |                   |                   |
| <b>Dettes court terme-partie court terme de dettes long terme (4)</b> | <b>12 692,16</b>  | <b>19 037 ,7</b> | <b>28 557,36</b>  | <b>42 836,04</b>  | <b>64 254,06</b>  |
| Fournisseurs et comptes rattachés                                     | -                 | -                | -                 | -                 | -                 |
| Autres dettes                                                         | -                 | -                | -                 | -                 | -                 |
| <b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>                                         | <b>12 692,16</b>  | <b>19 037 ,7</b> | <b>28 557,36</b>  | <b>42 836,04</b>  | <b>64 254,06</b>  |
| <b>TOTAL DES PASSIFS</b>                                              | <b>962 135,76</b> | <b>869 831,7</b> | <b>776 744,36</b> | <b>843 601,94</b> | <b>770 224,01</b> |

(1) : On enregistre le résultat net s'il est négatif puis on le fait l'équilibrage avec le report à nouveau. Lorsqu'il est positif on lui enlève d'abord la valeur du report à nouveau puis on calcule la valeur du 10% de son montant pour une réserve

(2) : C'est la valeur du report à nouveau pour le rééquilibrage des passifs

(3): Les impôts différés sont les sommes des IBS du projet

Alors nous pouvons calculer ces IBS pendant cinq (5) années de notre étude suivant le tableau ci-après.

**Tableau n°41 : IBS pendant cinq années (montant en millier en Ariary)**

| <b>Eléments de calcul</b> | <b>Année 1</b>   | <b>Année 2</b>   | <b>Année 3</b>   | <b>Année 4</b>   | <b>Année 5</b>    |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Les résultats avant impôt | <b>170 478.2</b> | <b>287 922.4</b> | <b>426 417.2</b> | <b>585 693</b>   | <b>762 219.84</b> |
| <b>IBS (30%)</b>          | -                | -                | -                | <b>175 707.9</b> | <b>228 665.95</b> |

(4) : TVA recouvrables sur des tiers (18%), dans ces passifs, qui sont les dettes à court et long terme, s'obtiennent lors des achats consommés ;et services et autres services extérieurs payés par le projet

Ainsi le tableau de calcul ci-après nous éclaircira leur valeur

| <b>Eléments de calcul</b>                                        | <b>Année 1</b>   | <b>Année 2</b>   | <b>Année 3</b>   | <b>Année 4</b>   | <b>Année 5</b>   |
|------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Achats consommés                                                 | 16 272           | 24 408           | 36 612           | 54 918           | 82 377           |
| Services extérieurs                                              | 54 240           | 81 360           | 122 040          | 183 060          | 274 590          |
| Eléments imposables                                              | 70 512           | 105 765          | 158 652          | 237 978          | 356 967          |
| <b>TVA recouvrables sur des tiers (18%) (dettes court terme)</b> | <b>12 692,16</b> | <b>19 037 ,7</b> | <b>28 557,36</b> | <b>42 836,04</b> | <b>64 254,06</b> |

### Section 3. COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS

Ce sont des états financiers établis pour chaque situation de fin d'exercice. En fait ce sont des comptes de résultat de l'exercice, et d'un état de variation de l'avoir net relatif à l'exercice

Pour notre étude de ce projet les comptes de résultat à étudier sont pour ceux des cinq (5) exercices. Ces comptes de résultat se présentent par nature et par fonction. Et leur analyse revient au calcul du seuil de rentabilité

#### 3.1. Comptes de résultats prévisionnels par nature

**Tableau n°42 : Comptes de résultat par nature montant en millier d'Ariary**

| Années                                                           | 1                 | 2                | 3                | 4                | 5                   |
|------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------|
| Chiffre d'affaires                                               | 542 400           | 705 120          | 916 656          | 1 191 652,8      | 1 549 148,64        |
| Production stockée                                               | -                 | -                | -                | -                | -                   |
| Production immobilisée                                           | -                 | -                | -                | -                | -                   |
| <b>I Production de l'exercice</b>                                | 542 400           | 705 120          | 916 656          | 1 191 652,8      | 1 549 148,64        |
| Achats consommés                                                 | 16 272            | 24 408           | 36 612           | 54 918           | 82 377              |
| Services extérieurs et autres consommations                      | 54 240            | 81 360           | 122 040          | 183 060          | 274 590             |
| <b>II Consommation de l'exercice</b>                             | <b>70 512</b>     | <b>105 768</b>   | <b>158 652</b>   | <b>237 978</b>   | <b>356 967</b>      |
| <b>III. VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I - II)</b>               | <b>471 888</b>    | <b>599 352</b>   | <b>758 004</b>   | <b>953 674.8</b> | <b>1 192 181,64</b> |
| Charges de personnel (A)                                         | 31 903,2          | 31 903,2         | 31 903,2         | 31 903,2         | 31 903,2            |
| Impôts, taxes et versements assimilés                            | 1 530             | 1 530            | 1 530            | 1 530            | 1 530               |
| <b>IV- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>                          | <b>438 454,80</b> | <b>565 918</b>   | <b>724 570,8</b> | <b>920 241,6</b> | <b>1 158 748,44</b> |
| Autres produits opérationnels                                    | -                 | -                | -                | -                | -                   |
| Autres charges opérationnelles                                   | 54 240            | 81 360           | 122 040          | 183 060          | 274 590             |
| Dotations aux amortissements, aux provisions et pertes de valeur | 86 476,6          | 86 476,6         | 86 476,6         | 86 476,6         | 86 476,6            |
| Reprise sur provisions et pertes de valeurs                      | -                 | -                | -                | -                | -                   |
| <b>V-RESULTAT</b>                                                | <b>297 738.2</b>  | <b>398 081.4</b> | <b>516 054.2</b> | <b>650 705</b>   | <b>797 681.84</b>   |

Projet de création d'une unité de PORCICULTURE dénommé UPCP sise à LAZAINA  
AVARADRANO TANA 103

|                                                        |                  |                  |                  |                    |                     |
|--------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|---------------------|
| <b>OPERATIONNEL</b>                                    |                  |                  |                  |                    |                     |
| Produits financiers                                    | -                | -                | -                | -                  | -                   |
| Charges financières                                    | 127 260          | 110 159          | 89 637           | 65 012             | 35 462              |
| <b>VI- RESULTAT FINANCIER</b>                          | <b>(127 260)</b> | <b>(110 159)</b> | <b>(89 637)</b>  | <b>(65 012)</b>    | <b>(35 462)</b>     |
| <b>VII- RESULTAT AVANT IMPOTS (V + VI)</b>             | <b>170 478.2</b> | <b>287 922.4</b> | <b>426 417.2</b> | <b>585 693</b>     | <b>762 219.84</b>   |
| Impôts exigibles sur résultats (30%)                   | -                | -                | -                | <b>175 707.9</b>   | <b>228 665.95</b>   |
| Impôts différés                                        | -                | -                | -                | -                  | -                   |
| <b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES (1)</b> | <b>542 400</b>   | <b>705 120</b>   | <b>916 656</b>   | <b>1 191 652,8</b> | <b>1 549 148,64</b> |
| <b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES (2)</b>  | <b>371 921.8</b> | <b>417 197.6</b> | <b>490 238.8</b> | <b>781 667.7</b>   | <b>1 015 594.75</b> |
| <b>VIII- RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>     | <b>170 478,2</b> | <b>287 922.4</b> | <b>426 417.2</b> | <b>409 985.1</b>   | <b>533 553.89</b>   |
| Eléments extraordinaires (produits)                    | -                | -                | -                | -                  | -                   |
| Eléments extraordinaires (charges)                     | -                | -                | -                | -                  | -                   |
| <b>IX- RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>                     | <b>-</b>         | <b>-</b>         | <b>-</b>         | <b>-</b>           | <b>-</b>            |
| <b>X- RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>                   | <b>170 478,2</b> | <b>287 922.4</b> | <b>426 417.2</b> | <b>409 985.1</b>   | <b>533 553.89</b>   |

Pour les impôts exigibles sur résultat, selon le code des impôts notre projet est exonéré d'IBS (Impôts sur les Bénéfices de Sociétés) pendant trois (3) ans. C'est pour cela que pendant année 1, année 2 et année 3 les rubriques de ces impôts exigibles sur résultat sont nuls dans le tableau ci-dessus.

(1) : Le total des produits des activités ordinaires ne correspond qu'à la production de l'exercice

(2) : Le total des charges des activités ordinaires se calcule comme le suivant :

### 3.2. Comptes de résultats par fonction

**Tableau n°43** : Comptes de résultat par fonction montant en millier d'Ariary

| Années                                      | 1                | 2                | 3                | 4                | 5                 |
|---------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Produit des activités ordinaires            | 542 400          | 705 120          | 916 656          | 1 191 652,8      | 1 549 148,64      |
| Coût des ventes                             | -                | -                | -                | -                | -                 |
| <b>MARGE BRUTE</b>                          | 542 400          | 705 120          | 916 656          | 1 191 652,8      | 1 549 148,64      |
| Autres produits opérationnels               | -                | -                | -                | -                | -                 |
| Coûts commerciaux (1)                       | 16 272           | 24 408           | 36 612           | 54 918           | 82 377            |
| Charges administratives (2)                 | 174 149,8        | 201 269,8        | 241 949,8        | 302 969,8        | 394 499,8         |
| Autres charges opérationnelles (3)          | 54 240           | 81 360           | 122 040          | 183 060          | 274 590           |
| <b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>                | <b>297 738,2</b> | <b>398 082.2</b> | <b>516 054.2</b> | <b>650 705</b>   | <b>797 681.84</b> |
| Produits financiers                         | -                | -                | -                | -                | -                 |
| Charges financières                         | 127 260          | 110 159          | 89 637           | 65 012           | 35 462            |
| <b>RESULTAT FINANCIER</b>                   | <b>(127 260)</b> | <b>(110 159)</b> | <b>(89 637)</b>  | <b>(65 012)</b>  | <b>(35 462)</b>   |
| <b>RESULTAT AVANT IMPOT</b>                 | <b>170 478.2</b> | <b>287 922.4</b> | <b>426 417.2</b> | <b>585 693</b>   | <b>762 219.84</b> |
| Impôts exigibles sur les résultats (30%)    | -                | -                | -                | 175 707.9        | 228 665.95        |
| <b>RESUTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES</b> | <b>170 478,2</b> | <b>287 922.4</b> | <b>426 417.2</b> | <b>409 985.1</b> | <b>533 553.89</b> |
| Charges extraordinaires                     | -                | -                | -                | -                | -                 |
| Produits extraordinaires                    | -                | -                | -                | -                | -                 |
| <b>RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>           | <b>170 478,2</b> | <b>287 922.4</b> | <b>426 417.2</b> | <b>409 985.1</b> | <b>533 553.89</b> |

(1) : Les coûts commerciaux ne sont que des achats consommés

(2) : Les charges administratives sont sommes des services et autres services extérieurs ;  
les charges de personnels ;les impôts et taxes et versements assimilés ; les dotations  
aux amortissements et provisions ;

| <b>Eléments de calcul</b>                                        | <b>Année 1</b>   | <b>Année 2</b>   | <b>Année 3</b>   | <b>Année 4</b>   | <b>Année 5</b>   |
|------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Services extérieurs et autres services extérieurs                | 54 240           | 81 360           | 122 040          | 183 060          | 274 590          |
| Charges de personnel (A)                                         | 31 903,2         | 31 903,2         | 31 903,2         | 31 903,2         | 31 903,2         |
| Impôts, taxes et versements assimilés                            | 1 530            | 1 530            | 1 530            | 1 530            | 1 530            |
| Dotations aux amortissements, aux provisions et pertes de valeur | 86 476,6         | 86 476,6         | 86 476,6         | 86 476,6         | 86 476,6         |
| Charges administratives                                          | <b>174 149,8</b> | <b>201 269,8</b> | <b>241 949,8</b> | <b>302 969,8</b> | <b>394 499,8</b> |

(3) : Les autres charges opérationnelles sont les autres charges des activités ordinaires

Le résultat net des activités ordinaires se confond avec celui de l'exercice à cause de l'inexistence des activités extraordinaires.

### **3.3. Calcul du seuil de rentabilité du projet**

Dans la détermination du seuil de rentabilité, elle permet de se fixer, entre autres sur :

- le niveau d'activité à partir duquel l'entreprise dégage des bénéfices ;
- les liens entre l'activité, les coûts et les résultats opérationnels
- les actions à mener, les efforts à déployer au niveau des composantes des opérations pour établir ou améliorer la rentabilité ;
- le niveau de fixation du prix de vente ;
- la production ou le chiffre d'affaires à viser pour atteindre un résultat visé

**Tableau n°44** : Seuil de rentabilité de l'UPCP, montant en millier d'Ariary

|                                                                                                 | <b>Année 1</b>                                                                                             | <b>Année 2</b>                                                                                               | <b>Année 3</b>                                                                            | <b>Année 4</b>                                                                       | <b>Année 5</b>                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Chiffre d'affaires (1)                                                                          | 542 400                                                                                                    | 705 120                                                                                                      | 916 656                                                                                   | 1 191 652,8                                                                          | 1 549 148,64                                                                          |
| Coûts variables (2)                                                                             | 124 752                                                                                                    | 187 128                                                                                                      | 280 692                                                                                   | 421 038                                                                              | 631 557                                                                               |
| Marge sur coûts variables (3) = (1) - (2)                                                       | 417 648                                                                                                    | 517 992                                                                                                      | 635 964                                                                                   | 770 614,8                                                                            | 917 591,64                                                                            |
| Taux de marge sur coûts variables (4) = (3)/(1) x 100                                           | 77                                                                                                         | 73,46                                                                                                        | 69,37                                                                                     | 64,66                                                                                | 59,23                                                                                 |
| Coûts fixes (5)                                                                                 | <b>119 909,8</b>                                                                                           | <b>119 909,8</b>                                                                                             | <b>119 909,8</b>                                                                          | <b>119 909,8</b>                                                                     | <b>119 909,8</b>                                                                      |
| % Chiffres d'affaires                                                                           | 259,36                                                                                                     | 123,50                                                                                                       | 58,81                                                                                     | 28                                                                                   | 13,33                                                                                 |
| % charges totales                                                                               |                                                                                                            |                                                                                                              |                                                                                           |                                                                                      |                                                                                       |
| <b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>                                                                    | <b>297 738,2</b>                                                                                           | <b>398 082.2</b>                                                                                             | <b>516 054.2</b>                                                                          | <b>650 705</b>                                                                       | <b>797 681.84</b>                                                                     |
| % Chiffres d'affaires                                                                           | 41,43                                                                                                      | 66,79                                                                                                        | 78,25                                                                                     | 83,31                                                                                | 85,52                                                                                 |
| <b>SEUIL DE RENTABILITE = (5)/(4)</b>                                                           | <b>128 584,15</b>                                                                                          | <b>163 231,42</b>                                                                                            | <b>172 855,41</b>                                                                         | <b>185 446,64</b>                                                                    | <b>202 447,75</b>                                                                     |
| % Chiffres d'affaires                                                                           | 23,37                                                                                                      | 23 ,15                                                                                                       | 18,79                                                                                     | 15,56                                                                                | 13,06                                                                                 |
| Taux d'activité rentable = $\frac{\text{Chif affaires} - \text{Coûts f}}{\text{Chif affaires}}$ | 77,89                                                                                                      | 82,99                                                                                                        | 86,92                                                                                     | 89,94                                                                                | 92,26                                                                                 |
| Cas UPCP (Nombre porcelets et porcs engraisés vendus)                                           | 2 800 Porcelets et 960 porcs engraisés vendus couvrent les coûts fixes (Coûts fixes > Chiffres d'affaires) | 5 880 Porcelets et 2 016 porcs engraisés vendus couvrent les coûts fixes (Coûts fixes > Chiffres d'affaires) | Le seuil de rentabilité est :<br>- 5 085 têtes de porcelets<br>- 1 744 de porcs engraisés | Le seuil de rentabilité est :<br>- 18 670 de porcelets<br>- 6 401 de porcs engraisés | Le seuil de rentabilité est :<br>- 47 190 de porcelets<br>- 16 179 de porcs engraisés |

Selon ce tableau d'analyse du seuil de rentabilité, l'UPCP pourra vendre et atteindre son seuil dès la première année.

Car selon la production de notre Unité en porcs le tableau suivant nous rappelle notre capacité en tête de porcelets et porcs engraisés

**Tableau n°45** : La production des porcs par l'UPCP

| <b>Années</b>          | <b>1</b>     | <b>2</b>     | <b>3</b>      | <b>4</b>      | <b>5</b>      |
|------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Porcelets              | 2 800        | 5 880        | 12 348        | 25 931        | 54 455        |
| Porcs<br>engraissés    | 960          | 2 016        | 4 234         | 8 891         | 18 671        |
| <b>Vente des porcs</b> | <b>3 760</b> | <b>7 896</b> | <b>16 582</b> | <b>34 822</b> | <b>73 126</b> |

#### **Section 4. TABLEAUX DE FLUX DE TRESORERIE**

Ces tableaux sont conçus selon PCG 2005 par deux (2) méthodes (directe et indirecte)

##### **2.1. Méthode directe**

**Tableau n°46**: Tableau des flux de trésorerie (méthode directe), montant en millier d'Ariary

|                                                                           | <b>Année 1</b>   | <b>Année 2</b>   | <b>Année 3</b>   | <b>Année 4</b>    | <b>Année 5</b>      |
|---------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|---------------------|
| <b>Flux de trésorerie liés aux activités opérationnels</b>                |                  |                  |                  |                   |                     |
| Encaissements reçus des clients (1)                                       | 542 400          | 705 120          | 916 656          | 1 191 652,8       | 1 549 148,64        |
| Sommes versées aux fournisseurs et au personnel (2)                       | <b>174 149,8</b> | <b>201 269,8</b> | <b>241 949,8</b> | <b>302 969,8</b>  | <b>394 499,8</b>    |
| Intérêts et autres frais financiers payés                                 | —                | —                | —                | —                 | —                   |
| Impôts sur les résultats payés                                            | —                | —                | —                | —                 | —                   |
| <b>Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires (3)= (1) – (2)</b>   | <b>368 250,2</b> | <b>503 850,2</b> | <b>674 706,2</b> | <b>888 683</b>    | <b>1 154 648,84</b> |
| Flux de trésorerie lié à des événements extraordinaires                   | —                | —                | —                | —                 | —                   |
| <b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)</b> | <b>256 954,8</b> | <b>482 879,8</b> | <b>816 637,8</b> | <b>943 724,74</b> | <b>1 157 756,44</b> |
| <b>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissements</b>            |                  |                  |                  |                   |                     |
| Décaissements sur acquisition                                             | 626 300          | —                | 2 000            | —                 | 381 300             |



Projet de création d'une unité de PORCICULTURE dénommé UPCP sise à LAZAINA  
AVARADRANO TANA 103

|                                                                                            |                    |                  |                  |                   |                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| d'immobilisations corporelles ou incorporelles (4)                                         |                    |                  |                  |                   |                   |
| Encaissement sur cessions d'immobilisations corporelles ou incorporelles (5)               | —                  | —                | —                | —                 | —                 |
| Décaissements sur acquisition d'immobilisations financiers                                 | —                  | —                | —                | —                 | —                 |
| Encaissement sur cessions d'immobilisations financières                                    | —                  | —                | —                | —                 | —                 |
| Intérêts encaissés sur placements financiers                                               | —                  | —                | —                | —                 | —                 |
| Dividendes et quote part et résultats                                                      | —                  | —                | —                | —                 | —                 |
| <b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B) = (6)=(5) –(4)</b> | <b>(626 300)</b>   | <b>—</b>         | <b>(2 000)</b>   | <b>—</b>          | <b>(381 300)</b>  |
| <b>Variation de trésorerie de la période (A+B)</b>                                         | <b>(369 345,2)</b> | <b>482 879,8</b> | <b>814 637,8</b> | <b>943 724,74</b> | <b>776 456,44</b> |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice                        | —                  | —                | —                | —                 | —                 |
| Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice                         | —                  | —                | —                | —                 | —                 |
| <b>Variation de trésorerie de la période</b>                                               | <b>(369 345,2)</b> | <b>482 879,8</b> | <b>814 637,8</b> | <b>943 724,74</b> | <b>776 456,44</b> |
| <b>Rapprochement avec le résultat comptable</b>                                            |                    |                  |                  |                   |                   |

(1) Les encaissements reçus des clients sont les totaux des ventes prévisionnelles hors taxe du projet

(2) : Tandis que les sommes versées aux fournisseurs et au personnel comprennent les achats consommés, autres charges opérationnelles et les services extérieurs

(4) : Les décaissements sur acquisition d'immobilisations corporelles ou incorporelles correspondent à l'investissement initial et le renouvellement de cet investissement (en année 3 les logiciels informatiques de montant Ar 2 000 000 ; et en cinquième année les autres immobilisations incorporelles, les matériels de transports et matériels informatique et mobiliers de bureau totalisent Ar 381 300 000 au moment de leur renouvellement)

(7) : Ici c'est le résultat net de l'exercice des comptes des résultats prévisionnels qui vont être rapprochés avec la variation de la trésorerie.

Pour voir la trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture tout à celle de la clôture de l'exercice les données de chaque bilan des cinq (5) années sont satisfaisantes.

## 2.2. Méthode indirecte

**Tableau n°47** : Tableau des flux de trésorerie (méthode indirecte), montant en millier d'Ariary

|                                                                    | Année 1            | Année 2          | Année 3          | Année 4           | Année 5             |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------|------------------|-------------------|---------------------|
| <b>Flux de trésorerie liés à l'activité</b>                        |                    |                  |                  |                   |                     |
| Résultat net de l'exercice (1)                                     | 170 478,2          | 396 403,2        | 730 161,2        | 857 248,14        | 1 071 279,84        |
| Ajustements pour : (2)                                             |                    |                  |                  |                   |                     |
| - Amortissements et provisions                                     | 86 476,6           | 86 476,6         | 86 476,6         | 86 476,6          | 86 476,6            |
| - Variation des impôts différés                                    | -                  | -                | -                | -                 | -                   |
| - Variation des stocks                                             | -                  | -                | -                | -                 | -                   |
| - Variation des clients et autres créances                         | -                  | -                | -                | -                 | -                   |
| - Variation des fournisseurs et autres dettes                      | -                  |                  |                  |                   |                     |
| - Plus ou moins values de cession, nettes d'impôts                 | -                  | -                | -                | -                 | -                   |
| <b>Flux de trésorerie générés par l'activité (A) = (1) + (2)</b>   | <b>256 954,8</b>   | <b>482 879,8</b> | <b>816 637,8</b> | <b>943 724,74</b> | <b>1 157 756,44</b> |
| Décaissements sur acquisition d'immobilisations                    | 626 300            | -                | 2 000            | -                 | 381 300             |
| Encaissements sur cessions d'immobilisations                       | -                  | -                | -                | -                 | -                   |
| <b>Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement (B)</b> | <b>(626 300)</b>   | <b>-</b>         | <b>(2 000)</b>   | <b>-</b>          | <b>(381 300)</b>    |
| <b>Variation de trésorerie de la période (A + B)</b>               | <b>(369 345,2)</b> | <b>482 879,8</b> | <b>814 637,8</b> | <b>943 724,74</b> | <b>776 456,44</b>   |
| Trésorerie d'ouverture (3)                                         |                    |                  |                  |                   |                     |
| Trésorerie de clôture (4)                                          | -                  | -                | -                | -                 | -                   |
| Incidence des variations de cours des devises                      | -                  | -                | -                | -                 | -                   |
| <b>Variation de trésorerie (5) = A+B+(3)-(4)</b>                   | <b>(369 345,2)</b> | <b>482 879,8</b> | <b>814 637,8</b> | <b>943 724,74</b> | <b>776 456,44</b>   |

(4) : La trésorerie de clôture de chaque exercice est toujours nulle à cause de la régularisation totale du centre de toutes ses transactions.

## CHAPITRE 3. EVALUATIONS DU PROJET

Ce chapitre comprend trois (3) sections pour évaluer le projet :

- ❖ L'évaluation économique
- ❖ L'évaluation selon les outils et selon les critères
- ❖ Et l'évaluation des impacts

### Section 1. EVALUATION ECONOMIQUE

Faire l'évaluation économique d'un projet consiste à nous intéresser aux richesses et emplois créés et à la valorisation des ressources sur le lieu de LAZAINA (à SABOTSY NAMEHANA).

#### 1.1. Création de la valeur ajoutée

Les richesses créées se traduisent par la valeur ajoutée créée par exercice. D'après les comptes de résultat prévisionnel par nature du projet on aura :

- **Valeur ajoutée** = Production de l'exercice – Consommation de l'exercice

Et ses valeurs se présentent comme suit :

**Tableau n°48** : Valeurs ajoutées dégagées du projet, montant en millier d'Ariary

|                                                        | <b>Année 1</b> | <b>Année 2</b> | <b>Année 3</b> | <b>Année 4</b>   | <b>Année 5</b>      |
|--------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|------------------|---------------------|
| I Production de l'exercice                             | 542 400        | 705 120        | 916 656        | 1 191 652,8      | 1 549 148,64        |
| II Consommation de l'exercice                          | <b>70 512</b>  | <b>105 768</b> | <b>158 652</b> | <b>237 978</b>   | <b>356 967</b>      |
| <b>III. VALEUR AJOUTEE<br/>D'EXPLOITATION (I - II)</b> | <b>471 888</b> | <b>599 352</b> | <b>758 004</b> | <b>953 674.8</b> | <b>1 192 181,64</b> |

Le projet détiendra une intégration progressive de Ar 471 888 000 en première année et Ar 1 192 181 640 en cinquième année. Ces valeurs s'obtiennent ainsi à cause de la bonne maîtrise des coûts et la bonne rentabilité des activités de notre projet. Notre projet aura énormément dans la production et distribution des porcs; et pourra mesurer le degré de son intégration économique.

➤ **Analyse de la valeur ajoutée :**

C'est l'interprétation du rapport exprimant le degré d'intégration économique de notre unité. En effet selon le tableau ci-dessus durant les cinq (5) exercices l'Unité UPCP aura pu dégager des richesses de 1 192 181 640car en cinquième année.

En fait la valeur ajoutée est la source de financement sur les objets et partenaires suivants :

- le travail (salaire), dès qu'on paie les personnels
- l'Etat (Impôts et taxes), au moment où il honorera les prélèvements obligatoires
- les bailleurs de fonds extérieurs (charges financières), lorsqu'il cherche de financement
- les actionnaires (dividendes), ce n'est plus le cas de l'Entreprise UPCP.
- l'entreprise (résultat net non distribué)

**1.2. Création d'emplois**

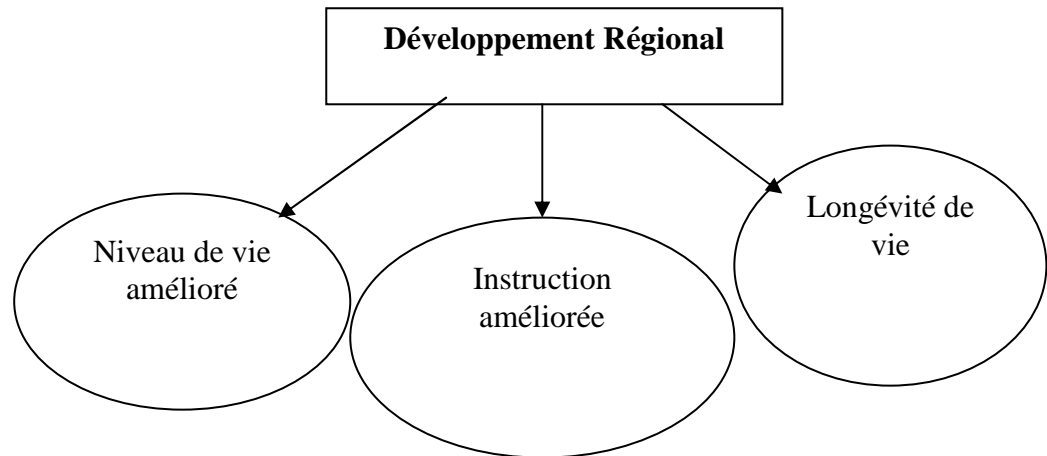
Les emplois fournis feront partie des valeurs économiques dégagées du projet. Alors ici ce projet donne vingt quatre (24) emplois pour ses jeunes chômeurs et illustre la nouvelle technique de gestion des ressources humaines en commercialisation des porcs. Ces offres d'emploi vont de l'agent de sécurité en passant des chauffeurs jusqu'aux personnes d'administration comme les comptables et responsables marketing et surtout pour le futur Gérant. En fait ce sera l'alchimie des trois (3) options en Gestion de l'Université d'ANTANANARIVO à savoir le Marketing, l'Organisation et Finances et Comptabilité.

**1.3. Développement de la Région**

Certes ce projet sera bénéfique pour la Région d'ANALAMANGA du fait que sa réalisation contribuera à :

- **l'amélioration du niveau de vie** des gens dans cette région par le biais des richesses à créer dans le projet et matérialisées par les valeurs ajoutées dans nos états financiers.
- **l'amélioration du niveau d'instruction** de ces personnes dans cette localité tout en observant les enseignements à apporter de cette nouvelle entreprise moderne (basée sur les cultures des sciences de gestion du temps moderne, c'est-à-dire cohérence entre les trois (3) options à savoir marketing, finances et comptabilités, et le management)

- **la longévité de vie des gens** situant dans la dite région tout en jouissant les impacts positifs dans la future réalisation du projet (gestion rationnelle des ressources rares du district et la sauvegarde de l'environnement qu'ils devront transmettre aux générations futures).



**Figure n° 16:** Aspects du développement régional

#### **1.4. Valorisation des ressources locales**

On assiste certainement à la valorisation des ressources pour la commune de SABOTSY NAMEHANA par le fait de la mise en place d'une usine UPCP pour la promotion industrielle de ce district. En effet elle participe non seulement à l'offre d'emplois mais elle va contribuer amplement à rehausser l'image dans la Région d'ANALAMANGA comme nouveau site de traitement et commercialisation des porcs.

### **Section 2. EVALUATION SELON LES OUTILS ET SELON LES CRITERES DE L'UNITE UPCP**

Cette évaluation financière s'effectue :

- selon les outils
- selon les critères

#### **2.1. Selon les outils d'évaluation**

Il y a quatre (04) outils d'évaluation de notre projet :

- la VAN
- le TRI
- le DRCI
- l'IP

### 2.1.1. VAN

Avant de trouver la VAN du projet dans cinq (5) d'études pour le projet, il est primordial de présenter les flux financiers (cash-flows) du projet.

Pour l'**année 1** le flux financier net se présente comme suit :

**Tableau n°49** : Flux financier, montant en millier d'Ariary pour l'année 1

|                                               | <b>Année 1</b>     |
|-----------------------------------------------|--------------------|
| Investissement (1)                            | 626 300            |
| Renouvellement d'investissement (2)           | -                  |
| Charges ordinaires (3)                        | 103 945,2          |
| Charges financières (4)                       | 127 260            |
| Charges extraordinaires (5)                   | 54 240             |
| <b>Total dépenses (6)=(1)+(2)+(3)+(4)+(5)</b> | <b>911 745,2</b>   |
| Produits ordinaires (7)                       | 542 400            |
| Produits financiers (8)                       | -                  |
| Produits extraordinaires (9)                  | -                  |
| <b>Total recettes (10) = (7) + (8) + (9)</b>  | <b>542 400</b>     |
| <b>Cash flow (11) = (10) – (6)</b>            | <b>(369 345,2)</b> |

L'année 1 connaît un cash-flow négatif qui est Ar 369 345 200

**(1)** : l'investissement proprement dit a coûté d'Ar. 626 300 000.

**(2)** : Le renouvellement de l'investissement se déroule comme suit :

- sur les logiciels informatiques qui s'élève à Ar 2 000 000 en troisième année,
- sur éléments en cinquième année pour les rubriques suivantes :

#### *Montant en millier d'Ar*

|                                                   |                    |
|---------------------------------------------------|--------------------|
| - Autres immobilisations incorporelles            | 1 300 000          |
| - Matériels de transport                          | 360 000 000        |
| - Matériels informatiques et mob de bureau        | 20 000 000         |
| <b>Total du renouvellement en cinquième année</b> | <b>381 300 000</b> |

**(4)** : Ce sont les charges opérationnelles dans le compte de gestion qui ont coûtés Ar 176 965 200 qui se décomposent en :

|                                                    | <i>Montant en millier d'Ar</i> |
|----------------------------------------------------|--------------------------------|
| - Achats consommés                                 | 16 272                         |
| - Services extérieurs                              | 54 240                         |
| - Charges de personnels                            | 31 903,2                       |
| - Impôts, taxes et versements assimilés            | 1 530                          |
| <b><u>Charges opérationnelles de l'année 1</u></b> | <b>103 945,2</b>               |

(4) : Les charges financières (frais financiers liés aux emprunts) peuvent se calculer lors du remboursement de dettes

(5) : Ce sont les autres charges des activités ordinaires s'élevant à Ar 54 240 pour l'année 1

(7) : C'est le total du chiffre d'affaires en année 1 valant d'Ar 542 400, c'est le produit opérationnel. Tandis que (8) et (9) respectivement produits financiers et éléments extraordinaires ne figurent plus dans la rentrée des argents pour notre projet, alors ils sont tous nuls.



Projet de création d'une unité de PORCICULTURE dénommé UPCP sise à LAZAINA  
AVARADRANO TANA 103

Alors voici le tableau présentant le calcul de la VAN du projet

**Tableau n°50** : Calcul des flux financiers net pendant cinq (5) ans du projet

|                                                                  | <b>Année 1</b>      | <b>Année 2</b>     | <b>Année 3</b>    | <b>Année 4</b>     | <b>Année 5</b>      |
|------------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|--------------------|---------------------|
| Investissement (1)                                               | 626 300             | -                  | -                 | -                  | -                   |
| Renouvellement d'investissement (2)                              | -                   | -                  | 2 000             | -                  | 381 300             |
| Charges opérationnelles (3)                                      | 103 945,2           | 139 201,2          | 192 085,2         | 271 411,2          | 390 400,2           |
| Charges financières (4)                                          | 127 260             | 110 159            | 89 637            | 65 012             | 35 462              |
| Eléments extraordinaires (Charges) (5)                           | 54 240              | 81 360             | 122 040           | 183 060            | 274 590             |
| <b>Total dépenses</b><br><b>(6)= (1) + (2) + (3) + (4) + (5)</b> | <b>911 745,2</b>    | <b>330 720,2</b>   | <b>405 762,2</b>  | <b>519 483,2</b>   | <b>1 081 752,2</b>  |
| Produits opérationnels (7)                                       | 542 400             | 705 120            | 916 656           | 1 191 652,8        | 1 549 148,64        |
| Produits financiers (8)                                          | -                   | -                  | -                 | -                  | -                   |
| Eléments extraordinaires (produits) (9)                          | -                   | -                  | -                 | -                  | -                   |
| <b>Total recettes (10) = (7) + (8) + (9)</b>                     | <b>542 400</b>      | <b>705 120</b>     | <b>916 656</b>    | <b>1 191 652,8</b> | <b>1 549 148,64</b> |
| <b>Cash-flow (11)= (10) – (6)</b>                                | <b>(369 345,2)</b>  | <b>374 399,8</b>   | <b>510 893,8</b>  | <b>672 169,6</b>   | <b>467 396,44</b>   |
| Cash-flow cumulé                                                 | <b>(369 345,2)</b>  | 5 054,6            | 515 948,4         | 1 188 118          | 1 657 514,44        |
| Taux d'actualisation (20%)                                       | 0,833               | 0,694              | 0,579             | 0,482              | 0,402               |
| Cash-flow actualisé                                              | (307 664,55)        | 259 833,46         | 295 807,51        | 323 985,75         | 187 893,37          |
| Cash-flows actualisés cumulés                                    | <b>(307 664,55)</b> | <b>(47 831,09)</b> | <b>247 976,42</b> | <b>571 962,17</b>  | <b>759 855,54</b>   |

Alors pendant cinq (5) ans d'exercices avec un taux de 20% l'Unité UPCP aura une **VAN d'Ar 133 555 540** qui est largement positive, cela signifie notre projet est viable et rentable.

### **2.1.2. TRI**

Analyser notre projet en TRI, consiste à définir ce concept, le formuler, et son interprétation.

#### **2.1.2.1. Définition**

C'est le taux d'actualisation qui annule la VAN (la somme des cash-flows actualisés).

#### **2.1.2.2. Formule**

Nous allons utiliser la calculatrice adéquate pour la détermination de ce TRI tout en faisant la fonction logarithme népérienne et celle exponentielle et suivant l'équation suivante :

$$-I + \sum CF \times 1/(1+r)^n = 0 \text{ telle que}$$

**CF:** Cash-flow en année **n**

**r :** le TRI à rechercher

**n :** l'année où on trouve CF

Alors  $I = \text{Ar } 626\,300\,000$

$\Sigma CF = \text{Ar } 1\,188\,118\,000$  en année 4

$r = \text{TRI à rechercher}$

$n = 4 \text{ ans}$

Par la suite :  $-626\,300\,000 + 1\,188\,118\,000 / (1+r)^4 = 0$

$$(1+r)^4 = 1\,188\,118\,000 / 626\,300\,000$$

$$(1+r)^4 = 0,189704295$$

$$1 + r = 1,340037$$

$$r = 0,340037$$

En pourcentage  $r = 34\%$  qui est le taux de rentabilité interne (TRI)

$$\text{TRI} = 34\%$$

#### **2.1.2.3. Interprétation**

Le TRI sera de 34 %, c'est-à-dire il est largement supérieur au taux d'intérêt 20% pour le financement du projet. Ainsi l' UPCP aura une marge de sécurité de 14 % = (34– 20) % par rapport au taux d'emprunt 20%. Alors cette marge permet à UPCP de s'endetter davantage. En fait, 34 % est le taux maximum d'intérêt que ce projet peut supporter si tout le programme est financé par des ressources externes.

### **2.1.3. DRCI**

La DRCI sera le délai au bout duquel la somme des CF est égale aux capitaux investis actualisés.

### **2.1.3.1. Calcul**

D'après cette définition notre DRCI se situe entre l'année 2 et 3

|          | <b>CF cumulés</b> |
|----------|-------------------|
| Années 4 | 571 962.17        |
| DRCI     | 626 300           |
| Années 5 | 759 855.54        |

$$\frac{626\,300 - 571\,962.17}{759\,855.54 - 571\,962.17} = \frac{\text{DRCI} - 4}{5 - 4}$$

$$0.289195005 = \text{DRCI} - 4$$

$$\text{DRCI} = 4,289195005$$

$$= 4,2892$$

$$\text{DRCI} = 4 \text{ ans et } 3 \text{ mois et } 14 \text{ jours}$$

Comme si on a une DRCI moins de cinq (5) ans cela veut bien dire que la récupération du capital investi sera satisfaisante car ce projet pourra récupérer son capital investis dans 4 (quatre) ans, 3 (trois) mois et 14 (quatorze) jours de sa réalisation. Le promoteur espère que ce DRCI va compenser le TRI qui est assez satisfaisant.

### **2.1.4. I.P.**

Analyser notre projet en IP, consiste à définir ce concept, le formuler, et son interprétation.

#### **2.1.4.1. Formule**

$$\text{Avec : } IP = \frac{VAN}{I} + 1$$

**IP** : Indice de Profitabilité

**I** : Investissement qui est Ar 626 300 000

**VAN** : Valeur Actuelle Nette avec sa valeur d'Ar **133 555 540**

$$\begin{aligned}\text{Alors } IP &= \frac{133555540}{626300000} + 1 \\ &= 1,21\end{aligned}$$

#### **2.1.4.2. Interprétation**

L'IP doit moyennement supérieur à l'unité. Un projet allant posséder un pouvoir attractif financier très fort, du fait qu'un (01) Ariary générera  $(1,21 - 1) = 0,21$  Ariary de bénéfice par an.

## **2.2. Evaluation du projet selon les critères d'évaluation**

Les critères d'évaluation sont :

- la pertinence
- l'efficacité
- l'efficience
- durée de vie

### **2.2.1. Pertinence**

Toutes les informations nécessaires pour le processus du projet sont exhaustives mais complètes pour l'exploitation des activités à réaliser.

En effet, les données pour la prévision de la vente seront complètes et réalistes. Pareil pour la maîtrise des coûts.

### **2.2.2. Efficacité**

Sans tenir compte, par exemple, les coûts, l'écart entre la prévision et la réalisation sera largement positive. L'on évalue dans quelle mesure le projet atteint les buts visés ou effets recherchés. On ne tiendra pas compte de la performance des moyens mis à la disposition.

### **2.2 .3 Efficience**

On entend le rapport entre les produits et les ressources utilisés ; les produits étant à maximiser et les ressources à minimiser; Ceci rejoint l'idée de rendement ici, c'est l'efficacité avec des coûts moindres et des moyens performants. Donc la rentabilité sera rationnelle. Ici l'efficience n'est autre que l'efficacité à moindres coûts.

L'évaluation nous permettra de conclure que notre projet sera un projet à la fois efficace et efficient du fait que notre investissement est largement supportable (moindres coûts) avec de performance. Et il n'y aura plus des résultats négatifs pour les opérations de ce projet.

### **2.2.4 Durée de vie de l'UPCP**

Le projet aura une durée de vie indéterminée et juridiquement cette durée sera de 99 ans. En effet les demandes des cibles pour ces porcelets et viandes des porcs engraisés sont illimitées, mais leurs quantités à offrir seront rares.

# Conclusion

## CONCLUSION GENERALE

D'après ce que nous avons démontré ci-dessus, l'Unité de Production et Commercialisation des Porcs (UPCP) aura des capacités suffisantes opérationnelles et faisables à LAZAINA de SABOTSY NAMEHANA et nous gagnerons de renommée et des avantages. Devant notre projet les porcs constituent des ressources assez limitées dans la Commune de SABOTSY NAMEHANA, mais ils sont sources des richesses après leur valorisation, d'ailleurs l'élevage phare de la province d'ANTANANARIVO reste le bovidé plus précisément dans le district de TSIROANOMANDIDY.

Malgré tout les porcs sont des aspects de l'industrie agricole mondiale attirant les techniques de savoir des techniciens (Financiers, Agronomes, hommes de marketing, etc.). Ainsi la particularité des entrepreneurs et chercheurs en richesse à LAZAINA se sont intéressés au régionalisme (label typiquement local, envie de valoriser au fonds de leur environnement etc.) et au développement par le biais du secteur privé et la promotion des secteurs de croissance (entre autre le développement rural comme l'exploitation des élevages des porcs etc.)

En fait pour LAZAINA, ce projet lui donne quarante vingt quatre (24) emplois pour ses jeunes et lui illustre la nouvelle technique de gestion des ressources humaines en petite industrie de transformation des fruits.

La réalisation de ce projet présente de multiples avantages à son porteur du fait que :

- il lui permet de dégager de valeur ajoutée positive dès la première année jusqu'à la cinquième année (elle sera d'Ar 471 888 en première année et cette valeur ajoutée arrivera à Ar 1 192 181 640 en cinquième année). Ces valeurs s'obtiennent ainsi à cause de la bonne maîtrise des coûts. Notre projet aura énormément des retombées commerciales dans la commercialisation et promotion des porcs de l'UPCP; et pourra mesurer le degré de son intégration économique de cette unité de production dans ce district du haut plateau.

il lui montre la capacité de maîtriser les coûts à savoir, pour les cinq (5) premières années, Ar **133 555 540** de valeur actuelle nette (VAN) ; **34%** de taux interne de rentabilité (TIR) ; **4 (quatre) ans, 3 (trois) mois et 14 (quatorze) jours** de délai de récupération des capitaux investis (DRCI) et **1,21** d'Indice de profitabilité (IP).

- un projet nous permettant de dégager des résultats net de l'exercice largement positifs à partir de la deuxième année

Alors ce projet répercutera positivement en triple point de vue :

- celui technique car l'Unité de production (élevage) insistera sur les spécificités de petite industrielle.
- point de vue fonctionnel dès qu'il arrivera à satisfaire de façon partielle certains besoins en porcs.
- et celui culturel si le projet pourra impressionner les entrepreneurs et futurs grands opérateurs tout en leur donnant un nouveau management industriel à base rural et en tenant compte les relations humaines.

Cependant cette conception ne présente que partielle si elle ne peut pas être protégée.

Quoi qu'il arrive c'est une intention qui va pouvoir répondre à l'appel aux appels des responsables de la région d'ANALAMANGA et la Commune de SABOTSY NAMEHANA. Car la fluctuation des prix du riz perturbe fréquemment les revenus des paysans de cette Commune





# ANNEXES

## ANNEXE I

EFFECTIF DES PORCINS PAR PROVINCE ENTRE 2001 ET 2004 5(UNITE : TETE)  
A MADAGASCAR

| PORCINS      | 2001    | 2002    | 2003    | 2004 |
|--------------|---------|---------|---------|------|
| ANTANANARIVO | 89 802  | 118 863 | 186 990 | ...  |
| FIANARANTSOA | 137 819 | 164 422 | 174 079 | ...  |
| TOAMASINA    | 53 671  | 58 278  | 72 027  | ...  |
| MAHAJANGA    | 63 274  | 66 080  | 81 823  | ...  |
| TOLIARA      | 30 002  | 30 069  | 39 257  | ...  |
| ANTSIRANANA  | 87 337  | 93 180  | 50 834  | ...  |
| TOTAL        | 461 905 | 530 892 | 605 010 | ...  |

Source : Institut National de la Statistique (DISE/ MAEP)

## ANNEXE II

### PROPORTION DES MENAGES CONCERNES PAR TYPE D'ELEVAGE PRATIQUE (En pourcentage)

| Observatoire    | Boeufs | Vaches | Autres | Porcs | Caprin/ovin | Volailles |
|-----------------|--------|--------|--------|-------|-------------|-----------|
| Farafangana     | 12     | —      | 40     | 16    | —           | 87        |
| Mahanoro        | 14     | 11     | 11     | 16    | —           | 97        |
| Fénérive Est    | 21     | 33     | 24     | 10    | —           | 96        |
| Fianarantsoa    | 25     | 20     | 34     | 56    | —           | 98        |
| Manjakandriana  | 34     | 19     | 22     | 34    | —           | 97        |
| Antalaha        | 35     | 38     | 29     | 13    | —           | 85        |
| Ambatondrazaka  | 43     | 25     | 20     | 6     | —           | 91        |
| Antsirabe       | 44     | 37     | 31     | 54    | —           | 77        |
| Marovoay        | 45     | 24     | 22     | 15    | —           | 85        |
| Tsivory         | 51     | 74     | 60     | 23    | 50          | 79        |
| Soavinandriana  | 57     | 26     | 20     | 41    | —           | 91        |
| Ambovombe       | 59     | 52     | 43     | 4     | 46          | 86        |
| Tsiroanamandidy | 63     | 26     | 23     | 35    | —           | 78        |
| Toliara         | 63     | 40     | 29     | 14    | 15          | 72        |
| Antsohihy       | 63     | 47     | 28     | 12    | 11          | 66        |

Source : Institut National de la Statistique (DISE/ MAEP)

## **BIBLIOGRAPHIE**

1. NY FIOMPIANA KISOA, RASOLOMANANA Dieudonné  
Edition Ankozontany 1998, 172pages
2. Michel Gervais, contrôle de gestion  
Editon : ECONOMICA, 1988, 488 pages
3. RAVLET (C), (C) « comptabilité et gestion 2 »  
DUNOD, 1994, 224 pages
4. EPHOE VI GA, (G) « Assurer le financement de votre entreprise » ANCE, 1992,  
150 pages
5. CHIROOZE Yves : « Le marketing Stratégie », Edition MARKETING, copyright  
1995.
6. KOLTER & DUBOIS : « Marketing Management », Edition Pubi – Unions Paris 2001,  
790P
7. Cours de Monsieur ANDRIAMASIMANANA Origène Olivier « Gestion de  
Trésorerie », 3<sup>e</sup> année 2003
8. Cours de Monsieur RALISON Roger « Gestion de la Stratégie, Contrôle de gestion »,  
4<sup>e</sup> année 2004
9. Cours de Monsieur MOURAD « Politique Générale de l'Entreprise », 4<sup>e</sup> année 2004
10. Cours de Madame RAVALITERA Farasoia « Entrepreneuriat et Gestion de Projet »,  
4<sup>e</sup> année
11. Cours de Monsieur RAZAFIMBELO Florent « Gestion Budgétaire », 4<sup>e</sup> année 2004

## TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

LISTE DES ABREVIATIONS

SOMMAIRE

**INTRODUCTION GENERALE----- 2**

**Première partie. IDENTIFICATION DU PROJET ----- 6**

Chapitre 1. PRESENTATION DU PROJET ----- 6

Section 1. HISTORIQUE ----- 6

1.1. Les historiques des porcs----- 6

1.2. L'historique de LAZAINA et ses voisinages ----- 7

1.3. Brève présentation du promoteur ----- 7

1.4. Justification du projet----- 8

1.4.1. Les avantages donnés par les viandes des porcs----- 8

1.4.2. Localisation du projet de porciculture ----- 8

2.1. Les caractéristiques techniques du projet ----- 10

2.1.1. La naissance d'idées ----- 10

2.1.2. L'inventaire des opérations possibles----- 11

2.2. Les caractéristiques structurelles du projet ----- 13

2.2.1. La structure juridique----- 13

2.2.2. La structure financière ----- 13

Chapitre 2. ETUDE DU MARCHE----- 14

Section 1. ANALYSE DE L'OFFRE----- 14

1.1. Qualité et quantité du produit à offrir ----- 14

1.1.1. Qualité des porcs à offrir----- 14

1.1.2. Quantité des porcs à offrir ----- 15

1.2. Clientèle cible----- 15

Section 2. ANALYSE DE LA DEMANDE ----- 16

2.1. Caractéristiques de la demande ----- 16

2.2. Estimation du volume de la demande ----- 16

Section 3. ANALYSE DE LA CONCURRENCE DU PROJET ----- 17

|                                                                    |           |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.1. Concurrence directe-----                                      | 18        |
| 3.2. Concurrence indirecte -----                                   | 18        |
| Section 4. ASPECTS MARKETING-----                                  | 19        |
| 4.1. Stratégies marketing (stratégies pull, stratégies push) ----- | 19        |
| 4.1.1. Un effort de rationalité -----                              | 20        |
| 4.1.2. Aspect dialectique de la démarche marketing -----           | 21        |
| 4.1.3. Hiérarchisation des diverses décisions-----                 | 21        |
| 4.1.4. Stratégies possibles -----                                  | 22        |
| 4.2. Politiques marketing (marketing mix) -----                    | 24        |
| Chapitre 3 THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES         |           |
| D'EVALUATION-----                                                  | 27        |
| Section 1. OUTILS D'EVALUATION -----                               | 27        |
| 1.1. Valeur actuelle nette (VAN)-----                              | 27        |
| 1.1.1. Définition -----                                            | 27        |
| 1.1.2. Formule-----                                                | 27        |
| 1.1.3. Interprétation -----                                        | 28        |
| 1.2. Taux de rentabilité interne -----                             | 28        |
| 1.2.1. Définition -----                                            | 28        |
| 1.2.2. Formule -----                                               | 28        |
| 1.2.3. Interprétation -----                                        | 29        |
| 1.3. Indice de profitabilité-----                                  | 29        |
| 1.3.1. Définition -----                                            | 29        |
| 1.3.2. Formule-----                                                | 29        |
| 1.3.3. Interprétation -----                                        | 30        |
| 1.4. Durée de récupération du capital investi (DRCI)-----          | 30        |
| 1.4.1. Définition -----                                            | 30        |
| 1.4.2. Formule-----                                                | 30        |
| 1.4.3. Interprétation -----                                        | 30        |
| Section 2. CRITERES D'EVALUATION DU PROJET -----                   | 30        |
| 2.1. Pertinence -----                                              | 30        |
| 2.2. Efficacité -----                                              | 31        |
| 2.3. Efficience-----                                               | 31        |
| 2.4. Durée de vie de projet -----                                  | 31        |
| <b>Deuxième partie. CONDUITE DU PROJET-----</b>                    | <b>33</b> |

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| Chapitre 1. LA TECHNIQUE DE REALISATION-----                       | 33 |
| Section 1. IDENTIFICATION DES RESSOURCES -----                     | 33 |
| 1.1. Ressources matérielles-----                                   | 33 |
| 1.2. Ressources financières-----                                   | 33 |
| 1.3. Ressources humaines -----                                     | 34 |
| 1.4. Ressources informationnelles -----                            | 34 |
| 1.5. Ressources temporelles-----                                   | 36 |
| Section 2. TECHNIQUES DE PRODUCTIONS ENVISAGEES -----              | 36 |
| 2.1. L'amélioration du logement des porcs -----                    | 36 |
| a).Emplacement et matériaux de construction-----                   | 37 |
| b).Les différents box du bâtiment -----                            | 37 |
| c). Accessoires -----                                              | 37 |
| d). Entretien -----                                                | 38 |
| 2.2. L'alimentation des porcs -----                                | 38 |
| a). Besoins qualitatifs -----                                      | 38 |
| b). Besoins quantitatifs -----                                     | 38 |
| c). Abreuvement -----                                              | 39 |
| 2.3 La reproduction des porcs -----                                | 39 |
| a). La castration des mâles -----                                  | 40 |
| b). Les chaleurs -----                                             | 40 |
| c). La gestation-----                                              | 40 |
| d). Les soins aux porcelets -----                                  | 40 |
| e). Le sevrage -----                                               | 41 |
| f). L'amélioration des races -----                                 | 41 |
| Chapitre 2. CAPACITE DE PRODUCTION DE L'UNITE -----                | 42 |
| Section 1. EVOLUTION DES PRODUCTIONS ET DU CHIFFRE D'AFFAIRES----- | 42 |
| 1.1. Evolution des productions envisagées (élevage) -----          | 42 |
| 1.2. Evolution du chiffre d'affaires -----                         | 43 |
| 1.2.1. Chiffre d'affaires provenant des porcelets -----            | 43 |
| 1.2.2. Chiffre d'affaires provenant des porcs engraisés-----       | 43 |
| 1.2.3. Evolution du chiffre d'affaires de l'UPCP -----             | 43 |
| Section 2. ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS -----               | 44 |
| 2.1. Aspects qualitatifs-----                                      | 44 |
| 2.1.1. Validité du point technique des porcs à vendre-----         | 44 |

|                                                                                        |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.1.2. Précision de l'élevage envisagé-----                                            | 45        |
| 2.2. Aspects quantitatifs -----                                                        | 45        |
| Chapitre 3. ETUDE ORGANISATIONNELLE DU PROJET-----                                     | 47        |
| Section 1. ORGANIGRAMME ENVISAGEE -----                                                | 47        |
| 1.1. Description des postes -----                                                      | 47        |
| 1.2. Style de direction adoptée-----                                                   | 48        |
| 1.3. Organigramme et structure envisagées-----                                         | 49        |
| Section 2. ORGANISATION DE TRAVAIL -----                                               | 50        |
| 2.1. Le taylorisme de l'UPCP-----                                                      | 50        |
| 2.2. Le fordisme de l'UPCP-----                                                        | 50        |
| Section 3. CHRONOGRAMME DES ACTIVITES -----                                            | 51        |
| 3.1. Etude préliminaire (ou préalable ou de faisabilité ou encore d'opportunité) ----- | 51        |
| 3.2. Lancement-----                                                                    | 51        |
| 3.3. Spécifications -----                                                              | 52        |
| 3.4. Recherche et détermination de solutions pour le gestionnaire de projet -----      | 52        |
| 3.5. Réalisation et contrôle ou fabrication -----                                      | 52        |
| <b>Troisième partie. ETUDE FINANCIERE DU PROJET -----</b>                              | <b>55</b> |
| Chapitre 1. COUT D'INVESTISSEMENT-----                                                 | 55        |
| Section 1. COUT D'INVESTISSEMENT -----                                                 | 55        |
| 1.1. Investissements initiaux -----                                                    | 55        |
| 1.1.1. Signification de l'investissement -----                                         | 55        |
| 1.1.2. Facteurs déterminants de l'investissement -----                                 | 56        |
| 1.2. Fonds de roulement initial -----                                                  | 57        |
| 1.2 .1 Analyse du fonds de roulement -----                                             | 58        |
| Section 2. SOURCES DE FINANCEMENT ET LES REMBOURSEMENTS DES<br>DETTES -----            | 61        |
| 2.1. Apports propres-----                                                              | 61        |
| 2.2. Emprunts à moyen ou long terme-----                                               | 61        |
| 2.3. Amortissements financiers et le plan de remboursement des emprunts -----          | 61        |
| 2.3.1. La proportion des emprunts -----                                                | 61        |
| 2.3.2. Mode de calcul de remboursement des emprunts -----                              | 61        |
| 2.3.3. Tableau d'amortissement proprement dit-----                                     | 62        |
| Section 3. PLAN DE FINANCEMENT -----                                                   | 62        |
| 3.1. Paramètres considérés -----                                                       | 63        |



|                                                                   |      |
|-------------------------------------------------------------------|------|
| 3.2. Tableau de financement -----                                 | 63   |
| Chapitre 2. ETUDE DE FAISABILITE ET RENTABILITE-----              | 64   |
| Section 1. COMPTES DE GESTION -----                               | 64   |
| 2.1. Comptes de produit de l'unité -----                          | 64   |
| 2.1.1. Produits dégagés des porcelets de l'UPCP -----             | 64   |
| 2.1.2. Produits dégagés de la vente des porcs engraisés -----     | 65   |
| 2.1.3. Evolution du chiffre d'affaires -----                      | 66   |
| 2.2. Comptes de charges de l'Entreprise PORCICULTURE (UPCP) ----- | 66   |
| 2.2.1. Achats consommés -----                                     | 67   |
| 2.2.2. Services extérieurs et autres services extérieurs-----     | 67   |
| 2.2.3. Charges des personnels -----                               | 68   |
| 2.2.4. Charges financières-----                                   | 71 - |
| 2.2.5. Dotation aux amortissements et aux provisions-----         | 71 - |
| 2.2.6. Impôts et versements assimilés -----                       | 76   |
| 2.2.7. Autres charges des activités ordinaires -----              | 76   |
| Section 2. BILANS PREVISIONNELS-----                              | 78   |
| 2.1. Bilan d'ouverture du projet -----                            | 79   |
| 3.2. Comptes de résultats par fonction -----                      | 85   |
| 3.3. Calcul du seuil de rentabilité du projet-----                | 86   |
| Section 4. TABLEAUX DE FLUX DE TRESORERIE -----                   | 88   |
| 2.1. Méthode directe -----                                        | 88   |
| 2.2. Méthode indirecte -----                                      | 91   |
| Chapitre 3. EVALUATIONS DU PROJET -----                           | 92   |
| Section 1. EVALUATION ECONOMIQUE-----                             | 92   |
| 1.1. Création de la valeur ajoutée -----                          | 92   |
| 1.2. Création d'emplois -----                                     | 93   |
| 1.3. Développement de la Région -----                             | 93   |
| 1.4. Valorisation des ressources locales -----                    | 94   |
| Section 2. EVALUATION SELON LES OUTILS ET SELON LES CRITERES DE   |      |
| L'UNITE UPCP -----                                                | 94   |
| 2.1. Selon les outils d'évaluation-----                           | 94   |
| 2.1.1. VAN -----                                                  | 95   |
| 2.1.2. TRI -----                                                  | 98 - |
| 2.1.2.1. Définition -----                                         | 98 - |

|                                                                |              |
|----------------------------------------------------------------|--------------|
| 2.1.2.2. Formule -----                                         | 98 -         |
| 2.1.2.3. Interprétation -----                                  | 98 -         |
| 2.1.3. DRCI-----                                               | 98 -         |
| 2.1.3.1. Calcul-----                                           | 99 -         |
| 2.1.4. I.P.-----                                               | 99 -         |
| 2.1.4.1. Formule -----                                         | 99 -         |
| 2.1.4.2. Interprétation -----                                  | 99 -         |
| 2.2. Evaluation du projet selon les critères d'évaluation----- | 100 -        |
| 2.2.1. Pertinence -----                                        | 100 -        |
| 2.2.2. Efficacité -----                                        | 100 -        |
| 2.2.3. Efficience -----                                        | 100 -        |
| 2.2.4. Durée de vie de l'UPCP -----                            | 100 -        |
| <b>CONCLUSION GENERALE -----</b>                               | <b>102 -</b> |
| ANNEXES                                                        |              |
| BIBLIOGRAPHIE                                                  |              |