

## SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>6</b>
<b>PREMIÈRE PARTIE : ÉTUDE CONTEXTUELLE DU PROJET</b> .....	<b>8</b>
CHAPITRE I : PRÉSENTATION DU PROJET .....	10
Section I : ÉTUDE MONOGRAPHIQUE DE LA ZONE D'ÉTUDE .....	10
Section II : LES CARACTÉRISTIQUES DU PROJET .....	16
Section III : ÉTUDE ORGANISATIONNELLE DU PROJET.....	18
CHAPITRE II : PRÉSENTATION DU MODE D'EXPLOITATION .....	23
Section I : ÉTUDE DESCRIPTIVE DU RIZ.....	23
Section II : LA CONDUITE DU PROJET .....	28
Section III : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGÉE .....	34
CHAPITRE III : ETUDE DE MARCHÉ VISÉ OU CIBLÉ.....	38
Section I : LA DESCRIPTION DU MARCHÉ .....	38
Section II : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE .....	40
Section III: LES ASPECTS MARKETING DU PROJET.....	46
<b>DEUXIÈME PARTIE : IDENTIFICATION ET ÉVALUATION DU PROJET</b> .....	<b>53</b>
CHAPITRE I : CONDITIONS FINANCIERES .....	54
Section I : INVESTISSEMENTS ET SES FINANCEMENTS.....	55
Section II : LE FINANCEMENT DU PROJET ET LE FONDS DE ROULEMENT.....	64
Section III : LES COMPTES D'EXPLOITATION .....	70
CHAPITRE II : ÉVALUATION FINANCIÈRE DU PROJET .....	80
Section I : LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNELS .....	80
Section II : LE FLUX DE TRESORERIE PREVISIONNELLE.....	82
Section III : LES BILANS PREVISIONNELS .....	84
CHAPITRE III : L'ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ ET ÉVALUATION DE RENTABILITÉ .....	90
Section I : L'ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ.....	90
Section II : L'ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DE L'INVESTISSEMENT .....	95
Section III : ÉVALUATION D'ORDRE ÉCONOMIQUE ET SOCIAL.....	102
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>105</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>107</b>
<b>ANNEXES</b> .....	<b>109</b>
<b>LISTE DES ILLUSTRATIONS</b> .....	<b>123</b>
<b>TABLE DES MATIÈRES</b> .....	<b>125</b>

## **REMERCIEMENTS**

Ce travail n'aurait pu être réalisé, sans la participation de plusieurs personnes, ainsi, il nous est agréable de témoigner notre sincère gratitude à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à l'élaboration de cet ouvrage.

Nous tenons à remercier, Monsieur MOHAJY ANDRIANTIANA, notre encadreur enseignant dont les conseils et les critiques du document ont largement contribué à l'amélioration du présent travail.

Il va de soi que nos remerciements s'adressent à Monsieur ABDOURAHMANY Mohamady ANDRIANABOENY, notre encadreur professionnel, qui a bien voulu nous diriger et conseiller, tout au long de la préparation de ce travail.

Nous ne pouvons oublier d'exprimer notre reconnaissance, au corps enseignant du Département Gestion de l'Université de Toamasina, et d'Antsiranana, ainsi que tout le personnel administratif de la Faculté de Droit, des Sciences Économiques et de Gestion, qui ont contribué directement ou indirectement à notre formation académique.

Nous voulons également exprimer notre profonde reconnaissance, à ceux qui ont mis à notre disposition d'importantes informations, ayant trait au sujet de cette recherche, dont la qualité est en grande partie due à leur soutien.

Nous adressons aussi nos remerciements à tous nos chers amis étudiants qui nous ont soutenus durant notre séjour au campus universitaire de Barikadimy, jusqu'à ce jour, et également à l'association des natifs d'Antsiranana FI.TE.F.A « Fikambanan'ny TERaky Faritan' Antsiranana ».

Enfin, nous voulons, pour terminer, adresser notre profonde gratitude envers nos parents et à toute notre famille : grâce à leur soutien et à leur confiance, nous sommes arrivés à ce stade.

## **LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES**

<b>A</b>	:	Amortissement
<b>AAI</b>	:	Agencement, Aménagement et Installation
<b>Ar</b>	:	Ariary
<b>BOA</b>	:	Banque of Africa
<b>CAF</b>	:	Capacité d'Autofinancement
<b>CNaPS</b>	:	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
<b>DIANA</b>	:	DIégo-Ambilobe-Nosy-be-Ambanja
<b>DRCI</b>	:	Délai de Récupération des Capitaux Investi
<b>FRI</b>	:	Fond de Roulement Initial
<b>Ha</b>	:	Hectare
<b>INSTAT</b>	:	Institut National de la Statistique
<b>IP</b>	:	Indice de Profitabilité
<b>MAEP</b>	:	Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche
<b>NIF</b>	:	Numéro d'Identification Fiscale
<b>OSIE</b>	:	Organisation Sanitaire Interentreprises
<b>PDR</b>	:	Plan de Développement Rural
<b>PRD</b>	:	Plan Régional de Développement
<b>S.A</b>	:	Société Anonyme
<b>S.A.R.L</b>	:	Société à Responsabilité Limitée
<b>SAVA</b>	:	Sambava-Antalaha-Vohémar-Andapa
<b>SCIM</b>	:	Société commerciale de Madagascar
<b>T</b>	:	Tonne
<b>TELMA</b>	:	Télécom Malagasy
<b>TRI</b>	:	Taux de Rentabilité Interne
<b>UCODIS</b>	:	Union Commerciale de Distribution
<b>UPDR-FAO:</b>	:	Unité de politique de Développement Rural-Food Agriculture Organisation
<b>VAN</b>	:	Valeur Actuelle Nette

## INTRODUCTION

Parmi les cultures vivrières, le riz occupe une place importante dans la vie des Malagasy. En effet, c'est l'aliment de base de la population. La consommation<sup>1</sup> en moyenne par tête d'habitant est de 130kg/an, ce qui représente la moitié de l'apport calorifique. Il contribue le plus à la formation des revenus d'une grande majorité des ménages ruraux.

Le développement de la filière riz est entravé par des problèmes de production et de commercialisation.

La production nationale en riz de l'année 2009 était environ de 6 000 000<sup>2</sup> tonnes. Néanmoins, nous assistons souvent à des problèmes d'insuffisance chronique en riz, car la riziculture reste une activité de subsistance, cela oblige à importer du riz, chaque année, pour compenser cette insuffisance.

Des solutions doivent être prises en compte, en amont et en aval de la filière, en vue d'atteindre l'autosuffisance alimentaire, et de lutter contre l'insécurité alimentaire. La politique de développement de l'Etat prévoit des mesures nécessaires pour atteindre cet objectif. L'augmentation de la production du riz pourrait conduire le pays vers une amélioration du niveau de vie des Malagasy.

A cet effet, l'Etat encourage la création de petites et Moyennes Entreprises qui contribueront au développement social et économique du pays, car nous disposons d'un vaste espace encore exploitable, mais le problème réside dans le manque d'initiative des opérateurs économiques à se lancer dans ce domaine d'activité.

Nous avons choisis la Région Diana pour les trois raisons évoquées ci-dessous :

 Premièrement, compte tenu de la pluviométrie, de la présence de vastes plaines fertiles, des fleuves de Sambirano et de la Mahavavy, et des sols d'origine volcanique de Nosy-Be et de la montagne d'Ambre, la région de Diana a une importante potentialité agronomique. Elle dispose d'une large superficie cultivable 1.322.639 ha ; seules les 112.490 ha sont cultivées, soit 8,5% de la superficie cultivable<sup>3</sup>. Le reste 1.210.149 ha non exploité constitue un potentiel pour la région.

---

<sup>1</sup> Enquête auprès des Ménages « EPM 2001 »

<sup>2</sup> Source : Expresse de Madagascar, 18 février 2010, p.10

<sup>3</sup> Monographie de la Région Diana p.42

- ➡ Ensuite, la Région Diana est en situation excédentaire<sup>1</sup> en riz.
- ➡ Et la troisième, l'ambition de développer la Région.

Ce sont les raisons essentielles qui nous ont poussés à développer le thème :

« PROJET DE CRÉATION D'UNERIZERIE dénommée TSARA VARY »

Comme méthodologie, nous nous sommes entretenues avec le personnel de la Direction Régionale du commerce et celui du Service Régional de l'Agriculture à Antsiranana. Nous avons procédé à des recherches bibliographiques et avons consulté les sites web pour nous documenter et aussi pour appuyer nos idées. Pour connaître le marché, nous avons effectué des descentes sur terrain. Nous n'oublions pas l'importance des différents cours universitaires et surtout les conseils des encadreurs qui nous ont beaucoup aidés.

Ce travail se divise en deux grandes parties. Chacune comporte respectivement trois chapitres avec trois sections chacun :

🌐 la première partie porte sur l'étude contextuelle du projet. Le premier chapitre présente la zone d'étude, le deuxième sera axé sur la présentation du mode d'exploitation et le dernier chapitre est centré sur l'étude du marché ;

🌐 la deuxième partie, cherchera à identifier et à évaluer le projet. Nous verrons dans le premier chapitre, les conditions financières du projet. L'évaluation financière du projet sera renvoyée au deuxième chapitre. Enfin, pour terminer, le troisième chapitre se consacre à l'analyse financière de l'activité et à l'évaluation de la Rentabilité.

---

<sup>1</sup> Monographie de la Région Diana p.55

## PREMIÈRE PARTIE : ÉTUDE CONTEXTUELLE DU PROJET



*Le premier chapitre de cette partie sera consacré à la présentation du projet, le second chapitre à la présentation du mode d'exploitation; l'étude du marché constitue le dernier chapitre de ce dossier.*

*L'identification et l'évaluation du projet sont en effet renvoyées à la deuxième partie du devoir.*

## **CHAPITRE I : PRÉSENTATION DU PROJET**

En général, un projet, peut se définir comme un processus unique de transformation de ressources, ayant pour but de réaliser, de façon ponctuelle, un extrait spécifique, répondant à un ou plusieurs objectifs précis, à l'intérieur des contraintes budgétaires, humaines et temporelles.

### ***Section I : ÉTUDE MONOGRAPHIQUE DE LA ZONE D'ÉTUDE***

Dans cette section, nous allons présenter la Région DIANA, en tant que lieu d'implantation de l'unité de production. Nous examinerons successivement la situation géographique, démographique, et enfin le site d'implantation du projet.

#### **I. La situation géographique**

##### ***I.1. La localisation<sup>1</sup>***

Située au nord de Madagascar, dans la province autonome d'Antsiranana, la Région DIANA s'étend entre 11° et 15° de latitude sud et 47° et 50° de longitude est, un vaste territoire couvrant 20942 km<sup>2</sup>, soit 3,6 % de l'ensemble de la Grande Ile. Elle est limitrophe de la Région SAVA, dans sa partie orientale, et de celle de la SOFIA, dans sa partie méridionale.

La région se subdivise en 5 Districts : Antsiranana I, Antsiranana II, Ambilobe, Ambanja, Nosy-Be.

Trois Districts occupent presque la totalité de la Région, les superficies d'Antsiranana I, d'Antsiranana II, d'Ambilobe, d'Ambanja et de Nosy-Be représentent respectivement 0,2 %, 33,5 %, 38,9 %, 25,9 %, et 1,5 % de celle de l'ensemble du territoire.

La Région est en grande partie tournée vers la mer. Quatre de ses cinq Districts se trouvent sur la côte occidentale, sur le Canal de Mozambique, où les mouvements de la mer sont moindres, permettant la pratique de diverses activités telles que le transport maritime, la pêche et le tourisme balnéaire.

---

<sup>1</sup>Monographie de la Région Diana page 33.

## ***1.2. Le climat et la température***

Cette zone d'étude a un climat tropical semi humide et chaud, de basse et moyenne altitude, caractérisé par une moyenne annuelle de 26°C, avec une amplitude thermique de 6 à 10°C, et par la présence de 8 mois secs, soulignés par des « **VARATRAZA** ».

La précipitation moyenne annuelle est de 940mm. Elle présente 2 saisons bien distinctes :

- 🌧 Saison pluvieuse (Décembre à Mars) ;
- ☀ Saison sèche (Avril à Décembre).

Le régime thermique de la région est régi par l'alternance de deux saisons chaude/humide et la saison sèche. Les températures moyennes annuelles de la région sont relativement élevées toute l'année. L'amplitude thermique est dans l'ensemble faible, celle-ci augmente avec l'altitude, et lorsqu'on s'éloigne de la côte. En effet, les amplitudes annuelles sont comprises entre 5,3° pour Antsiranana. Les mois les plus frais sont juillet et aout (Antsiranana 25,1°C). Les mois les plus chauds sont mars et avril (Antsiranana 28,3°C).

## **II. La situation démographique**

### ***II.1. La population Aspect socio- culturel et démographique***

#### **II.1.1. Population et démographie**

Actuellement, la population de la région est estimée à 680 000 habitants<sup>1</sup>, avec une densité moyenne de 30 habitants/km<sup>2</sup>. Antsiranana I, étant la capitale économique de la région du nord, constitue le point de mire des jeunes, grâce à l'existence des Grandes écoles. Antsiranana I est le seul District à vocation urbaine. La majorité de la population y vit des activités des secteurs secondaires et tertiaires. Ce qui n'est pas le cas pour Nosy-Be, qui compte, en son sein, d'importante population agricole, agriculteurs, pêcheurs et exploitants forestiers.

Les Districts d'Ambilobe et d'Ambanja sont les plus peuplées, par rapport aux autres Districts. Les zones agricoles sont Antsiranana II, Ambilobe et Ambanja.

---

<sup>1</sup> PRD Diana p.13

## **II.2. Le niveau d'instruction et situation vis-à-vis de l'emploi**

Des efforts Considérable restent à faire pour les 3 Districts d'Ambilobe, Antsiranana II, et Ambanja, pour élever le niveau de scolarisation, car à peu près 50 % des chefs de ménage dans ces dits Districts n'ont jamais été à l'école.

Le taux de chômage est bien net dans les deux Districts d'Antsiranana I et de Nosy-Be. Cela s'explique par « le mirage urbain », provoquant la délinquance juvénile et la prolifération des secteurs informels, poussant de plus en plus les jeunes à pratiquer diverses activités, par lesquelles l'on peut facilement gagner de l'argent.

## **II.3. Les croyances et les religions**

### **II.3.1.Christianisme**

Diana est une région à multiples dévotions. Pourtant, le christianisme est la religion dominante. Les quatre églises du FFKM, le catholicisme, les 2 religions protestantes (FJKM et FLM), l'anglicanisme et la religion adventiste y sont présentes.

### **II.3.2.Autres**

Les croyances et les traditions Antakarana sont intimement liées aux « divinités naturelles », qui peuvent être incarnées par un arbre, une plante, une montagne, une chute d'eau, un lac ou un autre élément de la nature. Des cultes leur sont rendus périodiquement, comme le « Fijoroana », le « Fasanasadytsymatao-drafy », le « Tsiafakara » ou le « Tsangatsaigny ».

### **II.3.3.Les us et coutumes**

Malgré l'existence du Christianisme et de l'Islam, dans cette zone, le respect des valeurs traditionnelles tiennent encore une grande place dans la vie des habitants. Les habitants accordent une grande importance aux us et coutumes, dont les « fady » ou les tabous sont les sujets les plus courants :

Les jours « fady » sont :

- mardi pour les travaux des rizières et les enterrements: c'est le jour des Rois ;
- Jeudi pour certains clans de quelques fonkontany ;
- le Mardi-Jeudi-Vendredi pour l'enterrement, suivant les clans et tribus ;

Les nourritures « fady » :

- du poulet avant d'aller aux champs pour la plupart des fokontany et hameaux ;
- du porc, les anguilles, les tortues, des voanjobory et d'anamamybe pour certaines tribus ;

Il est de coutume de respecter « alajaka », ce sont les prémices à offrir aux divinités, encore pratiqué par certaines tribus, à réaliser près des barrages et des rivières.

La pratique des « valin-tanana » ou l'entraide pour les grands travaux agricoles est encore pratiquée.

### **III. Le site du projet**

L'emplacement du lieu de vente est capital. La densité de la population ou du marché ciblé, la localisation de la concurrence, les voies de communication entrent en compte dans l'estimation du potentiel d'un site.

En tenant compte de tous ces paramètres, le centre de production sera implanté plus précisément, dans la ville d'ANTSIRANANA I. Cette implantation géographique facilitera l'approvisionnement en paddy et la commercialisation du riz blanc.

#### ***III.1. La situation démographique***

La population<sup>1</sup> de la ville d'Antsiranana, est constituée de 53, 541% de mineurs et de jeunes en âge de travailler. Avec une population totale de 108 985 habitants, dont 106 868 malagasy et 2 117 étrangers, dont la plupart sont des touristes.

En ville, les vrais originaires (ANTAKARANA [22%] et SAKALAVA [9,8%]) ont la majorité relative, mais la plupart se sont repliés sur les districts environnants. Les originaires des hautes terres ou MERINA [15,4%], les BETSIMISARAKA [16,4%], les TSIMIHETY [8,4%], se partagent une autre partie relative. Les étrangers [1,94%], la communauté comorienne [0,48%], la communauté Indo-pakistanaise [0,36%], les asiatiques [0,16%] et les autres étrangers [0,5%], se partagent une petite partie. Le reste, majoritairement composé des originaires du Sud (ANTANDROY, BARA, ANTEMORO ANTEFASY et autres) estimé à [25,06%] en tout.

---

<sup>1</sup> INSTAT à Antsiranana, année 2009.

### ***III.2. La situation socio-économique***

Dans la région, le niveau de vie de la population varie suivant le milieu. En milieu urbain, la plupart des gens travaillent comme personnel de services et vendeurs dans des magasins ou au marché. Après, il y a les artisans et ouvriers des métiers de type artisanal de marché. Au troisième rang, nous trouvons les agriculteurs et ouvriers qualifiés. A par cela, il y a les fonctionnaires. Ainsi, le niveau de vie est moyen en milieu urbain.

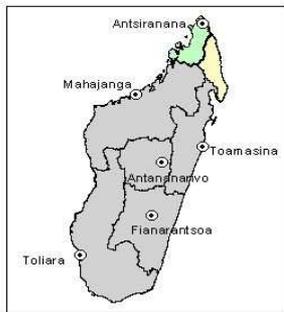
Par contre, en milieu rural, le niveau de vie est bas, car le premier et second rang est occupé par les agriculteurs et ouvriers qualifiés dans l'agriculture, et les artisans, et ouvriers des métiers de type artisanal de marché. En moyenne, le niveau global du revenu à Antsiranana est de 87 640Ar, il est le plus élevé dans tout Madagascar<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> INSTAT Antsiranana, année 2009.

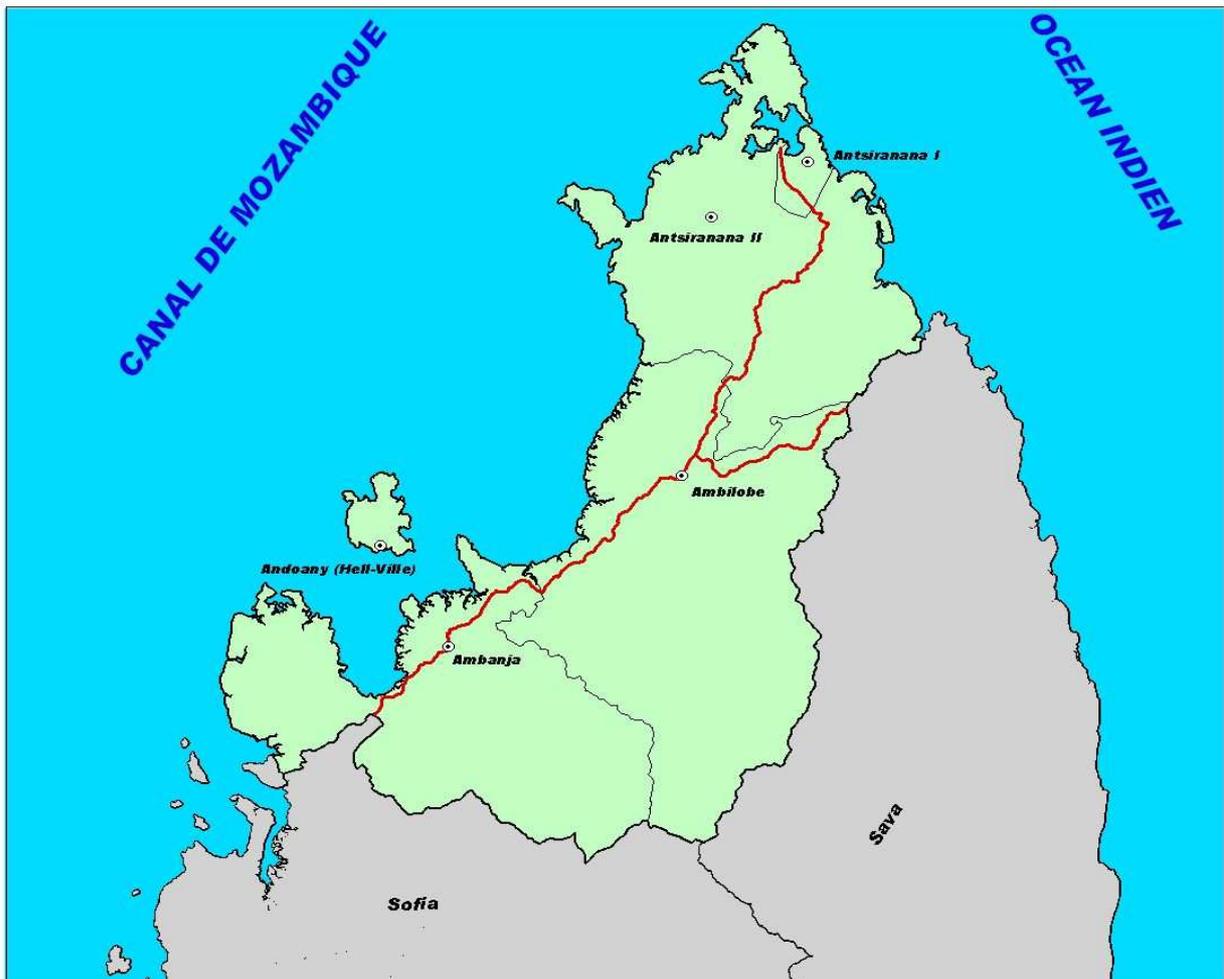
Figure n° 1: Carte de localisation de la Région Diana

**CARTE DE LOCALISATION DE LA REGION DE DIANA**



DIRECTION REGIONALE de DEVELOPPEMENT RURAL DE DIANA

Code postal	Nom SSP
201	Antsiranana I
202	Antsiranana II
203	Ambanja
204	Ambilobe
207	Nosy-Be



Source: BD 500 FTM / MAEP / SAGE



Edition: Mars 2003

**LEGENDE :**

	Chef lieu de Sous préfecture
	Route Nationale
	Délimitation des Sous préfectures
	Régions limitrophes

*Source : Monographie de la Région Diana, édition mars 2003.*

## **Section II : LES CARACTÉRISTIQUES DU PROJET**

Comme tout produit, le riz a son histoire propre, cette deuxième section aidera à mieux comprendre la définition de ce produit. De ce fait, il s'avère nécessaire de la diviser en trois sous section, dans lesquelles on étudiera en premier lieu l'historique de la filière Riz, et en second lieu, nous mettrons en exergue les objectifs de l'entreprise, et nous garderons pour la fin, la forme juridique de l'entreprise.

### **I. Historique**

#### ***I.1. Historique de la filière riz***

Le riz est une espèce cultivée depuis le 4<sup>ème</sup> siècle<sup>1</sup> à Madagascar. Il est indissociable à la vie des Malagasy. La filière est très courte, elle est composée essentiellement des producteurs, des collecteurs, des boutiquiers ou des épiciers. On distingue plusieurs niveaux d'importance différents : une forte production, un faible taux de transformation et une forte distribution. Les producteurs ne sont pas regroupés au sein de coopératives, les exploitants sont familiaux et la production est cédée aux collecteurs.

#### ***I.2. Activité***

Etant donné la forte potentialité agronomique de la région DIANA, nous promoteur, nous envisageons de nous lancer dans la collecte de paddy, ensuite dans la transformation, et enfin dans la commercialisation du riz. Notre principale activité est la commercialisation du riz. Nous collectons du riz paddy auprès des paysans producteurs, ensuite les paddy collectés vont être transformés, stockés, et au final, commercialisés, pour en tirer profits. Afin de rentabiliser au mieux les investissements, la décortiquerie est ouverte aux tiers, durant les jours ouvrables.

### **II. Objectifs**

#### ***II.1. Les objectifs internes de l'entreprise***

Les objectifs internes de l'entreprise comprennent :

- 👉 la survie : maintenir les employés en activité et diminuer les stocks, tout en maximisant les profits, au détriment des coûts ;

---

1 Association TEFYSAINA, Analyse de la filière Riz, Région ANALANJIROFO, page 07, année 2007.

- la maximisation du chiffre d'affaires, en réduisant au minimum les pertes relatives au stockage, pour la rentabilité de la commercialisation, la maximisation de la croissance ;
- la recherche d'une image de marque: une entreprise cherche avant tout être reconnue et à maintenir son image de marque.

## ***II.2. Objectifs externes***

Le présent projet a pour objectifs externes :

- d'offrir à la population rurale de qualité, pour assurer la sécurité alimentaire;
- donner la satisfaction aux consommateurs, en matière de qualité, de goût et de facilité de cuisson ;
- réduire l'importation du riz, afin d'augmenter la part de marché de la société ;
- extension du marché régional : prendre en compte les excédents de production, pour de nouveaux débouchés ;
- développement de la filière riz dans cette région : la création de cette entreprise motive les producteurs à produire davantage.

Pour pouvoir atteindre ces objectifs, il est capital de collecter du paddy de qualité, propre, et d'assurer un bon stockage, pour une bonne conservation, et enfin d'adopter une bonne stratégie de commercialisation.

## ***III. La forme juridique***

L'aspect juridique est obligatoire, dans la mesure où la constitution de la nouvelle société doit être régie par la loi et les règlements en vigueur sur tout le territoire Malagasy. L'unité que nous pensons constituer, dénommée « TSARAVARY », prend la forme d'une société à responsabilité limitée. Elle nous paraît la forme la plus appropriée à notre unité, car le nombre des associés est solidairement responsable vis à vis des tiers de la valeur attribuée aux apports en nature, au moment de la constitution de la société. La S.A.R.L est gérée par un ou plusieurs mandataires associés.

Tableau N°I: Typologie des sociétés<sup>1</sup>

<b>TYPES</b>	<b>Nombre d'associés</b>	<b>Capital minimum en Ariary.</b>	<b>Observations</b>
SARL	2 minimums	2 000 000	Pas de limitation du nombre d'associés
SA	7 minimums	10 000 000	Idem
SARL Unipersonnelle	1	1 000 000	Possibilité de nommer un administrateur général
SA Unipersonnelle	1	2 000 000	Idem

*Source : Guichet Unique pour les Investissements et Développement Economique, mars 2010*

### ***Section III : ÉTUDE ORGANISATIONNELLE DU PROJET***

L'étude organisationnelle est une étude qui s'intéresse au fonctionnement interne de l'entreprise. Elle permet de connaître et de découvrir les différents services et individus rendant possible le fonctionnement de l'entreprise et l'environnement de l'entreprise.

#### **I. L'organigramme**

L'unité doit envisager un organigramme, afin de regrouper les ressources, de répartir les individus. Cet organigramme définira les services, ainsi que les individus qui y sont affectés.

##### ***1.1 La définition de l'organigramme envisagé***

L'organigramme est un schéma représentatif des divers services d'une entreprise. Il définit les rapports existant entre ces différents services<sup>2</sup>.

##### ***1.2 La structure de l'organigramme***

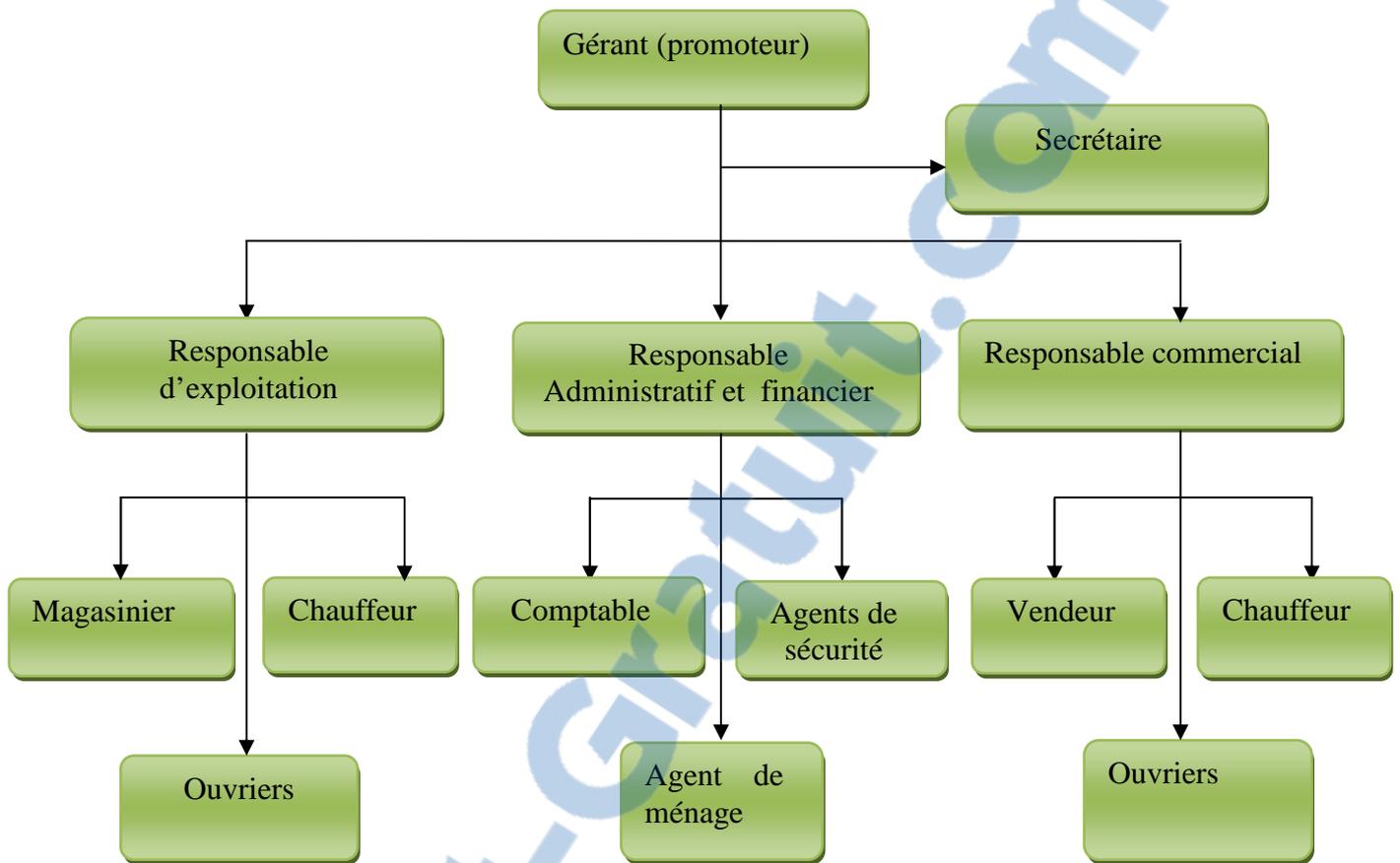
Les détails de la forme de la structure organisationnelle de l'entreprise sont donnés dans le graphe suivant.

---

<sup>1</sup> P. GATIEH HORACE, Cours d'initiation à l'Organisation, 1ère année Gestion, Unité de Formation en Gestion, Université Nord de Madagascar, année 2006.

<sup>2</sup> P. GATIEH HORACE, Cours d'initiation à l'Organisation, 1ère année Gestion, Unité de Formation en Gestion, Université Nord de Madagascar, année 2006.

Figure n°2: Structure de l'organigramme



Source : Figure élaboré par l'auteur, Avril 2010.

L'organigramme de l'entreprise est très simple. Il n'y a que deux niveaux hiérarchiques. C'est à dire qu'il s'agit d'une entreprise de petite taille.

## II. La description des principales fonctions du personnel

Pour bien fonctionner, une entreprise se doit de respecter les règles de la répartition des tâches dans l'unité de production, suivant la présentation ci- après :

### II.1 Le Gérant

Le gérant, propriétaire, créateur de l'entreprise, est responsable du fonctionnement de cette entreprise. Il assure l'élaboration de la politique générale et des stratégies de l'entreprise. Il doit aussi s'assurer de la gestion des ressources humaines, outre les autres tâches qui lui incombent comme le contrôle de la réalisation des programmes de production et l'assistance technique des ouvriers.

## ***II.2. La secrétaire***

Elle doit effectuer des rapports journaliers au Gérant. Elle est aussi sacollaboratrice.

## ***II.3 Le responsable d'exploitation***

Il est spécialement chargé de la gestion technique de la production. Il intervient dans la collecte, dans la gestion des stocks et dans la transformation. Sa plus grande préoccupation est l'obtention de paddy de bonne qualité et de sa bonne conservation. Pour le bon fonctionnement de son travail, il doit entretenir de bonnes relations avec les producteurs.

En d'autres termes, c'est le représentant de la société auprès des producteurs.

## ***II.4 Le responsable commercial***

Le responsable commercial est chargé de la vente et du réseau de distribution des produits, pour accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise. Ainsi, il s'occupe également du travail de suivi, de contrôle de toute action commerciale, et aussi de l'étude de marché dans les locaux de distribution, et des relations avec les clients, de l'achat des intrants nécessaires, du suivi des commandes, de l'élaboration de la politique commerciale et de la vente.

## ***II.5. Le responsable administratif et financier***

Il se charge des affaires administratives concernant l'entreprise :

- le personnel et leurs activités ;
- le temps pour effectuer le travail ;
- la négociation avec d'autres entreprises ;
- l'enregistrement de toutes les pièces administratives relevant de l'unité.

## ***II.6. Le magasinier***

Il est l'assistant du responsable d'exploitation. Il a pour mission de contrôler les stocks dans le magasin, de gérer les entrées et les sorties des stocks c'est-à-dire la tenue du cahier de stocks, sans oublier les inventaires réguliers. Il veille à la bonne conservation du paddy et à la propreté du magasin.

### ***II.7. Le vendeur***

Ce poste est destiné à la commercialisation des produits auprès de la clientèle. Il doit avoir obligatoirement le savoir-faire sur le marketing engénéral. Ainsi, tous les flux et les refus concernant les produits sont à son service. Il s'occupe des contacts avec les clients

### ***II.8. Le comptable***

Ils'occupe de la gestion comptable et financière, dans le but de finaliser tout mouvement de flux monétaires

Il est chargé d'établir les états financiers de l'entreprise, selon les normes comptables et les procédures en vigueur.

### ***II.9. Les Ouvriers***

L'unité de production emploie des ouvriers qui sont répartis selon les phases du processus de production. Ils seront formés par le responsable à qui ils sont rattachés, afin qu'ils puissent travailler correctement et dans les normes.

### ***II.10. Les Chauffeurs***

Pour le premier, il assure le transport des paddy depuis les producteurs jusqu'au magasin de l'entreprise, et sera assisté par le magasinier. En ce qui concerne le second, il est sous l'autorité du responsable commercial, il achemine les commandes effectuées par les grossistes vers leurs points de ventes respectifs.

### ***II.11. Les Agents de sécurité et l'agent de ménages***

Les agents de sécurité assurent la sécurité de l'entreprise contre les vols dans le bâtiment, ainsi que de l'intrusion des rongeurs. L'agent de ménage assume la propreté des bureaux de l'entreprise.

## **III. Le chronogramme des travaux et activités**

La vie de l'entreprise peut être groupée en deux grandes étapes : la première étape et la deuxième étape.

### **III.1. Première étape**

La première étape est caractérisée par l'étude du marché, les démarches et formalités nécessaires au démarrage des travaux et activités, jusqu'à l'obtention de financement. Elle est constituée par les phases suivantes :

- Etude de marché : 1 mois
- Elaboration du plan d'affaires : 1 mois
- Constitution de la société : 1 mois
- Recherche et obtention de financement : 3 mois.

### **III.2. Deuxième étape**

Cette étape c'est la mise en œuvre effective, c'est-à-dire, après l'obtention du financement, des travaux d'aménagement, la mise en place des infrastructures et la mise en marche de l'activité.

La deuxième étape concerne l'obtention de financement, durant la période où la quantité de vente est importante, et au moment du paiement des clients. Elle est caractérisée par:

- construction du bâtiment : 5 mois
- acquisition et installation des matériels, des équipements : 1 mois
- recrutement et formation du personnel : 1 mois
- acquisition de paddy : 3 mois
- démarrage de l'activité au 13<sup>ème</sup> mois et vente importante à partir du 17<sup>ème</sup> mois.

Tableau N° II La deuxième étape selon le diagramme de Gantt

Période Etapes	7ème mois	8ème mois	9ème mois	10ème mois	11ème mois	12ème mois	13ème mois	14ème mois	15ème mois	16ème mois	17ème mois
Construction de bâtiment	●					●					
Acquisition et installation				●	●						
Recrutement et formation du personnel					●	●					
Démarrage de l'activité							●				●

## **CHAPITRE II : PRÉSENTATION DU MODE D'EXPLOITATION**

Ce chapitre nous permettra d'étudier les points essentiels concernant le riz. Ensuite, il nous permettra d'avoir une idée sur la conduite du projet. La dernière section sera axée sur la production envisagée.

### ***Section 1 : ÉTUDE DESCRIPTIVE DU RIZ***

Cette section porte sur la présentation globale du riz et l'étude morphologique, et pour terminer, il s'avère utile de connaître les valeurs nutritives apportées par la consommation du riz.

#### **I. Présentation**

##### ***I.1. La description***

Le riz, céréale annuelle des régions chaudes de la famille des graminées, de genre *Oryza*, constitue l'aliment essentiel de près de la moitié de la population mondiale.

Le riz joue un rôle primordial dans l'alimentation et la culture malgache. C'est l'aliment de base, voire l'aliment unique de tout un peuple. La quantité nécessaire est considérable, 130 kg<sup>1</sup> par habitant et par an en moyenne. On peut rencontrer la culture du riz, pratiquement dans toutes les régions de Madagascar.

Le riz nécessite une forte insolation, mais il se développe sur une large gamme de sol et atteint généralement 1m de haut. Il présente des fleurs parfaites comportant six étamines et un pistil unique. Le fruit, un grain, se trouve sur une panicule inclinée, composée d'épillets au sommet de la tige. Lorsque, le grain est mûr, le riz ressemble à l'avoine.

Contrairement à la majorité des céréales, le riz n'est que rarement transformé en pain, il est généralement consommé bouilli et aromatisé, selon les traditions gastronomiques. Il est courant dans les régions productrices de riz de nourrir les animaux, en particulier les porcs, à partir des sous produits du riz, tels que la farine ou le son. Sa paille est généralement utilisée comme fourrage.

---

<sup>1</sup>Le riz à Madagascar, revue d'Information économique numéro 16, de la Direction générale de l'économie, année 2004, page 08.

## ***I.2. Origine<sup>1</sup>***

Le riz, dont la culture remonte à une période très ancienne : 6 500 ans avant J-C en Thaïlande, 3 000 ans avant Jésus-Christ en Chine ou 1 500 ans avant J-C au Niger, est une plante tropicale poussant de préférence dans les contrées chaudes et humides.

Il existe dix-neuf espèces différentes de riz. Toutefois, l'espèce **Oryza sativa** est la plus cultivée et reconnue à Madagascar. Il a comme origine la partie Asiatique. Cependant, certaines variétés, issues de croisement d'**O. sativa** et d'**O. glaberrima**, effectués dans les centres de recherches en Afrique, sont largement cultivées à Madagascar.

## **II. Etude morphologique**

### ***II.1. L'appareil végétatif<sup>2</sup>***

L'appareil végétatif se divise en trois parties : les racines, les tiges et les feuilles.

#### **II.1.1. Les racines**

Elles sont du type fasciculé. En moyenne, on compte plus de 2 000 racines par pied, dont chacune porte 10 à 30 radicelles, qui portent à leur tour de très nombreux poils absorbant. Le système racinaire se trouve surtout dans les premiers centimètres de profondeur du sol. Anatomiquement, les racines du riz sont adaptées aux conditions aquatiques. Ce système devient inactif à partir de la maturation des grains, même si le sol demeure humide.

#### **II.1.2. Les tiges**

Les tiges du riz appelées chaumes, sont creuses et sont constituées par des entrenœuds séparés par des nœuds renflés. Elles peuvent atteindre 1 à 3 m de hauteur. Les entre nœuds sont courts au niveau de la base de la tige. Les nœuds inférieurs de la tige donnent naissance à des racines adventives.

Plus haut, les nœuds donnent naissance aux feuilles. A l'aisselle de chaque feuille, se forme un bourgeon.

---

<sup>1</sup>Association TEFYSAINA, » Analyse de la filière riz de la Région Analajirofo, année 2007, page 12

<sup>2</sup>Le riz à Madagascar, revue d'Information économique numéro 16, de la Direction générale de l'économie, année 2004, page 09.

Les bourgeons les plus bas, en contact avec le sol se développent en tiges secondaire qui peuvent à leur tour donner des tiges tertiaires : phénomène du tallage qui est une touffe de tige plus ou moins épaisse (3 à 50), la tige est toujours terminée par une inflorescence : la panicule.

### II.1.3. Les feuilles<sup>1</sup>

Elles sont simples, linéaires et alternées, de couleur verte plus ou moins foncée. Elles sont composées de 2 parties :

- la graine : elle part d'un nœud et entoure la tige jusqu'au niveau du limbe. Elle est fendue sur toute sa longueur ;
- le limbe : il est long et étroit (8 à 25 mm) et plus ou moins pubescent, selon les variétés.

La longueur des feuilles varie de 30 cm à 1 m, selon les variétés, et de l'ordre de leur apparition sur le pied.

Voici la description de la morphologie du riz.

**Figure n° III : Oryza Sativa**



Source : WWW. Google.fr/ Oryza Sativa

<sup>1</sup>Le riz à Madagascar, revue d'Information économique numéro 16, de la Direction générale de l'économie, année 2004, page 10.

## ***II.2. L'appareil reproducteur***

Les fleurs sont groupées en une inflorescence qui est une panicule, longue de 20 à 40 cm :

L'inflorescence est une panicule rameuse, dressée ou plus ou moins incurvée à la maturité, de 10 à 40 cm de long. Elle part du nœud, d'où se développe la feuille paniculaire. Elle comprend :

- un pédoncule plus ou moins complètement inclus dans la graine de la feuille paniculaire ;
- Un rachis qui part du nœud basal, qui est plus ou moins flexible à la maturité et qui porte les ramifications. Ce rachis comprend une dizaine de nœuds (de 4 à 18 nœuds).

## **III. Valeurs nutritives apportées par la consommation du riz**

Selon le traitement qu'il a subi ou selon la façon dont il va être cuit, la valeur nutritionnelle du riz varie.

Le riz est très riche en amidon, qui est un sucre lent. L'amidon est de couleur blanchâtre et correspond aux réserves du grain de riz, réserves nécessaires à sa germination.

### ***III.1. Valeurs énergétiques***

Pour les pays en développement, le riz représente environ 27% et jusqu'à 60 %, pour plus de deux milliards d'asiatiques, et pour les Malagasy, il représente environ 90 % de l'alimentation<sup>1</sup>. Sa valeur calorique est équivalente à celle du blé : aux alentours de 350kcal/100g. Il est pauvre en protéine par rapport à d'autres céréales, 8 à 9 %, alors que le blé, par exemple, apporte 12%. Comme pour d'autres céréales, le riz ne contient pas tous les acides aminés essentiels qui sont indispensables à la croissance. Deux sont absents : la lysine et la cystine.

Le riz est avant tout fournisseur de glucides complexes, essentiellement sous forme d'amidon (amylose et amylopectine).

Plus la teneur en amylose est élevée, plus le riz gardera son aspect, même après une cuisson prolongée : les grains resteront détachés et auront augmenté de volume.

---

<sup>1</sup> Enquête Permanent auprès des Ménages, 2003.

A l'inverse, un riz pauvre en amylose et riche en amylopectine donnera des gels consistants à viscosité élevée. Ils sont dits « collants » voire « gluant ».

Nous verrons dans le tableau ci- dessous, les valeurs alimentaires du grain de riz.

Tableau N° III: Valeurs alimentaires du grain de riz.

Compositions biochimiques	Paddy	Riz décortiqué
Eau	13%	12%
Glucides	73,10%	75,50%
Lipides	2,10%	1,30%
Protides	8,2	10%
Matières minérales	3,60%	1,20%

Source : *Monographie de la région DIANA, 2001*

### ***III.2. Apports vitaminiques et minéraux***

Le riz est une bonne source de vitamines B1 et B2, importantes pour l'équilibre et la bonne santé du système nerveux. Malheureusement, le riz est le plus souvent consommé sous sa forme la moins nutritive, c'est - à -dire décortiqué ou blanchi. Ce dernier provoque des avitaminoses, ou maladies par carence, s'il constitue le seul aliment consommé. La plus fréquente c'est le Bériberi, dû à une carence en vitamine B. Les riz étuvés sont plus riches en vitamines, car le procédé favorise la migration des vitamines et des sels minéraux au cœur des grains.

Les minéraux, potassium, fer, phosphore, magnésium, environ 1%, sont inégalement répartis dans les différentes couches du grain.

Les divers traitements du riz influencent énormément sa valeur nutritionnelle. Plus il est décortiqué, raffiné, traité, poli, bien blanc, moins il contient de fibres, de vitamines et de minéraux.

### ***III.3. Quelques indications***

Le riz peut être consommé par tous et ses indications diététiques sont nombreuses.

- Le riz blanc et l'eau de cuisson du riz constipent et seront donc utilisés en cas de diarrhée
- Le riz ne contient pas de gluten et peut donc être consommé au cas de maladie coéliquaue.
- Sa faible teneur en sel et en graisse permet de l'adapter facilement au régime sans sel et au régime pauvre en matières grasses.
- Facile à digérer, le riz est particulièrement bien toléré pour les intestins sensibles.

La portion habituelle est de 50 à 60 g de riz cru / personne.

En bref, le riz est un aliment énergétique, facile à digérer, constitue un bon aliment de base pour tous.

### ***III.4. Remarques sur la valeur nutritive du riz blanchi***

- le riz est insuffisant au point de vue protides, en particulier en lysine, acide aminé indispensable à la croissance ;
- le riz est insuffisant pour l'apport en sels minéraux : Calcium, Potassium et Magnésium ;
- Il est insuffisant au point de vue vitamines : en particulier vitamines B1 et B2 ;
- le riz blanchi provoque des avitaminoses ou maladies par carence (s'il constitue le seul aliment consommé): la plus fréquente est le Bériberi, du à une carence en vitamine B.

## ***Section II : LA CONDUITE DU PROJET***

Cette section traite dans un premier temps l'organisation de la collecte de paddy envisagé, suivie des techniques de stockage. Ensuite, viennent la transformation de paddy en riz blanc, et enfin la commercialisation.

### **I. L'organisation de la collecte**

La commercialisation des céréales repose sur un cycle permanent d'approvisionnement/collecte, stockage et écoulement. L'approvisionnement en matière première est essentiel pour la viabilité économique de l'entreprise.

Dans ce cas, cinq éléments doivent être pris en compte pour fournir une assise solide aux opérations de transformation.

Ces éléments sont :

- la qualité : il faut s'assurer de la bonne qualité du paddy ;
- la quantité : se procurer une quantité suffisante ;
- le moment : obtention du paddy au moment opportun, c'est-à-dire à la fin d'un cycle cultural.
- le coût : à un coût raisonnable pour l'entreprise.

En bref, une bonne organisation permet d'acquérir des paddy d'une bonne qualité, de quantité suffisante, au moment opportun, et à un coût raisonnable.

### ***1.1. Les calendriers***

Entrer dans l'activité du centre, l'opération de la collecte consiste à acquérir des paddy auprès des paysans locaux, pour augmenter le volume de production à commercialiser en riz blanc.

Les approvisionnements se font généralement à la sortie des récoltes, au moment où les prix des paddy sont à bas prix. Avant de planifier l'opération de collecte, il s'avère nécessaire de connaître le calendrier cultural de la région, au bout duquel nous pouvons établir un calendrier de collecte

#### **I.1.1. Le calendrier cultural rizicole<sup>1</sup>**

Dans la région Nord, il ya trois saisons de culture de riz :

- Riz pluvial ou « vary taogno » : octobre-avril ;
- Riz irrigué en 1<sup>ère</sup> saison ou « vary aloha, appelé aussi vary jeby » : juillet- novembre
- Riz irrigué en 2<sup>ème</sup> saison appelé « vary asara »: Novembre –Mai.

---

<sup>1</sup>Enquête menée sur terrain, juin 2010, Commune Mahavanona, District Antrsrirana II

Tableau N° IV : Le calendrier cultural rizicole de la région Diana

Spéculation	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin
Riz irrigué 1 <sup>ère</sup> saison	Préparation du sol Semis	Repiquage/Plantation	Entretien	Entretien	Récolte							
Riz irrigué 2 <sup>ème</sup> saison				Préparation du sol	Semis	Repiquage/Plantation	Entretien				Récolte	
Riz pluvial			Préparation du sol	Semis	Entretien					Récolte		

*Source : Personnelle et d'après l'enquête menée sur terrain, Janvier 2010, Commune Mahavanona, District Antsiranana II.*

**LEGENDES:**

-  Préparation du sol
-  Semis
-  Repiquage/Plantation
-  Entretien
-  Récolte

La superficie rizicole peut apporter deux récoltes par an: le riz de première saison et le riz de deuxième saison.

**I.1.2. Le calendrier de collecte**

L'approvisionnement se fait généralement à la sortie des récoltes c'est-à- dire à partir du mois de juin jusqu'au mois d'août .Cette période correspond à la période de pointe où le prix du paddy est bas. Il est à noter que le prix du paddy aux producteurs varie selon la période de pointe et la période de soudure.

Dans la région de DIANA, la période de soudure se situe au mois de février - avril pour les 5 Districts.La période de pointe ne dure que trois mois (juin, juillet, août).

Tableau N° V: Le calendrier de la collecte.

	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Période de soudure		Soudure										
Période de pointe (opération de collecte)						Pointe						

*Source : Personnelle.*

### **I.1.3. Les points de collecte<sup>1</sup>**

Les points de collecte vont être définis en fonction du circuit de collecte existant. Dans la Région, il se présente comme suit :

- Bobasakoa vers Antsiranana - Sirama vers Ambilobe - Antsiranana.
- Andranofanjava vers Antsiranana.

**Tableau N° VI: Estimation de la quantité de paddy à collecter (unité en daba<sup>2</sup>)**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Paddy en tonne</b>	100	150	200	300	400
<b>Paddy en daba</b>	8000	12 000	16 000	24 000	32 000
<b>Prix unitaire en daba</b>	5 500	5 500	5 500	5 500	5 500
<b>TOTAL</b>	<b>44 000 000</b>	<b>66 000 000</b>	<b>88 000 000</b>	<b>132 000 00</b>	<b>176 000 000</b>

*Source : Estimation personnelle, novembre 2010*

## **II. Les techniques destockage<sup>3</sup>**

Il est important, pour l'entreprise, de maîtriser les techniques de stockage et de conservation pour de multiples raisons.

En effet, la maîtrise de ces techniques nous permettra de :

- Mieux garder les stocks à l'abri de la pluie, de l'humidité, des insectes et autres animaux nuisibles, de la chaleur excessive, et même des vols, en attendant leur écoulement ;
- Mieux gérer les approvisionnements, en tenant compte des normes de stockage et de conservation du paddy ;
- Proposer aux clients du riz de bonne qualité qui ne sont pas infestées ou de moisies... ;
- Minimiser les pertes au niveau des stocks ;
- D'assurer la sécurité alimentaire en offrant à la population du riz sain et de bonne qualité.

### **II. 1. Le temps de stockage**

Le temps de stockage dépend de plusieurs facteurs à savoir:

- les capacités de commercialisation de l'entreprise,
- les débouchés pour l'écoulement du stock,

<sup>1</sup> Monographie de la Région Diana, année 2001.

<sup>2</sup> 1 daba de paddy équivaut à 12.5 kg de paddy

<sup>3</sup> Coordination d'Afrique Verte Burkina Faso, « Module de formation sur les techniques de stockage et de conservation des céréales, 1re édition, décembre 2004, page 11.



- la situation alimentaire de la zone,

## ***II. 2. La méthode de stockage et de conservation***

Les différentes opérations liées au stockage comportent généralement les tâches suivantes :

- la préparation du magasin et de son environnement avant le stockage ;
- la réception du stock avant entreposage dans le magasin ;
- l'emmagasiner du stock ;
- l'entretien permanent du magasin pendant le stockage ;
- le contrôle régulier des céréales pendant le stockage.

## **III. La transformation**

Les paddy collectés seront transformés en riz blanc, pour être commercialisable. Cette transformation de paddy nécessite l'utilisation d'une machine spéciale (décortiqueuse), pour avoir une bonne qualité de riz blanc. Ainsi, l'existence de cette machine est un privilège pour l'entreprise et pour les habitants de la ville, puisqu'elle constitue une autre source de revenu pour le centre. C'est également un avantage pour les habitants, car ils peuvent manger du riz blanc, sans cailloux, au lieu de piler à la main (gain de temps et économie d'énergie).

### ***IV.1. Le rendement d'usinage***

La transformation ou l'usinage du paddy s'effectue en deux étapes :

- l'étape de décortilage qui est l'élimination de la balle de riz et
- l'étape du blanchissage qui est l'élimination des couches de son<sup>1</sup>.

Un rendement d'usinage s'exprime toujours par rapport au paddy propre. La qualité du paddy influence la quantité de riz blanc :

Après transformation, le paddy, 100% donne : 80% de cargo et 20% de balles ; 66% de riz blanc et 14% de son.

---

<sup>1</sup> Le son est composé de fines brisures de riz.

#### IV.1.1. Calcul du rendement d'usinage:

$$\frac{\text{POIDS DE RIZ BLANC}}{\text{POIDS DE PADDY}} \times 100 = \text{RENDEMENT A L'USINAGE (\%)}$$

Source : [http://www .google.fr](http://www.google.fr), la transformation du riz et le rendement à l'usinage

Cette valeur doit être proche de 66 % c'est à dire que pour un sac de 100 kg de paddy, on obtient en moyenne 66 kg de riz blanc, le son commercialisable représente 14 %, et le reste sont les balle de riz

#### IV.1.2. Technique de transformation du paddy en riz blanc

Préparez une balance, pour un sac de paddy, dans la petite décortiqueuse de capacité max 300 kg/h.

- laissez le riz qui se trouve déjà à l'intérieur de la machine. s'il n'y en a pas, décortiquez un peu de paddy d'un autre sac pour remplir et régler la machine ;
- avant de démarrer, la trémie de la machine doit être vide de tout paddy ;
- remplir la trémie avec le paddy du sac pesé. toutes les ouvertures de la machine sont fermées ;
- démarrez la machine. commencez le décortilage. placez bien les seaux de récupération du riz blanc. retourner dans la trémie le riz cargo, pour bien avoir de riz bien décortiqué ;
- mettre dans la machine blanchisseuse le riz décortiqué et préparer le sac de riz ;
- ensuite la démarrer, et tout de suite après, on obtient du riz blanc.

#### IV. La commercialisation

Avant de planifier la vente des produits du centre, il nous faut faire savoir qu'il y a deux périodes distinctes dans l'année :

- la première qui coïncide avec la saison où le riz abonde sur le marché, et qui sera désigné par le terme période de pointe.
- et la seconde qui coïncide avec la saison de pluie, soit la période de soudure, sur le plan agricole.

De part la connaissance de ces deux périodes, nous allons proposer au centre de vendre ses produits pendant la période de soudure, où les produits ne sont pas abondants sur le marché, durant laquelle le prix est intéressant.

### **Section III : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGÉE**

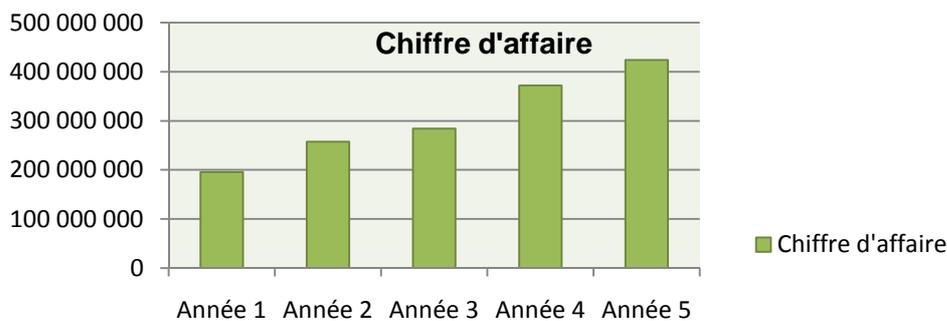
Dans cette section, nous allons décrire successivement l'évolution annuelle du chiffre d'affaires, les aspects qualitatifs et quantitatifs, ainsi que les différents facteurs de production. Cette étude est conçue pour avoir une certaine idée de l'envergure du travail à faire, et la quantité de production escomptée.

#### **I. L'évolution du chiffre d'affaires**

Notre activité est pareille à celle de toutes les autres firmes, c'est à dire on essaie d'augmenter, chaque année, le chiffre d'affaires, et aussi la production annuelle, durant l'existence de notre unité.

Le graphique ci-après montre clairement l'évolution annuelle des chiffres d'affaires

Figure n°3: Graphique de l'évolution du Chiffre d'affaires



Source : Personnelle, tiré du tableau estimatif du Chiffre d'Affaires, novembre 2010.

Au début de l'exploitation, le chiffre d'affaires est pratiquement réduit, car pendant cette phase, cette unité de collecte de paddy se trouvera dans une phase de récupération des dépenses allouées à la mise en place des différents équipements indispensables à son bon fonctionnement. A cela s'ajoutent les différentes charges fonctionnelles : frais du personnel, taxe sur les valeurs ajoutées, les impôts sur les biens mobiliers, etc. En somme, ce chiffre constitue les dépenses

initiales, auxquelles devra faire face cette entreprise, même si la quantité de riz blanc sera volumineuse. Le tableau suivant montre le chiffre d'affaires de l'année N.

Ce projet est conçu à être fonctionnel et opérationnel. Autrement dit, les éventuelles pannes, les méventes ne sont pas prises en compte. Il a pour objectif essentiel de voir toujours une entreprise en pleine performance, dès son installation, jusqu'à sa durée de vie. De cette conception, moyennant la formule que nous avons utilisée dans le cadre du calcul, nous avons trouvé en l'année 5, un chiffre d'affaires de 423 672 000 Ariary.

Tableau N° VI: Tableau estimatif du Chiffre d'affaires

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vente de riz blanc	50 518 000	75 748 000	101 036 000	151 554 000	202 072 000
Vente de son	1 400 000	2 100 000	2 800 000	4 200 000	5 600 000
Décorticage particulier	144 000 000	180 000 000	180 000 000	216 000 000	216 000 000
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>195 918 000</b>	<b>257 848 000</b>	<b>283 836 000</b>	<b>371 754 000</b>	<b>423 672 000</b>

*Source : Estimation personnelle, novembre 2010*

Après avoir vu les chiffres d'affaires sur cinq ans, passons maintenant à la production envisagée

## **II. La production envisagée**

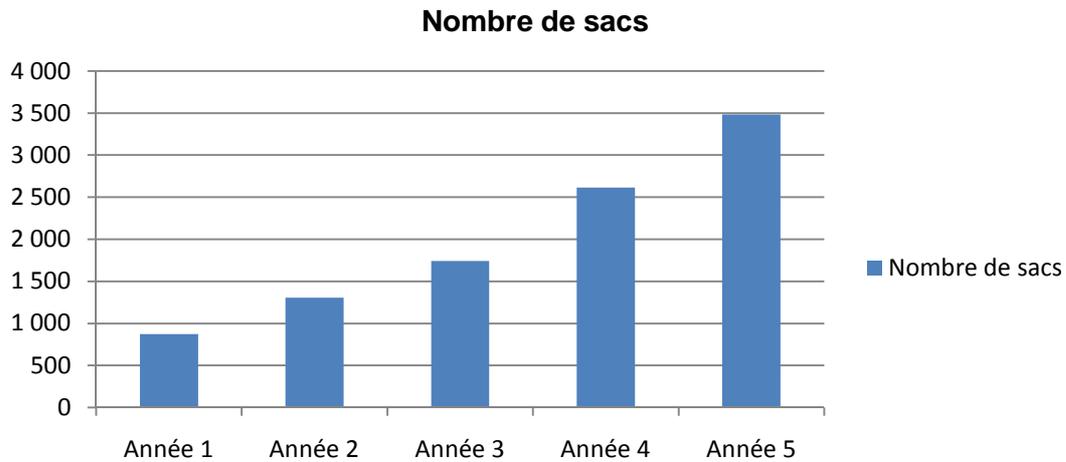
Le tableau en paysage suivant illustre la prévision de production du riz blanc en kg, pour les 5 années du projet.

Tableau N° VII: Prévision de production de riz

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Nombre de sacs de 50kg	871	1306	1742	2613	3484

*Source : Estimation personnelle, Novembre*

Figure n°4: Nombre de sacs mis en vente



*Source* : Personnelle, tiré du tableau estimatif du Chiffre d'Affaires, novembre 2010.

### **III. Aspect qualitatif**

#### ***III.1. Aspects qualitatifs***

La qualité<sup>1</sup> d'un produit est l'aptitude à l'emploi ou à l'usage, auquel le produit est destiné. C'est aussi la satisfaction au maximum des exigences des consommateurs.

Tout acteur en amont (producteurs et transformateurs) ou en aval (utilisateurs ou consommateurs) des filières riz respecte l'aspect qualitatif du produit.

La qualité est une notion essentiellement relative que les différents acheteurs de produits apprécient, en fonction de leurs propres jugements et critères.

Ainsi, l'entreprise doit tenir compte des critères de qualité, pour répondre aux besoins et aux attentes de ses clients potentiels.

Les critères de qualité attribués au riz seront classés en 5 groupes :

##### **III.1.1. La propreté du riz**

- Le taux de cailloux : la présence de cailloux est parmi les premiers critères de choix des consommateurs. Le centre va alors concentrer tout son effort, pour que son produit soit dépourvu de cailloux.

- Le taux de grains noirs : issus des « mauvaises herbes » qui poussent dans les rizières.

L'action du centre consiste à chercher à diminuer la présence des grains noirs.

<sup>1</sup>Seth RATOVOSON Cours de Système Agro-industrie II, Département Gestion, Année 2010, Université de Toamasina.

- Le taux de poussière de sons : par expérience, les consommateurs savent que du riz avec de la poussière de son c'est du riz fraîchement récolté (humide), donc susceptible de faire lemohaka<sup>1</sup>. C'est pour éviter cette humidité du produit que le centre va élargir son temps de séchage.

### **III.1.2. Les défauts du grain**

Le taux de brisures : la présence de brisures n'est pas appréciée par les consommateurs malagasy. Cette caractéristique induit des problèmes à la cuisson (mohaka, mauvaise dispersion des grains).

Le taux de brisure sera relativement faible pour le produit de l'entreprise

### **III.1.3. Les caractéristiques du grain crû :**

-La morphologie du grain : la forme du grain est longue

-La couleur des grains : c'est un riz blanc

-La translucidité du grain : le terme utilisé pour cette caractéristique est brillant

### **III.1.4. Comportement à la cuisson**

Le gonflement du riz : il est apprécié par son volume, après cuisson ; pour une même quantité de riz cru et pour une même préparation, le riz qui occupe plus de volume dans l'assiette est plus apprécié, par rapport au riz occupant un volume moindre. Il est plus économique, car la quantité de riz cru sera diminuée. Le riz stocké à l'opposé du riz fraîchement récolté, et le riz importé, considéré comme « bien sec » c'est du riz qui « gonfle bien » à la cuisson. Si le temps de stockage est de 5 mois (paddy), le riz que le centre compte vendre, sera bien sec.

### **III. 1.5. Caractéristiques du grain cuit**

Concernant le goût, il a un goût laiteux. La fermeté du grain se présente sous formes: ferme, moyennement mou, mou.

---

<sup>1</sup>Qui n'est pas bien cuit.

### **CHAPITRE III : ETUDE DU MARCHÉ VISÉ OU CIBLÉ**

« Le marché est un lieu de rencontre entre la demande et l'offre entre un besoin et un produit »<sup>1</sup>. Un marché est donc composé d'une demande, d'une offre, et d'un environnement.

La première section dans ce chapitre nous permettra de connaître le marché dans lequel nous voulons pénétrer. La deuxième section sera axée sur l'analyse de l'offre et de la demande sur le marché, ainsi que les concurrents qui s'y trouvent. La dernière section est consacrée à la politique et à la stratégie marketing à adopter, pour mener à bien la commercialisation du riz dans la zone cible.

#### ***Section I : LA DESCRIPTION DU MARCHÉ***

Cette description nous permettra de connaître les variétés de riz existant sur le marché, ainsi que la part de marché que nous visons. Pour ce faire, nous allons diviser cette description du marché en trois sous-sections. Nous définirons en premier lieu la zone cible, et en deuxième, nous évoquerons la part visée sur le marché, et nous terminerons enfin avec les concurrents.

#### **I. La zone cible**

##### ***I.1. Marché local***

Étant donné que la ville d'Antsiranana est le chef lieu de Région Diana, nous envisageons de placer le produit sur le marché d'Antsiranana I ou la ville de DIEGO- SUAREZ. Puisque le riz représente l'alimentation de base de la population Malagasy, la demande serait toujours absorbée, tant sur le plan régional que national.

##### ***I.2. Marché périphérique***

Nous ciblons aussi le marché de la région SAVA, où le grenier de ladite région est le District d'ANDAPA, pourtant il n'arrive pas à satisfaire la demande de cette région. Une quantité importante de la production de la région DIANA, y est expédiée, pour être commercialisée. Cette dernière est souvent confrontée au problème d'insuffisance en riz, car l'activité principale de cette Région est la culture de rente, ou plus précisément « la vanille ».

---

<sup>1</sup>Thierry JOUAN, MARKETING INTERNATIONAL ET NEGOCIATION, année 2004, p.4.

## II. La part visée sur le marché

La part de marché correspond au pourcentage des ventes de l'entreprise, par rapport au total des ventes de la profession. Le marché: "c'est le lieu de rencontre de l'offreur et du demandeur, où ils font la transaction<sup>1</sup>. Nous envisageons une part de marché que nous estimons raisonnable, pour un bon début. Même si nous voulons acquérir une part de marché importante, notre but est de réduire la quantité de Riz importée dans cette région, 12,16%.

D'après l'étude de la filière riz par l'UPDR – FAO, et sur la base de la récolte de 1999, et qui est encore valable jusqu'à présent, le flux physique du paddy en pourcentage du volume de la récolte se présente comme suit, depuis la récolte, jusqu'à la vente :

- ✚ Semences : 5%
- ✚ Pertes post récolte : 2%
- ✚ Autoconsommation : 58%
- ✚ Dons et redevances : 7%
- ✚ Vente : 28%
- ✚ Quantité de riz importé à chaque importation: 16 000T

En tenant compte des paramètres cités ci-dessus, nous allons estimer la part minimale de marché concernant la collecte qui pourrait nous donner une rentabilité minimale de 0,12% de l'ensemble de la production du District d'Antsiranana, qui englobe Antsiranana I et II, ce qui signifie aux environs de 100 T de paddy par an.

Pour l'année 2009, nous verrons ci-dessous les détails de la production rizicole par District de la région DIANA.

Tableau N° VIII: Détails de la production rizicole de l'année 2009.

Districts	Productions réelles fin septembre	Productions réelles fin décembre	Production globale
ANTSIRANANA	155597	10147	165744
AMBILOBE	145510	9800	155310
AMBANJA	100030	23321	123351
NOSY BE	1530		1530
Total	402667	43268	445935

*Source : Service Provincial du Commerce, mars 2010 Antsiranana*

<sup>1</sup>Fernand BOUQUEREL, Les études de marchés 3ème édition, Presses Universitaires de Laval 1975, p 80

## **Section II : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE**

Pour qu'un bien puisse s'échanger sur un marché et rencontrer une demande solvable, il est nécessaire que l'offre préexiste à la demande. Sans offre préalable, pas de demande possible : la rencontre de ces deux éléments qui forme l'échange est alors privée d'effets, car privé d'objet<sup>1</sup>. C'est pour cette raison que cette deuxième section sera consacrée à l'analyse de l'offre et de la demande.

### **I. Analyse de l'offre et de la demande**

L'offre est la volonté et la capacité des vendeurs ou des fournisseurs à vendre des quantités différentes possibles d'un produit, à un prix considéré.

#### ***I.1. L'offre du riz***

L'offre se définit comme « la quantité de marchandises que les vendeurs sont disposés à céder, à un prix donné, et à un moment donné »<sup>2</sup>. Comme la demande, l'offre varie avec le prix. Normalement, plus le prix est élevé, plus le producteur est disposé à vendre, et plus l'offre est importante.

##### **I.1.1. la qualité de produit à offrir**

Pour le présent projet, nous offrons à la population du riz local, ou le « Vary Gasy » qui est connu par sa qualité, et plus précisément par sa saveur. Dans cette zone, les variétés locales sont nombreuses, mais nous choisirons les qualités citées ci-dessous, car ces types de paddy ont une taille à peu près de 1 à 1,2cm et 5 à 7mm en riz blanc.

Tableau N° IX: Produit à offrir

<b>PRODUITS</b>	<b>POURCENTAGE (%)</b>
Mogodro	10
Karibo @ sezy	10
Kiriminy	40
Bengaly	40

*Source : Personnelle, Novembre 2010*

<sup>1</sup>Ecarta : 2009

<sup>2</sup>Seth RATOVOSON, cours de Système Agro- industrie II, département Gestion, 4ème année, Université de Toamasina, année 2009.

Nous avons choisi ces quatre variétés, car elles sont, d'après notre enquête, les types de riz qui sont les plus demandés sur le marché, grâce à leurs goûts et formes spécifiques.

### **I.2. La demande du riz**

L'analyse de la demande consiste à connaître les attentes des consommateurs, découvrir ses besoins, pour pouvoir les satisfaire. "La demande, c'est l'ensemble des commandes et de la quantité des produits ou services demandés par les acheteurs."<sup>1</sup>

Ce type d'analyse nécessite une descente sur terrain. Cette descente nous a permis de savoir :

- Le tonnage de riz qu'il faut avoir pour assurer l'autosuffisance en riz pour la Région
- la consommation moyenne de riz par tête d'habitant.

#### **I.2.1. Besoin en Riz sur le marché local**

La demande en riz est définie par le besoin de chaque individu ou de chaque ménage, par jours, dans une région ou un territoire donné

Tableau N° X: Le besoin en riz local pour la région DIANA

Localités	Nombre de population	Nombre de ménage <sup>2</sup>	Estimation de la consommation journalière par ménage	Besoin mensuel
Antsiranana I	91.643	18.330	2.000 g/j 02 kg/j	1.100 T 21.996 sacs
Antsiranana II	89.055	17.811	2.500 g/j 02,5 kg/j	1.335,82 T 26.717 sacs
Ambilobe	175.272	35.054	2.000 g/j 02 kg/j	2.103,24 T 42.064 sacs
Ambanja	155.945	31.187	2.000 g/j 02 kg/j	1.871,22 T 37.424 sacs
Nosy-Be	45.685	9.137	2.000 g/j 02 kg/j	548,22 T 10.964 sacs
<b>Total</b>	<b>557600</b>	<b>111 519</b>	<b>10.5kg/j</b>	<b>6958.5T</b>

*Source : Service Régional du Commerce, mars 2010 Antsiranana*

<sup>1</sup>Fernand BOUQUEREL, Les études de marchés, 3ème édition, Presses Universitaires de Laval, 1975, p. 84.

<sup>2</sup>Le nombre de personnes par ménage est estimé à 05

Du fait de l'existence du Riz local sur le marché, le besoin mensuel en riz importé, pour la Région DIANA, est estimé à 2.400 T, qui se répartit comme suit :

Tableau N° XI: Besoin en riz importé pour les cinq Districts

ANTSIRANANA I	ANTSIRANANA II	AMBILOBE	AMBANJA	NOSY -BE
650 T	250 T	500 T	500 T	500 T

*Source : Service Provincial du Commerce, mars 2010 Antsiranana*

### I.2.2. Consommation moyenne de riz par tête

Selon l'INSTAT, il y a des différences dans la consommation de riz par classe de gens ;on a constaté que les groupes les plus pauvres mangent moins de riz que les riches, c'est-à-dire les grands cultivateurs mangent 125kg de riz par personne, contre 115kg chez les petitscultivateurs, et moins de 100kg chez les ouvriers non-qualifiés.

Voici les détails de ce qu'on a dit ci-dessus :

Tableau N° XII : Quantité d'aliments consommés par groupe socio-économique

Produit	Groupe socio- économique								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Riz	125,6	115,6	115,7	109,1	104,2	111,4	108,2	110,4	99

*Source : INSTAT, 1999*

- 1 : Groupe exploitants agricoles
- 2 : Moyens exploitants agricoles
- 3 : Petits exploitants agricoles
- 4 : Eleveurs- Pêcheurs- chasseurs
- 5 : Entrepreneurs non agricoles
- 6 : Commerçants entrepreneurs de services
- 7 : Cadres salariés
- 8 : Employés et ouvriers
- 9 : Main d'œuvre sans qualification

On peut dire que le groupe exploitant agricole consomme beaucoup, sa consommation atteint 125,6Kg par tête et par an de riz, et celle de la main d'œuvre sans qualification est la plus basse, elle est de 99 kg par tête.

Nous avons vu aussi que chaque personne a son habitude de manger le riz, on peut dire que d'autres aliments peuvent remplacer le riz, par exemple le maïs, le manioc, le pain,...

Passons ensuite à l'analyse de la concurrence.

## **II. Distribution des produits**

Dans cette analyse, nous allons parler de la qualité de produit à offrir et la distribution des produits que nous avons adoptés.

Commençons d'abord par le choix des canaux de distribution.

### ***II.1. Choix des canaux de distribution***

Dans notre cas, l'objectif fixé, c'est d'atteindre l'efficacité c'est-à-dire avoir le maximum de profit au moindre coût. Il s'agit là d'étudier tous les moyens à mettre en œuvre pour que le produit arrive jusqu'à la clientèle.

Il existe trois types de circuit pour l'acheminement :

- ➡ le circuit direct est utilisé quand il n'y a pas d'intermédiaire.
- ➡ le circuit court passe par le producteur, vers le détaillant, sans le moindre intermédiaire.
- ➡ le circuit long passe par le producteur vendeur, l'acheteur final ou les consommateurs.

Nous choisirons le circuit long, son schéma est présenté ci-dessous.

Figure n°5: Schéma du Circuit de distribution



**Source : Personnelle, juillet 2010**

## **III. La concurrence**

Connaître un marché veut dire connaître les agents et les produits de ce marché, ainsi que les relations entre les agents et les produits. Pour ce type d'activité, l'analyse de la concurrence peut se faire en termes de variété, au prix et aux unités concurrentes implantées dans la Région.

### **III.1. Les riz sur le marché**

#### **III.1.1 Le riz local**

Les différents types de riz qui existent sur le marché local sont les suivants: Mogodro, Madame Rose, Kiriminy, Karibo @ sezy, Bengaly, Mamoroforo, Mamoriaka, Mena henjana, Vary vato ou Jaotombo, Bekarozaka, kokomoja, IR16, IR8, X 265, X360. Les cinq premières variétés sont les plus chères sur le marché, le kapoaka est actuellement à 450<sup>1</sup> Ar.

#### **III.1.2. Le riz importés**

Les importateurs de riz de la région DIANA sont :

- SCIM (Société Commerciale de Madagascar) ;
- UCODIS (Union Commerciale de Distribution).

Pour l'année 2007, la totalité de l'importation de SCIM et de l'UCODIS était de 16000 tonnes<sup>2</sup>. Les riz importés vendus sur le marché sont en provenance de THAILANDE, de PAKISTAN et de CHINE.

### **III.2. Les distributeurs de riz gasy**

#### **III.2.1. Les décortiqueries**

Dans le District d'Antsiranana I, il y a quatre décortiqueries.

- ZAMA Michael à Tanambao I ;
- BOBA Djanfar à Scama ;
- ZAIRE Houssen ;
- RAKOTOSON Ernest à Namakia.

#### **III.2.2. Les collecteurs**

Les collecteurs sont ceux qui achètent une partie de la production des producteurs, en vue de les revendre aux meilleurs prix, soit auprès des autres intervenants de la filière, soit directement auprès des consommateurs, après sa transformation.

Dans la Région Diana, la plupart d'entre eux sont en situation informelle.

---

<sup>1</sup>Enquête sur terrain, novembre 2010.

<sup>2</sup>Information donnée par le Service Régional du Commerce, année 2010

### III.2.3. Les unités similaires

Notre projet a pour principaux concurrents les collecteurs informels ; les entreprises similaires sont inexistantes.

#### IV. *Le prix sur le marché*

Le prix du riz se forme sur le marché, et il varie suivant la période de l'année. Cela a comme résultat, un libre jeu d'équilibre entre l'offre et la demande. Ceci étant dit, l'offre varie avec le prix ; plus le prix est élevée, plus le producteur est disposé à vendre, plus l'offre devient importante<sup>1</sup>.

Nous constatons une hausse de prix durant la période de soudure, et surtout pendant ou après un événement s'étant déroulé dans le pays, comme une crise, et après le passage d'un cyclone ; ce cas est d'ailleurs beaucoup plus fréquent. Le prix du riz a un caractère saisonnier.

Le prix du kilo de riz varie suivant les variétés, il y a celles qui sont plus chères par rapport aux autres variétés. Voici le tableau montrant le prix en kapoaka<sup>2</sup> du riz, durant le premier trimestre de l'année 2010.

Tableau N° XIII: le prix en kapoaka de riz durant le premier trimestre de l'année 2010.

Localités	Riz locale	Riz importé
ANTSIRANANA I	360 Ar à 400Ar /Kp ou 1260 Ar à 100Ar le kg	300 Ar à 350 Ar/Kp ou 1050 Ar à 1225 Ar le kg
ANTSIRANANA II	300 Ar à 315 Ar /Kp ou 1050 Ar à 1100 Ar le kg	300 Ar à 350 Ar/Kp ou 1050 Ar à 1225 Ar le kg
AMBILOBE	300 Ar à 360Ar /Kp ou 1050 Ar à 1260 Ar le kg	350 Ar/Kp ou 1225 Ar le kg
AMBANJA	300 Ar à 360Ar /Kp ou 1050 Ar à 1260 Ar le kg	350 Ar/Kp ou 1225 Ar le kg
NOSY-BE	350 Ar à 400 Ar /Kp ou 1225 à 1400 Ar le kg	350 Ar/Kp ou 1225 Ar le kg

*Source :Service Provincial du Commerce, mars 2010 Antsiranana.*

<sup>1</sup> Cours du système agro-industrie II, SETH RATOVOSON, année 2009

<sup>2</sup> Un Kapoaka de riz blanc équivaut à 285g.

Par contre, le prix<sup>1</sup> d'un sac de 50 kg de riz blanc local coûte aux environs de 60 000Ar et celui de 60 kg, aux environs de 72 000 Ar.

### **Section III:LES ASPECTS MARKETING DU PROJET**

« Le marketing est à la fois un ensemble de techniques dont disposent les entreprises pour créer, conserver et développer leurs clientèles, et un état d'esprit orienté vers la satisfaction des besoins et des désirs des individus, par des produits ou des services »<sup>2</sup>.

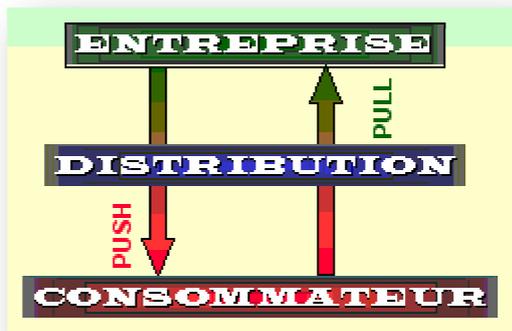
Le marketing s'efforce de faire converger les efforts de l'entreprise pour satisfaire le client, tout en optimisant l'efficacité interne de l'entreprise. Le client est donc le centre de l'activité.

#### **I. Stratégies marketing**

La stratégie c'est l'art d'organiser et de coordonner un ensemble d'opérations, pour parvenir à un but. Les stratégies marketing sont donc les moyens à adopter.

Nous avons choisi d'adopter la stratégie PULL et PUSH à la fois.

##### ***1.1 La stratégie Pull ou Push***



*Source : YVAN Valsecchi, Marketing et communication, p. 94.*

L'objectif de la communication est de faire savoir aux clients potentiels le fait que l'on possède le produit susceptible de répondre à leurs besoins. Différents outils peuvent être utilisés

<sup>1</sup> D'après une enquête menée auprès des distributeurs de riz à BAZAR KELY, Antsiranana Ville, juin 2010.

<sup>2</sup> Thierry JOUAN, Marketing international et négociation, p.2.

pour atteindre ce but<sup>1</sup>. Ces outils, ou moyens de communication, sont classés en deux catégories de stratégies, à savoir la stratégie pull et la stratégie push.

### **I.1.1 La stratégie pull « Tirer »**

La stratégie Pull se traduit concrètement par des investissements massifs dans la communication publicitaire, afin de faire connaître le produit ou l'entreprise, et d'attirer le consommateur. Ce dernier, désireux de se procurer le produit « Vanté », le « tirera » à « lui », en le demandant auprès du distributeur (détaillant) qui, afin de ne pas manquer de ventes sera pratiquement contraint de prendre comme référence les produits des grossistes.

### **I.1.2 La stratégie push « Pousser »**

La stratégie Push se traduit essentiellement par des actions commerciales au niveau de la force de vente et de la distribution. Elle utilise les techniques de la stimulation des vendeurs, de la promotion auprès des distributeurs (qui peuvent bénéficier de remises, cadeaux...) et de la promotion auprès des acheteurs finaux (tête de gondole, démonstrations, bon de réduction...). Toutes ces techniques visent à mettre en avant le produit, à le pousser vers les clients.

## **II. Le Marketing Mix**

Le marketing mix correspond à l'ensemble des quatre variantes qualifiées de « 4P<sup>2</sup> » à savoir le Produit, le Prix, la mise en Place (distribution) et la publicité (promotion).

Le marketing mix c'est l'art, la science de combiner, parmi un ensemble de moyens d'action, ceux qui permettront d'atteindre, au moindre coût, les objectifs de Distribution et le profit fixé par le marché.

### **II.1 La politique de produit**

On appelle produit, tout ce qui peut être offert sur un marché, de façon à y être remarqué, acquis ou consommé, en vue de satisfaire un besoin<sup>3</sup>.

Avant de lancer un produit sur le marché, il faut élaborer une ou des stratégies, lui permettant une pénétration et un développement optimal.

---

<sup>1</sup>Estay CHRISTOPHE, Merdji M'HAMED Créer et développer une entreprise artisanale, Dunod, France, 2001, p. 90

<sup>2</sup>ROGER Martial Cours MARKETING, 3<sup>ème</sup> année, 2008.

<sup>3</sup>KOTLER Dubois : MARKETING MANAGEMENT.

La politique de produit est la composante primordiale du marketing. Là, comme le produit dépend de ses caractéristiques, entre autres, sa qualité, on sait que les consommateurs veulent des produits de qualité, à un prix raisonnable. Pour fixer la qualité de nos produits finaux, nous devons tenir compte des exigences des consommateurs c'est-à-dire les ententes et les besoins pour nos produits : riz blanc, sans cailloux, pas de graines noires,...Ce que nous voulons vendre, c'est du riz de bonne qualité. Après avoir parlé de la politique de produit, passons ensuite à la politique de prix.

## ***II.2 La politique de prix***

Le prix est le tarif à payer en échange d'un bien ou service<sup>1</sup>. La politique de prix pour chaque produit consiste à fixer son prix de vente. Théoriquement, il peut être obtenu par addition du coût de revient et du bénéfice souhaité. Trois éléments sont pris en compte pour fixer le prix d'un bien :

- ♣ Le coût : toutes les dépenses afférentes à la production de ce bien, jusqu'à sa commercialisation.
- ♣ La demande : il faut tenir compte de la situation de la demande de ce bien sur le marché
- ♣ La concurrence : le prix de la concurrence demeure important pour fixer le prix d'un produit qui existe déjà sur le marché. Il est plus avantageux de fixer le prix juste en dessous de celui de la concurrence.

Cette politique est révisée périodiquement, au cours de la durée de vie du produit, en fonction de l'évolution des objectifs de l'entreprise. La fixation de prix est une décision majeure, pour deux raisons principales : d'une part, le prix exerce une grande influence sur le volume des ventes de la société, du fait qu'il est souvent un critère d'achat et de choix important pour le client, et d'autre part, il exerce une influence évidente sur les recettes de la société.

Actuellement, la fourchette de prix données par les producteurs varie entre 4000Ar et 7500 Ar, par an, le « daba »<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>ENCARTA 2009

<sup>2</sup>Information reçue auprès des producteurs de la commune avoisinante, District ANTSIRANANA II.

### ***II.3 La politique de distribution***

La distribution, c'est l'ensemble des opérations qui permettent d'acheminer un produit, du lieu de production, jusqu'à la mise à la disposition du consommateur.

Un canal de distribution représente le trajet que prend le produit pour arriver aux consommateurs. Ce chemin est plus ou moins long, selon le nombre d'intermédiaire intervenant dans la distribution. Le choix d'un canal de distribution est une décision très délicate, selon la définition de Marketing-mix, principalement pour les deux raisons suivantes :

- ♣ « la distribution est un élément peu élastique, il est souvent très difficile de changer rapidement la politique de distribution, si les circonstances l'exigent.
- ♣ la distribution est un élément autonome, par rapport à la société ».

Différentes stratégies de distribution sont valables, mais nous souhaitons appliquer le circuit long c'est-à-dire nous avons besoin d'un grossiste, comme intermédiaire, dans le circuit de production.

Il est nécessaire de préciser que notre clientèle cible est classifiée comme suit:

- ➔ les ménages
- ➔ les restaurations
- ➔ les éleveurs pour les sons

Nous venons de voir la politique de distribution, passons maintenant à la politique de communication.

### ***II.4 La politique de communication***

Comme nous le savons, la communication a pour objectif essentiel de transmettre les informations, et de favoriser les ventes. La politique de communication est donc très importante pour les entreprises naissantes. Cette politique est très souvent négligée par les autres firmes. La communication contribue, non seulement à faire connaître notre propre entreprise, mais aussi à donner une image à nos produits, d'une part, et de se faire distinguer des concurrents, d'autre part.

Ici, le plus important c'est l'image de marque du produit et la notoriété de l'entreprise.

Pour y parvenir, l'entreprise devrait employer de nouvelles technologies de la communication, telles que le spot publicitaire, dans les médias audiovisuelles, la distribution de calendrier de nos marques, à la fin et au début de l'année, chez l'épicier, les grossistes de la région, et même

au niveau des familles, installation d'une page web, dans un site Internet .La participation à des sponsorings permet aussi de se faire connaître, davantage, auprès du public.

### **III. La stratégie de positionnement concurrentielle à adopter**

Il est important d'adopter la stratégie qui conviendra le mieux à la situation de l'entreprise. Vue l'inexistence d'entreprises similaires à ce projet, nous pouvons nous affirmer comme étant le leader sur le marché Régional.

#### ***III.1. Les stratégies du leader***

Dans la plupart des secteurs d'activité, il existe une entreprise reconnue comme le leader sur le marché .Le Leader prend généralement l'initiative des modifications de prix et du lancement des nouvelles variétés de riz. L'objectif<sup>1</sup> d'une entreprise Leader est de rester à la première place. Dans ce cas, trois solutions s'offrent à l'entreprise.

##### **III.1.1. Accroissement de la demande**

La société jouissant d'une position de Leader bénéficie toujours d'un accroissement global du marché, qui se réfère à la découverte de nouveaux débouchés.

##### **III.1.2. La protection de la part de marché**

En même temps que l'entreprise s'efforce d'accroître la demande primaire, notre entreprise doit contenir l'action des concurrents. L'entreprise doit fidéliser sa clientèle, pour pouvoir protéger sa part de marché.

##### **III.1.3. L'extension de la part de marché**

Protéger la part de marché ne suffit pas pour développer l'activité de l'entreprise et à accroître le Chiffre d'Affaires, il faut également penser à l'étendre. L'accroissement de la rentabilité est donc remise en question, cela implique l'augmentation du Chiffre d'Affaires, au moindre coût, en tenant compte de la satisfaction des consommateurs, pour assurer l'accroissement des ventes, pour les années à venir.

---

<sup>1</sup>KOTLER & DUBOIS, « Marketing Management, Nouveaux horizons », Edition française réalisé par Delphine Manceau, 11e édition, France, Mars 2005, page 105.

## ***IV. L'analyse de l'environnement<sup>1</sup>***

### ***IV.1 Analyse de l'environnement interne***

Pour connaître sa position concurrentielle, en vue de tirer un avantage, il est logique de faire une analyse concurrentielle.

Comme concurrents, il y a les concurrents directs : ce sont des entités qui produisent et vendent les mêmes produits de même gamme, dans un même secteur, et les concurrents indirects, c'est-à-dire ceux dont leurs produits ou services pourraient freiner, d'une manière ou d'une autre, l'achat du produit.

#### ***IV.1.1. Les forces***

La région Diana est excédentaire en riz. L'excédent de la production est acheminé vers les régions limitrophes. S'il y a pénurie ou montée de prix au marché des centres urbains, c'est à cause de l'enclavement des régions rizicoles et du mauvais état des infrastructures routières.

La demande de riz est durable et de proximité. Le riz de la région est de bonne qualité, il s'agit des variétés suivantes : Vary Manitra, Migodro, Mamoriforo, Mamorima, Beangaly...

#### ***IV.1.2. Les faiblesses***

Nombreux ménages malagasy préfèrent acheter du riz en kapoaka. Un sac de riz blanc leur paraît, pour eux coûter très cher et leurs revenus ne leur permettent pas. Seuls les grossistes, les détaillants et les ménages qui ont un niveau de revenu moyen, peuvent acheter directement en sacs. Cela a une influence sur la rotation de stocks de la société. Le riz importé rivalise le riz local au niveau du prix, car ce dernier est moins cher, durant presque toute l'année.

### ***IV.2 Analyse de l'environnement externe***

Analyser l'environnement, c'est faire l'évaluation des opportunités et menaces liées aux facteurs externes de la filière, afin d'en tirer le facteur clé du succès.

Il faut en tenir compte, pour prendre de bonnes décisions et élaborer un produit adéquat.

#### ***IV.2.1. Les opportunités***

Le marché local est favorable pour ce type d'activité, car c'est le chef lieu de la Région où le commerce règne, puisque la demande y est croissante. D'autres Régions de Madagascar sont déficitaires et sont également demandeuses de riz ; le port d'Antsiranana ville jouera un rôle important, pour le transport des produits vers les Districts déficitaires et demandeurs de riz.

---

<sup>1</sup>Gatien HORACE, Cours de Management II, 4ème année, Département Gestion, Université de Toamasina, année 2009

#### **IV.2.2. Menaces**

Le trafic routier risque d'être interrompu, temporairement, à certains endroits, en cas de démontée des eaux. Les cataclysmes naturels détruisent la culture. L'instabilité politique et économique dans le pays peut entraîner de graves problèmes sur l'activité du centre.

Tableau N° XIV : L'analyse de l'environnement

<b>Forces</b>	<b>Faiblesses</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Situation excédentaire ;</li><li>• Demande durable et de proximité ;</li><li>• Riz de bonne qualité ;</li><li>• Le surplus de production est acheminé vers les régions limitrophes.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• L'existence du riz importé rivalise le riz local au niveau du prix ;</li><li>• Le riz se vend généralement en kapoaka ;</li><li>• Faiblesse du pouvoir d'achat ;</li><li>• Rotation de stock très lente.</li></ul>
<b>Opportunités</b>	<b>Menaces</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• La demande du riz est croissante ;</li><li>• Le marché est favorable et l'activité est rentable ;</li><li>• L'existence du port, pour assurer le transport du riz vers d'autres districts demandeurs.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Instabilité politique et économique dans le pays ;</li><li>• Inaccessibilité et interruption temporaire du trafic terrestre à certaines zones productrices ;</li><li>• Cataclysmes naturels et dégradation du réseau routier ;</li></ul>

Source : Personnel, janvier 2011.

## DEUXIÈME PARTIE : IDENTIFICATION ET ÉVALUATION DU PROJET



*Cette deuxième partie cherchera à identifier et à évaluer le projet sur le plan financière. Nous verrons tour à tour, les conditions financières du projet suivi de l'évaluation financière et nous terminerons par l'analyse financière ainsi que l'évaluation de la rentabilité de l'activité.*

## CHAPITRE I : CONDITIONS FINANCIERES

Ce chapitre porte, tout d'abord, sur les investissements nécessaires à la réalisation du projet, en donnant en même temps les amortissements qu'ils peuvent subir, ainsi que ses modalités de financement. Il présentera ensuite les comptes de gestion, et pour finir, nous présenterons les états financiers.

### *Section I : LES INVESTISSEMENTS ET LEURS FINANCEMENTS*

#### **I. Investissements<sup>1</sup>**

##### ***1.1. Immobilisation incorporelle***

L'immobilisation incorporelle est un actif non monétaire, sans substance physique.

Qu'il s'agisse de l'agriculture, ou d'autres activités à entreprendre, on ne peut pas se passer des immobilisations incorporelles. Il s'agit en général des :

- Frais d'établissement, entre autres, frais de constitution, frais de pré exploitation ;
- Frais de recherche et de développement (stage de formation par exemple) ;
- Fond de commerce et autres.

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

Nous estimons à Ar3 600 000 l'ensemble de ces immobilisations incorporelles.

##### ***1.2. Immobilisations corporelles***

Une immobilisation corporelle est un actif physique, détenu soit pour être utilisé dans la production, ou la fourniture de biens ou de services, soit pour être loué à des tiers, soit à des fins administratives (gestion interne), et dont l'entreprise attend qu'il soit utilisé au-delà de l'exercice en cours. Pour le dit projet, les immobilisations corporelles sont les suivantes :

---

<sup>1</sup><http://www.cerna.ensmp.fr/Enseignement/coursInitiation.Eco/3-EntrepriseInvestissement.pdf>.

Pierre-Noël

GIRAUD Consulté le 25 novembre 2010.

### I.2.1. Terrain

Le projet nécessite un terrain de 800 m<sup>2</sup> dont 40 m sur 20m, localisé dans le District d'ANTSIRANANA I. Nous rappelons que notre terrain se trouve au centre de Diégo I, où le mètre carré (m<sup>2</sup>) s'élève à Ar10 000. L'achat définitif du terrain, y compris le génie civil et l'aménagement sont évalués à Ar8.200.000 et apportés par le promoteur, comme fonds propres.

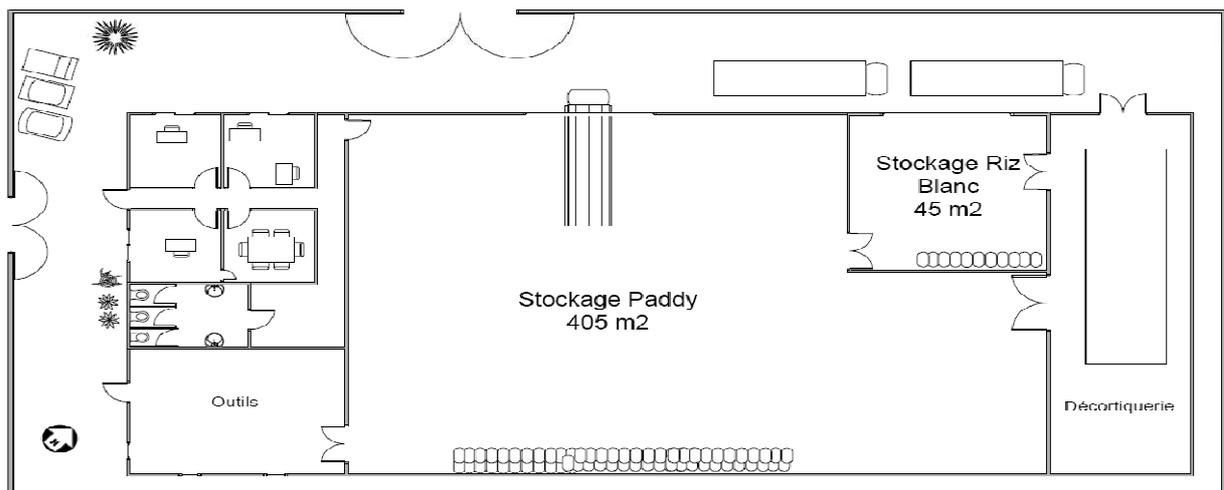
### I.2.2 Agencement, aménagement et installation

Le coût des installations se répartit comme suit : l'installation de la JIRAMA et celle de TELMA. Le montant total est évalué à Ar900.000 Ar. L'équipement d'incendie coûte Ar 270.000. Le coût total d'installation s'élève donc à Ar 1.170.000.

### I.2.3 Construction

L'unité a besoin d'un bâtiment divisé en cinq compartiments, qui servira de bureau. Deux autres servent comme magasin de stockage des produits, après collecte, et un autre pour les intrants nécessaires à la production. Un servira de logement aux agents de sécurité et de toilettes (WC). Et un pour la décortiquerie. Le coût de la construction du bâtiment est évalué à Ar 85 640 000.

Figure n°6: Plan général du bâtiment



*Source : Notre propre proposition, novembre 2010.*

### **I.2.4 Les matériels d'exploitation**

Ces matériels sont les équipements nécessaires et spécifiques à la transformation du riz, ils sont composés de deux machines, un dépaillieur et un décortiqueur, qui sont évalués à Ar 6 000 000.

### **I.2.5 Les matériels et outillages industriels**

Ils sont composés d'une machine à bascule, estimée à Ar 150 000 et d'une machine couseuse qui est évaluée à Ar 130 000. Le tout est de Ar 280 000.

### **I.2.6 Le matériel de transport**

Deux types de matériel de transport seront à envisager. Le premier servira aux opérations de collecte et de commercialisation ; le projet adonc besoin d'acquérir deux camions d'occasion. Le second assurera le déplacement des cadres ; le projet adonc besoin de deux motos cross pour la recherche de nouveaux producteurs. Les matériaux de transport sont donc estimés à trente millions d'Ariary (60 000 000 Ar).

### **I.2.7 Les matériels et mobiliers de bureau**

Ils sont composés comme suit :

Tableau N° XIV: Matériels et mobilier de bureau

<b>Désignations</b>	<b>Quantité</b>	<b>Prix Unitaire</b>	<b>Montant</b>
Tables de bureau	4	80 000	320 000
Table longue	1	130 000	130 000
Chaises	19	10.000	190 000
Casiers	4	100.000	400 000
Fourniture de bureau	-	60 000	60 000
Appareil téléphonique	1	60 000	60 000
Machine à calculer	4	10 000	40 000
<b>TOTAL</b>			<b>1 200000</b>

*Source : calcul personnel, juin 2010*

Le coût total des matériels et mobilier de bureau s'élève donc à Ar **1.200.000**

### **I.2.8 Les matériels informatiques**

L'unité a besoin d'acquérir 4 micro-ordinateurs et leurs accessoires (Onduleur et imprimante + Stabilisateur) qui s'élèvent à Ar **4 400 000**.

En résumé, le tableau récapitulatif de tous ces investissements se présente comme suit :

Tableau N °XV: Récapitulation des investissements en Ariary

<b>Désignations</b>	<b>Montant</b>
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>3 600 000</b>
Frais d'établissement	3 600 000
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>166 890 000</b>
Terrain	8 200 000
Construction	85 640 000
Agencement, Aménagement et Installation	1 170 000
Matériel et mobilier de bureau	1 200 000
Matériel et outillage industriel	280 000
Matériel informatique	4 400 000
Matériel de transport	60 000 000
Matériel d'exploitation	6 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>170 490 000</b>

*Source : Personnel, juin 2010.*

Par l'usure du temps, les immobilisations citées ci-dessus subissent toute des pertes de valeurs, selon la fréquence et la durée d'utilisation. Cette perte de valeurs est à prendre en compte, dans une partie de l'analyse financière.

## **II. Les amortissements des investissements**

### ***II.1 Définition<sup>1</sup>***

L'amortissement résulte de la répartition systématique du montant amortissable d'un actif sur sa durée d'utilité, estimée selon un plan d'amortissement, en tenant compte de la valeur résiduelle probable de l'actif, à l'issue de cette durée.

L'amortissement est la constatation comptable de cette dépréciation. Sa durée est fonction de la durée d'utilisation prévisible du bien.

### ***II.2 La description de la méthode***

La durée de l'amortissement est déterminée en fonction de l'utilisation prévisible des biens. Ce qui nous conduit, à chaque fin d'année, à établir la description des biens, en utilisant le principe de l'amortissement linéaire.

Selon le plan comptable 2005, il existe 03 modes de calcul de l'amortissement à savoir :

 Mode linéaire

<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

- ➡ Mode dégressif
- ➡ Mode fonctionnel

En ce qui nous concerne, il est plus indiqué d'utiliser le mode linéaire avec la formule de la base de l'amortissement constant suivant :

$$a = V_0 * t, \text{ ou } a = V_0/N$$

Avec : a : annuité d'amortissement

A : amortissement

V<sub>0</sub> : valeur d'origine ou cout d'acquisition

t : taux d'amortissement où  $t=100/N$ , N étant la durée d'utilisation.

Le tableau ci-après montre le taux d'amortissement linéaire appliqué sur les immobilisations.

Tableau N° XVI: Taux d'amortissement linéaire des immobilisations

Rubriques	Mode	Taux
Construction	linéaire	10%
Agencement, aménagement et installation	linéaire	10%
Frais d'établissement	linéaire	20%
Matériel et mobilier de bureau	linéaire	20%
Matériel informatique	linéaire	20%
Matériel de transport	linéaire	20%
Matériel et outillage industriel	linéaire	20%
Matériel d'exploitation	linéaire	10%

*Source : calcul personnel, juin 2010*

La construction a une durée de vie de 10 ans, alors que les autres matériels et mobiliers de bureau, et le matériel informatique bénéficient d'une durée de vie de 5 ans.

Afin d'effectuer les calculs des amortissements des immobilisations, il convient mieux de présenter différents types de tableau, selon leur nature, avec un plan ou objectif quinquennal.

### **II.3 Les tableaux d'amortissement des matériels utilisés par le projet**

#### **II.3.1 Amortissement de frais d'établissement**

Valeur d'origine (V<sub>0</sub>) = 3 600 000 Ar

Durée d'utilité (N) = 5 ans

Taux (t) =  $100/5 = 20\%$

Amortissement (a)= 3 600 000 \*20%= 720 000

Valeur nette comptable (VNC) = Valeur d'origine (VO) – Amortissement cumulé (AC)

Tableau N° XVII: Amortissement de frais d'établissement

Année	Vo	Taux	Amortissement	AC	VNC
N+1	3 600 000	20%	720 000	720 000	2 880 000
N+2	3 600 000	20%	720 000	1 440 000	2 160 000
N+3	3 600 000	20%	720 000	2 160 000	1 440 000
N+4	3 600 000	20%	720 000	2 880 000	720 000
N+5	3 600 000	20%	720 000	3 600 000	0

*Source : calcul personnel, juin 2010*

### II.3.2 Amortissement de construction

Valeur d'origine (Vo) = 85640 000 Ar

Durée d'utilité (N) = 10 ans

Taux (t) =100/10 = 10%

Amortissement (a)= 85640 000 \* 10% = 8 564 000 Ar

Valeur nette comptable (VNC) = Valeur d'origine (VO) – Amortissement cumulé (AC)

Tableau N° XVIII: Amortissement de construction

Année	Vo	Taux	Amortissement	AC	VNC
N+1	85640 000	10%	8 564 000	8 564 000	77 076 000
N+2	85 640 000	10%	8 564 000	17 128 000	68 512 000
N+3	85 640 000	10%	8 564 000	25 692 000	59 948 000
N+4	85 640 000	10%	8 564 000	34 256 000	51 384 000
N+5	85 640 000	10%	8 564 000	42 820 000	42 820 000

*Source : calcul personnel, juin 2010*

### II.3.3 Amortissement, agencement, aménagement et installation

Valeur d'origine (Vo) =1 170 000Ar

Durée d'utilité (N) = 10 ans

Taux (t) =100/10 = 10%

Amortissement (a)= 1 170 000\* 10% = 117 000Ar

Valeur nette comptable (VNC) = Valeur d'origine – Amortissement cumulé

Tableau N° XIX: Amortissement agencement, aménagement et installation

Année	Vo	Taux	Amortissement	AC	VNC
N+1	1 170 000	10%	117 000	117 000	1 053 000
N+2	1 170 000	10%	117 000	234 000	936 000
N+3	1 170 000	10%	117 000	351 000	819 000
N+4	1 170 000	10%	117 000	468 000	702 000
N+5	1 170 000	10%	117 000	585 000	585 000

*Source : calcul personnel, juin 2010*

### **II.3.4 Amortissements des matériels et outillages industriels**

Valeur d'origine (Vo) = 280 000Ar

Durée d'utilité (N) = 5ans

Taux (t) =  $100/5 = 20\%$

Amortissement (a) =  $280\ 000 * 20\% = 56\ 000\text{Ar}$

Valeur nette comptable (VNC) = Valeur d'origine – Amortissement cumulé (AC)

Tableau N° XX: Amortissement des matériels et outillages industriels

Année	Vo	Taux	Amortissement	AC	VNC
N+1	280 000	20%	56 000	56 000	224 000
N+2	280 000	20%	56 000	112 000	168 000
N+3	280 000	20%	56 000	168 000	112 000
N+4	280 000	20%	56 000	224 000	56 000
N+5	280 000	20%	56 000	280 000	0

*Source : calcul personnel, Juillet 2009*

### **II.3.5 Amortissement des matériels d'exploitation**

Valeur d'origine (Vo) = 6000 000Ar

Durée d'utilité (N) = 10ans

Taux (t) =  $100/10 = 10\%$

Amortissement (a) =  $6\ 000\ 000 * 10\% = 600\ 000\text{Ar}$

Valeur nette comptable (VNC) = Valeur d'origine – Amortissement cumulé

Tableau N° XXI: Amortissement des matériels d'exploitation

<b>Année</b>	<b>Vo</b>	<b>Taux</b>	<b>Amortissement</b>	<b>AC</b>	<b>VNC</b>
N+1	6 000 000	10%	600 000	600 000	5 400 000
N+2	6 000 000	10%	600 000	1 200 000	4 800 000
N+3	6 000 000	10%	600 000	1 800 000	4 200 000
N+4	6 000 000	10%	600 000	2 400 000	3 600 000
N+5	6 000 000	10%	600 000	3 000 000	3 000 000

*Source : calcul personnel, juillet 2010*

### II.3.6 Amortissement des matériels de transport

Valeur d'origine (Vo) = 60 000 000Ar

Durée d'utilité (N) = 5 ans

Taux (t) = 100/5 = 20%

Amortissement (a) = 60 000 000\*20% = 12 000 000Ar

Valeur nette comptable (VNC) = Valeur d'origine (Vo) – Amortissement cumulé(AC)

Tableau N° XXII: Amortissement des matériels de transports

<b>Année</b>	<b>Vo</b>	<b>Taux</b>	<b>Amortissement</b>	<b>AC</b>	<b>VNC</b>
N+1	60 000 000	20%	12 000 000	12 000 000	48 000 000
N+2	60 000 000	20%	12 000 000	24 000 000	36 000 000
N+3	60 000 000	20%	12 000 000	36 000 000	24 000 000
N+4	60 000 000	20%	12 000 000	48 000 000	12 000 000
N+5	60 000 000	20%	12 000 000	60 000 000	0

*Source : calcul personnel, juillet 2010*

### II.3.7 Amortissement des matériels et mobiliers de bureau

Valeur d'origine (Vo) = 1 200 000Ar

Durée d'utilité (N) = 5 ans

Taux (t) = 100/5 = 20%

Amortissement (a) = 1 200 000\*20% = 240000Ar

Valeur nette comptable (VNC) = Valeur d'origine(Vo) – Amortissement cumulé(AC)

Tableau N° XXIII: Amortissement des matériels et mobiliers de bureau

Année	Vo	Taux	Amortissement	AC	VNC
N+1	1 200 000	20%	240 000	240 000	960 000
N+2	1 200 000	20%	240 000	480 000	720 000
N+3	1 200 000	20%	240 000	720 000	480 000
N+4	1 200 000	20%	240 000	960 000	240 000
N+5	1 200 000	20%	240 000	1 200 000	0

*Source : calcul personnel, juillet 2010*

### II.3.8 Amortissement des matériels informatiques

Valeur d'origine (Vo) = 4 400 000Ar

Durée d'utilité (N) = 5 ans

Taux (t) = 100/5 = 20%

Amortissement (a) = 4 400 000\*20% = 880 000Ar

Valeur nette comptable (VNC) = Valeur d'origine(Vo) – Amortissement cumulé(AC)

Tableau N° XXIV: Amortissement des matériels informatiques

Année	Vo	Taux	Amortissement	AC	VNC
N+1	4 400 000	20%	880 000	880 000	3 520 000
N+2	4 400 000	20%	880 000	1 760 000	2 640 000
N+3	4 400 000	20%	880 000	2 640 000	1 760 000
N+4	4 400 000	20%	880 000	3 520 000	880 000
N+5	4 400 000	20%	880 000	4 400 000	0

*Source : calcul personnel, juillet 2010*

Tableau N° XXV: La récapitulation des amortissements (montant en Ar)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais d'établissement	720 000	720 000	720 000	720 000	720 000
Construction	8 564 000	8 564 000	8 564 000	8 564 000	8 564 000
AAI	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000
Matériel de transport	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000	12 000 000
Matériels de bureau	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Matériels informatiques	880 000	880 000	880 000	880 000	880 000
Matériels d'exploitation	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Matériels et outillages	56 000	56 000	56 000	56 000	56 000
<b>TOTAL</b>	<b>23 177 000</b>				

*Source : calcul personnel, juillet 2010*

Notons que chaque immobilisation fait l'objet de calcul d'amortissement linéaire, sauf le terrain.

## **Section II : LE FINANCEMENT DU PROJET ET LE FONDS DE ROULEMENT**

Maintenant, on va procéder à l'étude du financement. Pour ce faire, notre démarche consiste à traiter successivement le plan de financement des immobilisations, la répartition du plan de financement, le remboursement des dettes et enfin le FRI.

### **I. Les modes de financement possibles**

Il existe deux sortes de financement possibles :

- Le financement interne
- Le financement externe.

Tableau N° XXVI: Financement des immobilisations

Désignations	Coûts	Apports		Emprunts
		En nature	En numéraires	
Frais de développement	3 600 000		3 600 000	
Terrain	8 200 000	8 200 000		
Constructions	85 640 000		55 640 000	30 000 000
AAI	1 170 000		1 170 000	
Matériel d'exploitation	6 000 000		1 000 000	5 000 000
Matériels et outillages industriels	280 000		280 000	
Matériels de transport	60 000 000		30 000 000	30 000 000
Matériels et mobilier de bureau	1 200 000		1 200 000	
Matériels informatiques	4 400 000		4 400 000	
<b>Fonds de roulement initial</b>	<b>29 300 375</b>		<b>29 300 375</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>199 790 375</b>	<b>8 200 000</b>	<b>126 590 375</b>	<b>65 000 000</b>

*Source : calcul personnel, septembre 2010*

Tableau N° XXVII: Répartition du plan de financement

ACTIFS		PASSIFS		
RUBRIQUES	MONTANT	RUBRIQUES	MONTANT	%
Fonds de Roulement Initial	<b>29 300 375</b>	Capitaux propres	134 790 375	67.47
Investissement	170 490 000	Emprunt à LT	65 000 000	32.53
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>199 790 375</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>199 790 375</b>	<b>100</b>

*Source : calcul personnel, septembre 2010*

D'après ce tableau, l'actif regroupe le FRI et l'investissement, et pour le passif, le capital et l'emprunt. Le total de l'actif est équivalent au total du passif. Le capital et l'emprunt représentent respectivement 32.53% et 67.47% du financement total de ce projet, et nous remarquons que le FRI est inférieur à l'investissement, et le capital est supérieur à l'emprunt.

### ***I.1 Le financement interne***

Il faut entendre par financement interne l'ensemble des ressources que l'entreprise peut se procurer de façon autonome. Ces ressources ont essentiellement pour origine l'autofinancement.

#### **I.1.1 La formation du capital**

Le capital social est la valeur créée sous l'engagement de chaque associé, à la maintenir à la disposition de la société, pendant sa durée<sup>1</sup>. Le montant des ressources propres est évalué à Ar 134 790 375 dont : Apport en nature : Ar 8 200 000;  
Apport en numéraire : Ar 126 590 375.

#### **I.1.2 L'autofinancement**

C'est un moyen de financement créé par l'entreprise elle-même, sans recourir à des tiers. Il n'entraîne donc pas de charges financières.

### ***I.2 Le financement externe***

Il s'agit de financement par emprunt auprès des organismes financiers. Cet emprunt est à long terme et engendre des charges financières ou intérêts ; l'emprunt pour la création de ce projet s'élève à 65 000 000 Ar.

---

<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

### **I.2.1 Le choix de l'organisme**

Différents organismes financiers ou bancaires peuvent financer le projet. Après discussions et entretien avec les responsables des organismes bancaires, nous avons opté pour la BOA, à cause de sa facilité d'octroi de crédit, et aussi par le taux moins élevé et moins cher qu'elle applique, par rapport aux autres banques.

### **I.2.2 Les conditions d'octroi de crédit à la BOA Madagascar**

La banque BOA exige deux critères pour les conditions d'octroi de crédit : les critères subjectifs et objectifs.

#### **I.2.2.1 Les critères subjectifs**

La banque exige la moralité, le savoir faire et l'expérience du promoteur en technique et en gestion. En outre, elle n'accepte de financer le projet que si l'entreprise participe elle-même à son financement.

#### **I.2.2.2 Les critères objectifs**

Le banquier n'octroi pas de crédit, s'il n'est pas sûr de l'utilisation du fonds demandé. Il va étudier le projet, particulièrement à partir de l'étude de marché et de l'analyse financière ; il doit être convaincu que le marché des produits envisagés est rentable, il en est de même pour la rentabilité économique et financière du projet.

## **II. Montant et remboursement de l'emprunt**

### ***II.1 Les durées de l'emprunt et les taux appliqués***

La durée varie selon la nature et la durée du crédit demandé.

Tableau N° XXVIII: Nature, durée et taux des crédits

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

*Source : Direction de la Banque Of Africa à Antsiranana, mars 2010*

## II.2 Les conditions d'emprunt

Elles sont caractérisées par les conditions suivantes : Emprunt à long ou moyen terme.

Nous choisissons la méthode de l'amortissement constant du capital, pour le remboursement d'emprunt, et nous appliquons le taux bancaire de 20%.

Pour trouver la valeur de l'amortissement, on utilise la formule suivante:

$$a = \frac{\text{Capital Emprunté}}{N}$$

Avec :

a: amortissement du capital

I : intérêt d'emprunt = montant de l'emprunt \* taux

Annuité = intérêt + amortissement = a + I

N : durée de remboursement : 5 ans

Modalité de remboursement : amortissement constant

Amortissement constant : Montant de l'emprunt / durée de remboursement

Total à verser : amortissement + intérêt

T : taux d'intérêt de l'emprunt = 20%

i :  $t / 100 = 20 / 100 = 0,2$

Capital fin de période (CFP) = Capital début de période (CDP) – Amortissement (A)

D'où  $65\ 000\ 000$   
 $= 13\ 000\ 000$   $a = \frac{65\ 000\ 000}{5}$

Le plan de remboursement de l'emprunt est présenté dans le tableau suivant :

Tableau N° XXIX: Le remboursement de l'emprunt (montant en Ar)

Année	Capital début de période	amortissement	Intérêt (20%)	annuité	Capital fin de période
N+1	65 000 000	13 000 000	13 000 000	26 000 000	52 000 000
N+2	52 000 000	13 000 000	10 400 000	23 400 000	39 000 000
N+3	39 000 000	13 000 000	7 800 000	20 800 000	26 000 000
N+4	26 000 000	13 000 000	5 200 000	18 200 000	13 000 000
N+5	13 000 000	13 000 000	2 600 000	15 600 000	0
<b>TOTAL</b>		<b>65 000 000</b>	<b>39 000 000</b>	<b>10 400 000</b>	

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Le remboursement s'effectue à chaque fin d'année, avec un capital Ar 13 000 000, augmenté des intérêts rémunérateurs de la somme empruntée.

### **III. Le fonds de roulement initial<sup>1</sup>**

Le Fonds de roulement est défini comme l'excédent de capitaux stables, par rapport aux emplois durables, utilisé pour financer une partie des actifs circulants.

Il existe deux manières de le calculer :

- **Par le haut du bilan** : Ressource Stable – Emploi Stable
- **Par le bas du bilan** : Emploi circulant – Ressource circulant.

Si le Fond de roulement net est positif, les capitaux permanents financent alors les actifs immobilisés, et l'excédent des capitaux permanents finance les actifs circulants : Situation prudente de l'entreprise.

Si le Fond de roulement net est négatif, alors la société est imprudente et finance une partie de ses immobilisations par des dettes à court terme.

Durant les premiers mois d'activité, l'unité prendra une marge sur l'Investissement, lequel est engendré par le financement du projet qu'on appelle le F R I.

Ainsi, le tableau ci -dessous élucidera les besoins en F R I pour les trois premiers mois.

Tableau N° XXX: Fonds de roulement initial (montant en Ariary)

<b>RUBRIQUES</b>	<b>MONTANT</b>
Achats consommés	16 410 625
Services extérieurs	225 000
Autres services extérieurs	225 000
Charge de personnel	12 264 750
Impôts et taxes	175 000
<b>TOTAL</b>	<b>29 300 375</b>

*Source* : Tableau élaboré par l'auteur, Juillet 2010

**FRI ou (FRNG)**= (Capitaux propres + Dette financière à LMT) – (Immobilisation incorporelle + Immobilisation corporelle).

$$\mathbf{FR\ ou\ FRNG} = (134\ 790\ 375 + 65\ 000\ 000) - (3\ 600\ 000 + 166\ 890\ 000) = 29\ 300\ 375$$

<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

#### IV. Le bilan d'ouverture

Le bilan d'ouverture montre la situation patrimoniale de l'entreprise (ou bien l'état récapitulatif des actifs, des passifs et capitaux propres de l'entité), avant le commencement de l'exercice comptable. L'entreprise propose un fonds de roulement initial de 29 300 375Ar.

Tableau N° XXXI: Bilan d'ouverture (montant en Ariary)

<b>ACTIF</b>	<b>Valeur brute</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur nette</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Valeur</b>
<b>Actif non courant</b>	<b>170 490 000</b>		<b>170 490 000</b>	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>134 790 375</b>
<b>Immobilisation incorporelle</b>	<b>3 600 000</b>		<b>3 600 000</b>	Capital	<b>134 790 375</b>
Frais de développement	3 600 000		3 600 000		
<b>Immobilisation corporelle</b>	<b>166 890 000</b>		<b>166 890 000</b>	Reserve	0
Terrain	8 200 000		8 200 000		
Construction	85 640 000		85 640 000	Résultat	0
Installation	1 170 000		1 170 000		
Matériel d'exploitation	6 000 000		6 000 000	<b>Passif non courant</b>	<b>65 000 000</b>
Matériel et outillage	280 000		280 000	Dette financière à LMT	65 000 000
Matériel de transport	60 000 000		60 000 000		
Mobilier de bureau	1 200 000		1 200 000		
Matériel informatique	4 400 000		4 400 000	<b>Passif courant</b>	0
<b>Actif courant</b>	<b>29 300 375</b>		<b>29 300 375</b>	Dette fiscale	
Trésorerie	29 300 375		29 300 375	Dette sociale	
<b>TOTAL</b>	<b>199 790 375</b>		<b>199 790 375</b>	<b>TOTAL</b>	<b>199 790 375</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Les 29 300 375Ar correspondent donc à une partie des ressources stables ou permanentes qui financeront les besoins circulants ou emplois circulants, puisque ces besoins ont des caractères répétitifs, dépendent exclusivement des ressources circulantes pour leur financement, accroissent dangereusement le risque d'impayé (impossibilité de payer les dettes), au cas où l'un des clients faillirait à ses obligations.

### **Section III : LES COMPTES D'EXPLOITATION**

Ce sont les comptes des charges et des produits observés dans le plan comptable aux comptes de la classe 6 et 7. La différence entre ces deux classes donne le résultat au compte de classe 1.

#### **I. Les charges d'exploitation<sup>1</sup>**

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

On devrait connaître<sup>2</sup>:

- les achats consommés (60) ;
- les services extérieurs (61) ;
- les autres services extérieurs (62) ;
- les impôts, taxes et versements assimilés (63),
- les charges de personnel (64) et les dotations aux amortissements (68).

#### **I.1 Les achats consommés**

##### **I.1.1 Achat des matières premières en daba**

Tableau N° XXXII: coût d'achat de paddy

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Paddy en tonne</b>	100	150	200	300	400
<b>Paddy en daba</b>	8000	12 000	16 000	24 000	32 000
<b>Prix unitaire en daba</b>	5 500	5500	5 500	5 500	5 500
<b>TOTAL</b>	<b>44 000 000</b>	<b>66 000 000</b>	<b>88 000 000</b>	<b>132 000 00</b>	<b>176 000 000</b>

*Source : personnel, d'après l'enquête menée auprès des producteurs, dans la commune d'Andranofanjava, District Antsiranana II, juillet 2010.*

Le prix du paddy varie d'une saison à l'autre. Le prix le plus bas est de 4000 Ar et il peut atteindre jusqu'à 7000 Ar, à une certaine période.

<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

<sup>2</sup>Plan de compte 2005

## **I.1.2 Les autres approvisionnements**

### ***I.1.2.1 Achat de fournitures consommables***

Les fournitures consommables concernent les produits nécessaires pour l'entretien et aussi les fournitures d'atelier. Les produits d'entretien constitués par les désinfectants et les détergents sont évalués à 200 000 Ar.

Les fournitures de magasin sont énumérées dans le tableau qui suit:

Tableau N° XXXIII :Fourniture consommables (**montant en Ariary**)

<b>Désignations</b>	<b>Nombre</b>	<b>Prix Unitaire</b>	<b>Montant</b>
Désinfectants et détergents	-	200 000	200 000
sonde	2	3 000	6 000
Serpillères	2	1 500	3000
Poubelle	4	2 000	8 000
sceau	3	2 500	7 500
Balaie	4	3 000	12 000
Bâche	-	-	20 000
<b>TOTAL</b>			<b>256 500</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Le coût des fournitures consommables est donc de l'ordre d'Ar 256 500.

### ***I.1.2.2.Les emballages et les palettes***

Les emballages ou les conditionnements sont les sacs de 50 kg.

Tableau N° XXXIV: Coûts des sacs pour la collecte

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Sacs pour les collectes</b>	2 000	3000	4 000	6 000	8 000
<b>Sacs pour les ventes</b>	1400	2000	2700	4 000	5 300
<b>Total des sacs</b>	3 400	5 000	6700	10 000	13 300
<b>Prix unitaire</b>	700	700	700	800	800
<b>TOTAL</b>	<b>2 380 000</b>	<b>3 500 000</b>	<b>4 690 000</b>	<b>7 000 000</b>	<b>9 310 000</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Tableau N° XXXV: Coûts des palettes

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Quantité	200	220	240	260	280
Prix unitaire	6000	6000	6000	6000	6000
<b>Montant</b>	<b>1 200 000</b>	<b>1 320 000</b>	<b>1 440 000</b>	<b>1 560 000</b>	<b>1 680 000</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Les palettes sont nécessaires pour protéger le riz paddy et le riz blanc, durant le stockage, contre l'humidité du sol et contre les rongeurs.

Tableau N° XXXVI: Récapitulatif des couts de conditionnement

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Sacs	2 380 000	3 500 000	4 690 000	7 000 000	9 310 000
Palettes	1 200 000	1 320 000	1 440 000	1 560 000	1 680 000
<b>Montant</b>	<b>3 580 000</b>	<b>4 820 000</b>	<b>6 130 000</b>	<b>8 560 000</b>	<b>10 990 000</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre2010*

### **I.1.3 Achats non stockés de matières et fournitures administratives**

Pour le carburant, plus précisément le gas-oil des moyens de transports, la consommation annuelle est estimée à 10 000 000Ar.

La consommation annuelle en eau s'élève à 120 000Ar, celle de l'électricité est estimée à 7 200 000Ar, donc au total la consommation annuelle s'élève à 7 320 000Ar.

Les tenus de travail doivent être propres en permanence. La tenue de travail est composée comme suit: combinaison, gant, masque,.....

Tableau N° XXXVII: Coûts des vêtements de travail (montant en Ar)

<b>Rubriques</b>	<b>Quantité</b>	<b>Prix Unitaire</b>	<b>Montant</b>
Combinaison	6	11000	660 000
Masque	20	5000	100 000
Gant de travail	7	10 000	70 000
<b>TOTAL</b>			<b>236 000</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre2010*

### I.1.4 Services extérieurs

Ce sont les charges qui sont rattachées aux services, comme la publicité et les réparations. Le budget annuel alloué à la publicité est estimé à 400 000 Ar. Quant au frais postaux et de télécommunication, le coût annuel est de 500 000Ar.

Pour ce qui est de l'entretien et des réparations, les charges annuelles y afférentes sont estimées à 300 000Ar, et Assurance 600 000Ar.

Ainsi, les charges externes, au total, s'élèvent à 1 800 000Ar.

### I.1.5 Les charges du personnel

Les charges du personnel sont égales à la somme des salaires annuels et des charges sociales patronales. Ces charges sociales sont composées de la CNaPS et l'OSIE.

Ces charges permettent de financer le versement d'allocation, le revenu du travail, pour une durée déterminée.



Tableau N° XXXVIII: La récapitulation des salaires mensuels du personnel (Montant en Ar)

Rubriques		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Postes	Nb	Montant	Montant	Montant	Montant	Montant
Gérant	1	400 000	400 000	440 000	440 000	440 000
Responsable admin. et financier	1	300 000	300 000	330 000	330 000	330 000
Responsable commercial	1	300 000	300 000	330 000	330 000	330 000
Responsable technique	1	300 000	300 000	330 000	330 000	330 000
Comptable	1	250 000	250 000	275 000	275 000	275 000
Vendeur	1	200 000	200 000	220 000	220 000	220 000
Magasinier	1	200 000	200 000	220 000	220 000	220 000
Secrétaire	1	200 000	200 000	220 000	220 000	220 000
Chauffeur	2	320 000	320 000	352 000	352 000	352 000
Agents de sécurité	3	300 000	300 000	330 000	330 000	330 000
Ouvriers	6	600 000	600 000	660 000	660 000	660 000
Agent de ménage	1	80 000	80 000	88 000	88 000	88 000
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>3 450 000</b>	<b>3 450 000</b>	<b>3 795 000</b>	<b>3 795 000</b>	<b>3 795 000</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Le tableau suivant donnera le détail de la rémunération du personnel de l'entreprise pendant cinq ans.

Tableau N° XXXIX: La récapitulation des salaires annuels du personnel (Montant en Ar)

Rubriques		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Postes	Nb	Montant	Montant	Montant	Montant	Montant
Gérant	1	4 800 000	4 800 000	5 280 000	5 280 000	5 280 000
Responsable admin. et financier	1	3 600 000	3 600 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Responsable commercial	1	3 600 000	3 600 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Responsable technique	1	3 600 000	3 600 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Comptable	1	3 000 000	3 000 000	3 300 000	3 300 000	3 300 000
Vendeur	1	2 400 000	2 400 000	2 640 000	2 640 000	2 640 000
Magasinier	1	2 400 000	2 400 000	2 640 000	2 640 000	2 640 000
Secrétaire	1	2 400 000	2 400 000	2 640 000	2 640 000	2 640 000
Chauffeur	2	3 840 000	3 840 000	4 224 000	4 224 000	4 224 000
Agents de sécurité	3	3 600 000	3 600 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Ouvriers	6	7 200 000	7 200 000	7 920 000	7 920 000	7 920 000
Agent de ménage	1	960 000	960 000	1 056 000	1 056 000	1 056 000
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>41 400 000</b>	<b>41 400 000</b>	<b>45 540 000</b>	<b>45 540 000</b>	<b>45 540 000</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Dans le tableau ci-dessus, nous voyons les charges affectées au personnel de l'entreprise, annuellement, elles s'élèvent à N+1 à N+2 = 41 400 000 Ar et N+3 à N+5 = 45 540 000Ar.

**La rémunération du personnel par an = La rémunération mensuelle \* 12**

### **I.1.6 Les charges sociales liées aux salaires**

Les charges sociales sont réparties entre employés et employeurs. Elles sont mises à la charge de l'employé, par un mécanisme de retenue à la source.

Les charges sociales (CNaPS-OSIE) sont à la charge de la société ; on les qualifie de charges patronales. Leurs taux respectifs sont de 1% et 1,5%.

Tableau N° XL: Détermination des charges sociales et patronales (en Ar)

<b>Rubriques</b>		<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Salaires</b>		<b>41 400 000</b>	<b>41 400 000</b>	<b>45 540 000</b>	<b>45 540 000</b>	<b>45 540 000</b>
Charges sociales	CNAPS13%	5 382000	5 382000	5 920 200	5 920 200	5 920 200
	OSIE 5,5%	2 277 000	2 277 000	2 504 700	2 504 700	2 504 700
Charges patronales	18 ,5%	7 659 000	7 659 000	8 424 900	8 424 900	8 424 900
<b>Charges de personnel</b>		<b>49 059 000</b>	<b>49 059 000</b>	<b>53 964 900</b>	<b>53 964 900</b>	<b>53 964 900</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre2010*

En général, les charges sociales sont à la charge de la société, c'est la raison pour laquelle on l'appelle charges patronales. La CNàPS représente 13% des salaires et l'OSIE 5,5%. Au total, ces charges constituent l'équivalent de 18,5% des salaires.

### **I.1.7 La dotation aux amortissements**

Tableau N° XLI: Dotation aux amortissements (montant en Ar)

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Dotation aux amortissements	<b>23 177 000</b>				

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

### **I.1.8 Les impôts et taxes, versements assimilés**

Les impôts et taxes sont des prélèvements obligatoires par l'Etat, à son profit, sur les revenus et les biens des particuliers. Les taxes à payer concernent les taxes professionnelles sur l'autorisation de collecte et les impôts fonciers, qui se paient annuellement, la vignette automobile, les droits d'enregistrement des timbres sur les actes de marché.

En général, l'entreprise doit payer annuellement une somme équivalent à Ar 700 000 à l'Etat.

Tableau N° XLII: Récapitulation des charges d'exploitation sur 1 à 5 ans(montant en Ar)

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Achats consommés</b>	<b>65 642 500</b>	<b>88 882 500</b>	<b>112 192 000</b>	<b>158 622 500</b>	<b>205 052 500</b>
Achat de paddy	44 000 000	66 000 000	88 000 000	132 000 000	176 000 000
Fourniture consommable	256500	256500	256500	256500	256500
Conditionnement	3 580 000	4 820 000	6 130 000	8 560 000	10 990 000
Matériel et équipement des travaux	236 000	236 000	236 000	236 000	236 000
Energie	7 320 000	7 320 000	7 320 000	7 320 000	7 320 000
Carburant/lubrifiant	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Fourniture de bureau	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
<b>Services extérieurs</b>	<b>900 000</b>	<b>900 000</b>	<b>940 000</b>	<b>940 000</b>	<b>940 000</b>
Entretien et Réparation	300 000	300 000	340 000	340 000	340 000
Assurance	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
<b>Autres services extérieurs</b>	<b>900 000</b>				
Publicité	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Frais postaux et TELMA	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
<b>Charge de personnel</b>	<b>49 059 000</b>	<b>49 059 000</b>	<b>53 964 900</b>	<b>53 964 900</b>	<b>53 964 900</b>
<b>Impôts et taxes</b>	<b>700 000</b>				
<b>Charge financière</b>	<b>13 000 000</b>	<b>10 400 000</b>	<b>7 800 000</b>	<b>5 200 000</b>	<b>2 600 000</b>
<b>Dotation aux amortissements</b>	<b>23177 000</b>	<b>23 177 000</b>	<b>23 177 000</b>	<b>23177 000</b>	<b>23 177 000</b>
<b>Imprévus</b>	<b>200 000</b>				
<b>TOTAL</b>	<b>153 378 500</b>	<b>174 218 500</b>	<b>199 874 400</b>	<b>243 704 400</b>	<b>287 534 400</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Les achats consommés, les services extérieurs augmentent d'année en année, en raison de l'augmentation de l'activité.

Quant aux charges du personnel, on doit prévoir un accroissement de 10% à partir de la troisième année, afin de motiver les salariés.

## **II. Les produits d'exploitation**

Les produits sont des accroissements d'avantages économiques au cours de l'exercice, sous forme d'entrées ou d'accroissement d'actifs ou de diminution de passifs.

Cela a pour effet d'augmenter les capitaux propres, autrement que par des augmentations provenant des apports des participants aux capitaux propres.

L'entreprise dispose de trois sources de revenus :

- ♣ La vente de riz blanc ;
- ♣ La vente de son ;
- ♣ Le décorticage.

Pour les ventes de produits, l'entreprise effectue 2 types de vente. La première concerne la commercialisation de riz blanchi, et la seconde porte sur le son qui se vend à un prix modique. La décorticage est ouverte aux particuliers, durant les jours ouvrables.

### ***II.1. La vente de riz blanc***

Il est à noter que pour 100 kg de paddy, le riz blanc représente 66 % . Les détails de la vente de riz blanc sont donnés dans le tableau ci-après.

Tableau N° XLIII: vente de riz blanc

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Quantité en tonne	66	99	132	198	264
Nombre de sacs de 50 kg	871	1306	1742	2613	3 484
Prix unitaire par sacs	58 000	58 000	58 000	58 000	58 000
<b>Montant</b>	<b>50 518 000</b>	<b>75 748 000</b>	<b>101 036 000</b>	<b>151 554 000</b>	<b>202 072 000</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

### ***II.2. La vente de son***

La quantité de son commercialisable représente 14 % de celle du paddy. Pour la première année, le paddy collecté est estimé à 100T, qui équivaut à 100 000 kg. Le son commercialisable serait donc de 14 000 kg, et ainsi de suite... Les détails seront donnés dans le tableau ci-après.

**Tableau n°XXXXI: Estimation de vente de son (montant en Ariary)**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité de son	14 000	21 000	28 000	42 000	56 000
Prix unitaire	100	100	100	100	100
Montant	1 400 000	2 100 000	2 800 000	4 200 000	5 600 000

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

### **II.3. Le décortilage des particuliers**

En moyenne, l'entreprise recevrait 20 sacs par jour de paddy à décortiquer, pour la première et la deuxième année, et 25 sacs par jours, à partir de la troisième année, et enfin 30 sacs par jours, pour la quatrième et la cinquième année d'exercice.

**Tableau N° XLIV: Estimation du décortilage des particuliers (montant en Ariary)**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Quantité à décortiquer en kg	360 000	450 000	450 000	540 000	540 000
Prix unitaire	400	400	400	400	400
<b>Montant</b>	<b>144 000 000</b>	<b>180 000 000</b>	<b>180 000 000</b>	<b>216 000 000</b>	<b>216 000 000</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Nous estimons à 1 tonne par jour, pour la première année, et 1.5 tonnes pour la cinquième.

**Tableau N° XLV: Récapitulatif du Chiffre d'affaires**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vente de riz blanc	50 518 000	75 748 000	101 036 000	151 554 000	202 072 000
Vente de son	1 400 000	2 100 000	2 800 000	4 200 000	5 600 000
Decortilage particulier	144 000 000	180 000 000	180 000 000	216 000 000	216 000 000
<b>Chiffre d'Affaires</b>	<b>195 918 000</b>	<b>257 848 000</b>	<b>283 836 000</b>	<b>371 754 000</b>	<b>423 672 000</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Ce tableau montre les chiffres d'affaires de l'entreprise. On constate qu'il y a augmentation du chiffre d'affaires de notre projet, en année N+1, d'Ar 195 918 000. Au terme de l'échéance, cinquième année, le chiffre d'affaires est estimé à 423 672 000Ar.

Rapport-Gratuit.com

## **CHAPITRE II : ÉVALUATION FINANCIÈRE DU PROJET**

Ce chapitre comporte trois sections, il présente les comptes de résultat prévisionnels et le flux de trésorerie, ainsi que le bilan prévisionnel. A l'issue de ce chapitre, nous pourrions apprécier la faisabilité de ce projet.

### ***Section I : LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNELS***

#### **I. Les comptes de résultat prévisionnels<sup>1</sup>**

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

Nous allons examiner dans les détails ses produits et les charges, dans un compte de résultat par nature :

- Les produits des activités ordinaires,
- Les charges des activités ordinaires,
- Le résultat opérationnel,
- Les produits financiers et les charges financières,
- La charge d'impôts sur le résultat,
- Le résultat des activités ordinaires,
- Les résultats extraordinaires,
- Le résultat net de l'exercice.

---

<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

**Tableau N° XLVI: Compte de résultat prévisionnel par nature (montant en Ar)**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Chiffre d'affaires	195918000	257848000	283836000	371 754 000	423 672 000
<b>I- Production de l'exercice</b>	<b>195918000</b>	<b>257848000</b>	<b>283836000</b>	<b>371 754 000</b>	<b>423 672 000</b>
Achat consommé	(65 642 500)	(88 882 500)	(112 192 000)	(158 622 500)	(205 052 500)
Services extérieurs	(1 800 000)	(1 800 000)	(1 840 000)	(1 840 000)	(1 840 000)
<b>II- Consommation de l'exercice</b>	<b>(67 442 500)</b>	<b>(90 682 500)</b>	<b>(114 032 000)</b>	<b>(160 462 500)</b>	<b>206 892 500</b>
<b>III- Valeur ajoutée brute</b>	<b>128 475 500</b>	<b>167 165 500</b>	<b>169 804 000</b>	<b>211 291 500</b>	<b>216 779 500</b>
Impôt et taxe	(700 000)	(700 000)	(700 000)	(700 000)	(700 000)
Charge de personnel	(49 059 000)	(49 059 000)	(53 964 900)	(53 964 900)	(53 964 900)
<b>IV- Excédent brut d'exploitation</b>	<b>78 716 500</b>	<b>117 406 500</b>	<b>115 139 100</b>	<b>156 626 600</b>	<b>162 114 600</b>
Autres charges opérationnelles	(200 000)	(200 000)	(200 000)	(200 000)	(200 000)
Dotation aux amortissements	(23 177 000)	(23 177 000)	(23 177 000)	(23 177 000)	(23 177 000)
<b>V- Résultats opérationnels</b>	<b>55 339 500</b>	<b>94 29 500</b>	<b>91 762 100</b>	<b>133 249 600</b>	<b>138 737 600</b>
Charges financières	(13 000 000)	(10 400 000)	(7 800 000)	(5 200 000)	(2 600 000)
<b>VI- Résultat financier</b>	<b>(13 000 000)</b>	<b>(10 400 000)</b>	<b>(7 800 000)</b>	<b>(5 200 000)</b>	<b>(2 600 000)</b>
<b>VII- Résultat avant impôt</b>	<b>42 339 500</b>	<b>83 629 500</b>	<b>83 962 100</b>	<b>128 049 600</b>	<b>136 137 600</b>
Impôt sur le résultat (24%) <sup>1</sup>	(10 161 480)	(20 071 080)	(20 150 904)	(30 731 904)	(32 673 024)
<b>VIII- Résultat Net</b>	<b>32 178 020</b>	<b>63 558 420</b>	<b>63 811 196</b>	<b>97 317 696</b>	<b>103 464 576</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

D'après ce tableau, nous constatons que l'entreprise réalise un bénéfice dès la première année d'exploitation, il qui s'élève à Ar 32 178 020, jusqu'à la cinquième année, estimé à

<sup>1</sup>Article 01.01.14. Le taux de l'impôt est fixé à 24%, suivant la loi de financement 2009 à Madagascar.

103 464 576Ar. Le projet dégage toujours un résultat positif et augmente en croissant chaque année.

***Section II : LE FLUX DE TRESORERIE PREVISIONNELLE***

Le flux de trésorerie concerne la prévision des ressources nécessaires aux actions programmées. Il montre la destination des fonds de l'entreprise. En outre, il permet de savoir si l'on ne rencontre pas de difficultés pour le remboursement des emprunts. La marge brute d'autofinancement utilisée dans ce tableau est soustraite des charges financières.

Tableau N° XLVII: Flux de trésorerie sur cinq années d'exploitation (montant en Ariary)

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles</b>					
Encaissement reçu des clients	195 918000	257848000	283836000	371 754 000	423 672 000
Sommes versées aux fournisseurs et au personnel	(146001875)	(139941500)	(168196900)	(214 627400)	(261057400)
Intérêt et frais financier payés	(13000000)	(10 400 000)	(7 800 000)	(5 200 000)	(2 600 000)
Impôts et taxes payés	(700 000)	(700 000)	(700 000)	(700 000)	(700 000)
Impôt sur le résultat payé	(10 161 480)	(20 071 080)	(20 150 904)	(30 731 904)	32 673 024
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)</b>	<b>26 054 645</b>	<b>86 735 420</b>	<b>86 988 196</b>	<b>120 494 696</b>	<b>126 641 576</b>
Décaissements sur acquisition d'immobilisation	<b>162290000</b>				
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement (B)</b>	<b>(162290000)</b>				
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>					
Encaissement suite à l'émission d'action	<b>126590375</b>				
Dividende et autres distributions effectuées		(10 000 000)	(10 000 000)	(10 000 000)	(10 000 000)
Encaissements provenant d'emprunts	65 000 000		0	0	0
Remboursements d'emprunts	(13000 000)	(13000 000)	(13000 000)	(13000 000)	(13000 000)
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement ©</b>	<b>178 590 375</b>	<b>(23 000 000)</b>	<b>(23 000 000)</b>	<b>(23 000 000)</b>	<b>(23 000 000)</b>
<b>Variation de trésorerie (A+B+C)</b>	<b>42 355 020</b>	<b>63 735 420</b>	<b>63 988 196</b>	<b>97 494 696</b>	<b>103 641 576</b>
<b>Trésorerie à l'ouverture de l'exercice</b>	<b>29 300 375</b>	<b>71 655 395</b>	<b>135 390 815</b>	<b>199 379 011</b>	<b>296 873 707</b>
<b>Trésorerie à la clôture de l'exercice</b>	<b>71 655 395</b>	<b>135 390 815</b>	<b>199 379 011</b>	<b>296 873 707</b>	<b>400 515 283</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre2010*

Il est à noter que les dotations aux amortissements ne sont pas considérées dans le plan de trésorerie, puisque ce ne sont pas des charges à décaisser. L'amortissement ne correspond à aucun flux, il s'agit d'une simple opération comptable, ayant pour but la diminution de la valeur d'actif de certains biens, et la diminution du résultat. Nous pouvons remarquer que notre trésorerie est largement positive, d'un exercice à un autre.

### **Section III : LES BILANS PREVISIONNELS**

#### **I. Définition<sup>1</sup>**

Selon le plan comptable général 2005, le bilan peut être défini comme l'état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres de l'entité, à la date de clôture des comptes. Le bilan comprend deux parties qui sont l'actif et les capitaux propres et passifs.

Dans l'actif, on trouve le bien et le droit qui sont la propriété de l'entreprise c'est-à-dire les emplois qui ont été faits des ressources. Il regroupe :

- ✚ *L'actif non courant ;*
- ✚ *et l'actif courant.*

Le passif représente la source et le montant des fonds qui sont à la disposition de l'entreprise. Il se répartit en :

- ✚ *Capitaux propres ;*
- ✚ *Passif non courant ;*
- ✚ *Passif courant.*

#### **I.1 L'actif du bilan**

Les actifs représentent les ressources contrôlées par l'entité, du fait d'événements passés et dont elle attend des avantages économiques, dans un futur immédiat (<12 mois) ou lointain, durable (>12 mois).

#### **I.2 Le passif du bilan**

Les passifs sont constitués des obligations actuelles de l'entité, résultant d'événements passés, dont l'extinction devrait se traduire, pour l'entité, par une sortie de ressources.

---

<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

### I.3 Les capitaux propres<sup>1</sup>

Les capitaux propres appelés également actifs nets ou fonds propres ou capital financier correspondent à l'intérêt résiduel dans les actifs, après déduction des passifs d'une entreprise.

A titre de preuve pour l'Etat, les entreprises doivent présenter leur bilan respectif, tel que le bilan de clôture durant cinq années d'exploitation.

Tableau N° XLVIII: Bilan prévisionnel pour la première année (montant en Ariary)

<b>ACTIF</b>	<b>Valeur brute</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur nette</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Valeur</b>
<b>Actif non courant</b>	<b>170 490 000</b>	<b>23 177 000</b>	<b>147 313 000</b>	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>166 968 395</b>
<b>Immobilisation incorporelle</b>	<b>3 600 000</b>	720 000	<b>2 880 000</b>	Capital	134 790 375
Frais de développement	3 600 000	720 000	2 880 000		
<b>Immobilisation corporelle</b>	<b>166 890 000</b>	22 457 000	<b>144 433 000</b>	Reserve	32 178 020
Terrain	8 200 000		8 200 000		
Construction	85 640 000	8 564 000	77 076 000	Résultat	
Installation	1 170 000	117 000	1 053 000		
Matériel d'exploitation	6 000 000	600 000	5 400 000	<b>Passif non courant</b>	<b>52 000 000</b>
Matériel et outillage	280 000	56 000	224 000	Dette financière à LMT	52 000 000
Matériel de transport	60 000 000	12 000 000	48 000 000		
Mobilier de bureau	1 200 000	240 000	960 000		
Matériel informatique	4 400 000	880 000	3 520 000	<b>Passif courant</b>	0
<b>Actif courant</b>	<b>71 655 395</b>	0	<b>71 655 395</b>	Dette fiscale	
Trésorerie	<b>71 655 395</b>	0	<b>71 655 395</b>	Dette sociale	
<b>TOTAL</b>	<b>242 145 395</b>	<b>23 177 000</b>	<b>218 968 395</b>	<b>TOTAL</b>	<b>218 968 395</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, année 2010*

A travers ce tableau, la lecture nous permet d'affirmer que le solde de la trésorerie du bilan prévisionnel N+1 Ar 71 655 395 est positif, ce qui signifie que l'entreprise fera des

<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

bénéfices, et elle pourra donc rembourser ses dettes pour la première année. Il est donc probable que ses activités de l'année suivante seront prospères.

Tableau N° XLIX: Bilan prévisionnel pour la deuxième année (montant en Ariary)

<b>ACTIF</b>	<b>Valeur brute</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur nette</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Valeur</b>
<b>Actif non courant</b>	<b>170 490 000</b>	<b>46 354 000</b>	<b>124 136 000</b>	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>220 526 815</b>
<b>Immobilisation incorporelle</b>	<b>3 600 000</b>	1 440 000	<b>2 160 000</b>	Capital	134 790 375
Frais de développement	3 600 000	1 440 000	2 160 000		
<b>Immobilisation corporelle</b>	<b>166 890 000</b>	44 914 000	<b>121 976 000</b>	Reserve	22 178 020
Terrain	8 200 000		8 200 000		
Construction	85 640 000	17 128 000	77 076 000	Résultat	63 558 420
Installation	1 170 000	234 000	1 053 000		
Matériel d'exploitation	6 000 000	1 200 000	5 400 000	<b>Passif non courant</b>	<b>39 000 000</b>
Matériel et outillage	280 000	112 000	224 000	Dette financière à LMT	<b>39 000 000</b>
Matériel de transport	60 000 000	24 000 000	36 000 000		
Mobilier de bureau	1 200 000	480 000	720 000		
Matériel informatique	4 400 000	1 760 000	2 640 000	<b>Passif courant</b>	0
<b>Actif courant</b>	<b>135 390 815</b>	0	<b>135 390 815</b>	Dette fiscale	
Trésorerie	<b>135 390 815</b>	0	<b>135 390 815</b>	Dette sociale	
<b>TOTAL</b>	<b>305 880 815</b>	<b>46 354 000</b>	<b>259 526 815</b>	<b>TOTAL</b>	<b>259 526 815</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Quant au bilan prévisionnel de la deuxième année, on constate que le solde de la trésorerie a augmenté, par rapport à l'année précédente, cela signifie qu'il y a une augmentation du chiffre d'affaires.

Tableau N° L: Bilan prévisionnel pour la troisième année (montant en Ariary)

<b>ACTIF</b>	<b>Valeur brute</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur nette</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Valeur</b>
<b>Actif non courant</b>	<b>170 490 000</b>	<b>69 531 000</b>	<b>100 959 000</b>	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>274 338 011</b>
<b>Immobilisation incorporelle</b>	<b>3 600 000</b>	2 160 000	<b>1 440 000</b>	Capital	134 790 375
Frais de développement	3 600 000	2 160 000	<b>1 440 000</b>		
<b>Immobilisation corporelle</b>	<b>166 890 000</b>	<b>67 371 000</b>	<b>99 519 000</b>	Reserve	75 736 440
Terrain	8 200 000		8 200 000	Résultat	63 811 196
Construction	85 640 000	25 692 000	59 948 000		
Installation	1 170 000	351 000	819 000		
Matériel d'exploitation	6 000 000	1 800 000	4 200 000	<b>Passif non courant</b>	<b>26 000 000</b>
Matériel et outillage	280 000	168 000	112 000	Dette financière à LMT	<b>26 000 000</b>
Matériel de transport	30 000 000	18 000 000	28 200 000		
Mobilier de bureau	1 200 000	720 000	480 000		
Matériel informatique	4 400 000	2 640 000	1760 000	<b>Passif courant</b>	0
<b>Actif courant</b>	<b>199 379 011</b>	0	<b>199 379 011</b>	Dette fiscale	
Trésorerie	<b>199 379 011</b>	0	<b>199 379 011</b>	Dette sociale	
<b>TOTAL</b>	<b>369 869 011</b>	<b>69 531 000</b>	<b>300 338 011</b>	<b>TOTAL</b>	<b>300 338 011</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Ce bilan montre le solde de la troisième, il est supérieur à celui de la 2<sup>ème</sup> année.

Tableau N° LI: Bilan prévisionnel pour la quatrième année (montant en Ariary)

<b>ACTIF</b>	<b>Valeur brute</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur nette</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Valeur</b>
<b>Actif non courant</b>	<b>170 490 000</b>	<b>92 708 000</b>	<b>77 782 000</b>	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>361 655 707</b>
<b>Immobilisation incorporelle</b>	<b>3 600 000</b>	2 880 000	<b>720 000</b>	Capital	134 790 375
Frais de développement	3 600 000	2 880 000	720 000		
<b>Immobilisation corporelle</b>	<b>166 890 000</b>	<b>89 828 000</b>	<b>77 062 000</b>	Reserve	129 547 636
Terrain	8 200 000		8 200 000	Résultat	97 317 696
Construction	85 640 000	34 256 000	51 384 000		
Installation	1 170 000	468 000	702 000		
Matériel d'exploitation	6 000 000	2 400 000	3 600 000	<b>Passif non courant</b>	<b>13 000 000</b>
Matériel et outillage	280 000	224 000	56 000	Dette financière à LMT	<b>13 000 000</b>
Matériel de transport	60 000 000	48 000 000	12 000 000		
Mobilier de bureau	1 200 000	960 000	240 000		
Matériel informatique	4 400 000	3 520 000	880 000	<b>Passif courant</b>	0
<b>Actif courant</b>	<b>296 873 707</b>	0	<b>296 873 707</b>	Dette fiscale	
Trésorerie	<b>296 873 707</b>	0	<b>296 873 707</b>	Dette sociale	
<b>TOTAL</b>	<b>467 363 707</b>	<b>92 708 000</b>	<b>374 655 707</b>	<b>TOTAL</b>	<b>374 655 707</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Quant au bilan prévisionnel de la quatrième année, on constate que le solde de la trésorerie a augmenté, par rapport aux années précédentes, cela signifie que le Chiffre d'Affaires a connu une augmentation.

Tableau N° LII: Bilan prévisionnel pour la cinquième année (montant en Ariary)

<b>ACTIF</b>	<b>Valeur brute</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Valeur nette</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Valeur</b>
<b>Actif non courant</b>	<b>170 490 000</b>	<b>115 885 000</b>	<b>54 605000</b>	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>455 120 283</b>
<b>Immobilisation incorporelle</b>	<b>3 600 000</b>	3 600 000	0	Capital	134 790 375
Frais de développement	3 600 000	3 600 000	0		
<b>Immobilisation corporelle</b>	<b>166 890 000</b>	<b>112 285 000</b>	<b>54 605 000</b>	Reserve	216 865 332
Terrain	8 200 000		8 200 000	Résultat	103 464 576
Construction	85 640 000	42 820 000			
Installation	1 170 000	585 000			
Matériel d'exploitation	6 000 000	3 000 000		<b>Passif non courant</b>	<b>0</b>
Matériel et outillage	280 000	280 000		Dette financière à LMT	0
Matériel de transport	60 000 000	60 000 000			
Mobilier de bureau	1 200 000	1200 000			
Matériel informatique	4 400 000	4 400 000		<b>Passif courant</b>	<b>0</b>
<b>Actif courant</b>	<b>400 515 283</b>	0	<b>400 515 283</b>	Dette fiscale	
Trésorerie	<b>400 515 283</b>	0	<b>400 515 283</b>	Dette sociale	
<b>TOTAL</b>	<b>571 005 283</b>	<b>115 885 000</b>	<b>455 120 283</b>	<b>TOTAL</b>	<b>455 120 283</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Le solde de la trésorerie de la 5<sup>ème</sup> année est largement supérieur à celui de la 4<sup>ème</sup> année, ce qui signifie que le chiffre d'Affaires ne cesse d'augmenter.

## **CHAPITRE III : L'ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ ET ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ**

### *Section I : L'ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ*

Pour mieux analyser la rentabilité du projet, nous allons voir dans cette section :

- L'analyse de la CAF
- L'Analyse du SR

#### **I. La capacité d'autofinancement**

##### *I.1 Définition<sup>1</sup>*

La capacité d'autofinancement (CAF) est constituée par les ressources internes dont l'entreprise dispose pour son maintien, et la croissance en matière de décaissements ou de charges effectives. Elle représente la ressource dégagée par une entreprise, au cours d'un exercice, et qui reste disponible et assure le besoin de financement de l'entreprise. C'est un résultat en termes de trésorerie.

$$\text{CAF} = \text{Résultat net} + \text{Dotations aux amortissements}$$

##### *I.2 La détermination de la capacité d'autofinancement*

Il existe deux méthodes pour la détermination de la Capacité d'Autofinancement ou (CAF):

La méthode additive et la méthode soustractive.

- se calcul à partir de l'EBE, les produits encaissables et les charges décaissables, d'où la formule suivante :

$$\text{CAF} = \text{EBE} + \text{produits encaissables (sauf produit de cession)} - \text{charges décaissables.}$$

- se calcul à partir du résultat net et de l'amortissement.

$\text{CAF} = \text{Résultat net} + \text{charges non décaissables (Dotations aux amortissements, Dotations financières, Moins values sur cession, valeur comptable des actifs cédés)} - \text{produit non encaissable.}$

<sup>1</sup><http://www.cerna.ensmp.fr/Enseignement/coursInitiation.Eco/3-EntrepriseInvestissement.pdf>.  
GIRAUD, consulté le 25 novembre 2010.

Pour notre étude, nous retenons la deuxième formule, par la méthode additive.  
Voici le tableau qui récapitule le calcul de la Capacité d'Autofinancement.

Tableau N° LIII: Détermination de la capacité d'autofinancement (CAF).

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Résultat net	32 178 020	63 558 420	63 811 196	97 317 696	103 464 576
Dotations aux amortissements	23 177 000	23 177 000	23 177 000	23 177 000	23 177 000
<b>CAF</b>	<b>55 355 020</b>	<b>86 735 420</b>	<b>86 988 196</b>	<b>120 494 696</b>	<b>126 641 576</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

D'après ce tableau, nous voyons que l'entreprise présente une augmentation annuelle de sa capacité d'autofinancement, elle est d'Ar 55 355 020 la première année, et atteint 126 641 576Ar la cinquième année.

## **II. Le seuil de rentabilité**

### ***II.1 Définition<sup>1</sup>***

Le seuil de rentabilité ou point mort, appelé aussi chiffre d'affaires critique (CAC) est un chiffre d'affaires correspondant à un résultat nul, c'est-à-dire le chiffre d'affaires en fin d'exercice de son activité, qui ne réalise ni perte, ni bénéfice.

### ***II.2 Unité du seuil de rentabilité***

La connaissance du seuil de rentabilité du projet est nécessaire pour permettre de prendre certaines décisions :

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

<sup>1</sup><http://www.cerna.ensmp.fr/Enseignement/coursInitiation.Eco/3-EntrepriseInvestissement.pdf>.

GIRAUD, consulté le 25 novembre 2010.

### **II.3 Le calcul du seuil de rentabilité**

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

- La variabilité de certaines charges ;
- L'existence de charge de structure ;
- Le chiffre d'affaires correspondant à un résultat nul.

Puisque nous connaissons la formule générale du seuil de rentabilité, nous connaissons les dépenses de fonctionnement de l'entreprise, qui sont réparties entre charges variables et charges fixes ; il est donc facile d'établir la formule.

#### **II.3.1 Les charges variables**

Les charges variables, contrairement aux charges fixes, sont des charges qui varient selon l'évolution de l'exploitation d'activité, et du volume de production.

Dans notre cas, elles comprennent notamment:

- Les achats consommés.

Tableau N°LIV: Récapitulation des charges variables (montant en Ariary)

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Achat de paddy	44 000 000	66 000 000	88 000 000	132 000 000	176 000 000
Fourniture consommable	256 500	256 500	256 500	256 500	256 500
Conditionnement	3 580 000	4 820 000	6 130 000	8 560 000	10 990 000
Matériel et équipement des travaux	236 000	236 000	236 000	236 000	236 000
Energie	7 320 000	7 320 000	7 320 000	7 320 000	7 320 000
Carburant/lubrifiant	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Fourniture de bureau	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
<b>TOTAL</b>	<b>65 642 500</b>	<b>88 882 500</b>	<b>112 192 000</b>	<b>158 622 500</b>	<b>205 052 500</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

#### **II.3.2 Les charges fixes**

Les charges fixes ou charges de structure sont des charges qui ne changent pas, quelle que soit l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Ces charges sont:

- Les services extérieurs ou autres services extérieurs;

- Impôts et taxes ;
- Charge de personnel ;
- Charge financière ;
- Les dotations aux amortissements ;
- Imprévus ;
- Impôts sur le résultat.

Tableau N° LV: Récapitulation des charges fixes (montant en Ariary)

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Entretien et Réparation	300 000	300 000	340 000	340 000	340 000
Assurance	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Publicité	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Frais postaux et TELMA	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Charge de personnel	49 059 000	49 059 000	53 964 900	53 964 900	53 964 900
Impôts et taxes	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000
Charge financière	13 000 000	10 400 000	7 800 000	5 200 000	2 600 000
Dotation aux amortissements	23 177 000	23 177 000	23 177 000	23 177 000	23 177 000
Imprévus	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Impôt sur le résultat 24%	10161480	20 071 080	20 150904	30 731 904	32 673 024
<b>TOTAL</b>	<b>98 097 480</b>	<b>105 407 080</b>	<b>107 832 804</b>	<b>115 813 804</b>	<b>115 154 924</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

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

Le seuil de rentabilité se calcule à l'aide de la formule suivante<sup>1</sup>:

$$SR = CA * CF / MSCV$$

**CA** : le chiffre d'affaires

**CF** : les charges fixes

**CV** : les charges variables

**MSCV** : la marge sur coût variable

<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

Tableau N° LVI: Calcul du seuil de Rentabilité (montant en Ariary)

<b>Rubrique</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>	<b>N+5</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>195 918 000</b>	<b>257 848 000</b>	<b>283 836000</b>	<b>371 754 000</b>	<b>423 672 000</b>
Coûts variables	65 642 500	88 882 500	112 192 000	158 622 500	205 052 500
Marge sur coûts variables	130 275500	168 965 500	171 644 000	213 131 500	218 619 500
Coûts fixes	98 097 480	105 407 080	107 832 804	115 813 804	115 154 924
<b>Résultat</b>	<b>32 178 020</b>	<b>63 558 420</b>	<b>63 811 196</b>	<b>97 317 696</b>	<b>103 464 576</b>
<b>SR= (CA*CF)/MSCV</b>	<b>147 525 647</b>	<b>160 855 350</b>	<b>178 315 768</b>	<b>202 007 891</b>	<b>223 163 610</b>
Marge de rentabilité	48 392 353	96 992 650	105 520 232	169 746 109	200 508 390
Indice de sécurité	24,7%	37.62	37,17%	45.66%	47.33%
Point mort	271j	224j	226j	195j	189j

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

Les formules à utiliser sont les suivantes :

- La marge de rentabilité :

Elle représente l'excédent du chiffre d'affaires sur le seuil de rentabilité.

<b>Marge de rentabilité = Chiffre d'affaires – Seuil de rentabilité</b>
---

- L'indice de sécurité :

Elle représente le rapport de la marge de rentabilité au chiffre d'affaires réalisé.

Marge de rentabilité Indice de sécurité = $\frac{\text{-----}}{\text{CA réalisé}}$
---

- Le point mort :

Le point mort est la date à laquelle le seuil de rentabilité est atteint.

Seuil de rentabilité Nombre de jours = $\frac{\text{-----}}{\text{CA réalisé}} \times \text{Nombre de jours d'activité}$
---

Pour les SR en valeur, le SR est facilement atteint par l'entreprise.

Pour le SR en période, le point mort est atteint par notre projet, dans une période de 9 mois, pour la première année d'exploitation. Nous pouvons dire que l'entreprise est rentable.

## ***Section II : L'ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DE L'INVESTISSEMENT***

Cette section sert à examiner la rentabilité du projet. Pour ce faire, nous allons utiliser des outils d'évaluation et des critères d'évaluation.

### **I. Le cash-flow prévisionnel**

#### ***I.1 Définition<sup>1</sup>***

Par définition, le cash-flow (*ou flux de trésorerie*) est une ressource produite par l'entreprise, et qu'elle pourra utiliser pour son fonctionnement. Il est considéré comme potentiel de financement de l'entreprise, c'est-à-dire, les ressources obtenues par l'exploitation, susceptibles d'être utilisées pour le fonctionnement du projet.

On a la formule : **CASH-FLOW = CAF – Remboursement d'emprunt**

Tableau N° LVII: Les cash-flows prévisionnels

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
CAF	<b>55 355 020</b>	<b>86 735 420</b>	<b>86 988 196</b>	<b>120 494 696</b>	<b>126 641 576</b>
Remboursement d'emprunt	(13 000 000)	(13 000 000)	(13 000 000)	(13 000 000)	(13 000 000)
Valeurs résiduelles <sup>2</sup>					46 405 000
<b>Cash-flows</b>	<b>42 355 020</b>	<b>73 735 420</b>	<b>73 988 196</b>	<b>107 494 696</b>	<b>160 046 576</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

On constate que ce projet dégage un flux net de trésorerie positive, c'est-à-dire qu'il affiche une rentabilité. Le tableau ci-après représente la détermination du cash flow actualisé au taux de 20%.

<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

<sup>2</sup>C'est la somme des valeurs nettes comptables (VNC) à la cinquième année du tableau d'amortissement

### ***1.2 Taux d'actualisation***

Avec CF qui représente la valeur du cash-flow, le cash-flow actualisé est

$$CF_i (1 + t)^{-i} = \text{à la somme des cash-flows actualisés } t_c = \text{taux d'actualisation (20\%)}$$

CF= cash-flow de l'année, leur montant respectif est donné dans le tableau : tableau des cash-flows, n = durée qui varie de 1 à 5 ans.

Tableau N° LVIII: Détermination du cash flow actualisé au taux de 20%

<b>Rubriques</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>	<b>N+5</b>
Cash-flows	<b>42 355 020</b>	<b>73 735 420</b>	<b>73 988 196</b>	<b>107 494 696</b>	<b>160 046 576</b>
Coefficient d'actualisation	0,833 333	0,694 444	0,578 704	0,482 259	0,401 878
Cash-flows actualisés	35295835.88	51 205 120	42817264.98	51 840 284 .60	64 319 197.87
<b>Cash-flows actualisés cumulés</b>	<b>35295835.88</b>	<b>86 500 955 .88</b>	<b>129 318 22 .86</b>	<b>181 158 505.46</b>	<b>245477703.33</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010*

D'après le tableau ci - dessus, le cumul des marges brutes d'autofinancement actualisées s'élève à 245477703.33Ar. Cette valeur nous permettra de calculer une autre valeur, qui est la valeur actuelle nette. La VAN est le premier outil d'évaluation du projet. Passons alors au calcul de la VAN.

## **II. Evaluation selon les outils et les critères de rentabilité du projet**

### ***II.1 La valeur actuelle nette (VAN)***

#### **II.1.1 Définition<sup>1</sup>**

La valeur actuelle nette ou (VAN) est égale à la somme des valeurs actualisées des cash-flows, à laquelle on enlève le montant du fonds initial investi ( $I_0$ ).

Elle est obtenue par la différence entre la somme du cash flow actualisé et l'investissement initial.  $VAN = \sum \text{cash-flow actualisé} - \text{Investissement}$  ou encore  $CF_0 = I_0$ .

$$VAN = \sum C_n (1 + t)^{-n} - I_0$$

<sup>1</sup><http://www.deformation.com/contrôle-gestion/van.php>. « Notion d'actualisation ». consulté le 25 novembre 2010.

Avec:

CF = Cash-flow de l'année avec n variant 1 à 5

t: taux d'actualisation avec  $t = 20\%$

N : nombre d'années 1 à 5 ans

$I_0$  : Investissement initial

La VAN peut être positive, négative ou nulle. Pour trouver la VAN, nous devons calculer le cash flow actualisé.

$$VAN = 245\,477\,703.33 - 170\,490\,000 = 74\,987\,703.33 \text{ Ar}$$

$$VAN = 74\,987\,703.33 \text{ Ar}$$

La valeur actuelle nette est largement supérieure à zéro, la rentabilité est donc supérieure au taux exigé. Puisque la valeur actuelle nette est positive, nous sommes déjà convaincus que le projet est acceptable. Passons au taux de rentabilité interne.

## ***II.2 Le taux de rentabilité interne (TRI)***

### **II.2.1 Définition<sup>1</sup>**

Le TRI est le taux appliqué au cash flow qui annule la VAN d'un projet. Ce point constitue le taux maximum pour que l'emprunt effectué ne conduise pas l'entreprise à la perte. Nous allons alors déterminer le taux qui égalise la valeur actuelle nette et l'investissement initial.

Il peut être obtenu en utilisant la formule suivante :

$$\text{Pour } t1 = 20\% \quad \text{TRI} \longrightarrow \text{VAN} = 0,$$

$$\text{Pour } t2 = 50\% \quad \text{TRI} \longrightarrow \sum C_n (1 + x)^{-n} = I_0$$

$C_n$  : Cash-flow à la période n

x : C'est le taux (TRI) qui annule la VAN

$I_0$  : Investissement initial

---

<sup>1</sup>Raymond BEZARA, cours de Mathématique financière, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

Tableau N° LIX: La détermination des cash-flows au taux de 50%

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Cash-flows	<b>42 355 020</b>	<b>73 735 420</b>	<b>73 988 196</b>	<b>107 494 696</b>	<b>160 046 576</b>
Coefficient d'actualisation	0.666 667	0.444 444	0.296 296	0.197 531	0.131 687
Cash-flows actualisé	28 236 694 .12	32 771 265	21 922406.52	21 233 534.80	21 076 053.45
<b>Cash-flows actualisés cumulés</b>	<b>28 236 694 .12</b>	<b>61 007 959.12</b>	<b>82 930 365.64</b>	<b>104 163 900.44</b>	<b>125 239 953.89</b>

*Source : calcul personnel, novembre 2010.*

$$VAN_2 = 125\,239\,953.89 - 170\,490\,000 = -45\,250\,046.11Ar$$

$VAN_2 = -45\,250\,046.11Ar$
------------------------------

Pour trouver le taux d'actualisation  $t$ , nous avons employé la méthode d'interpolation qui est la plus fréquemment utilisée.

Puisque la  $VAN_2$  est positive, nous allons procéder à l'interpolation linéaire

$$20\% < TRI < 50\%$$

$$-45\,250\,046.11 < 0 < 74\,987\,703.33$$

$$\frac{74\,987\,703.33 - 0}{74\,987\,703.33 + 45\,250\,046.11} = \frac{20 - TRI}{20 - 50}$$

$$0.625 (-30) = 20 - TRI$$

$$TRI = 18.75 + 20$$

$$TRI = 38.75\%$$

<b>TRI = 38.75%</b>
---------------------

### II.2.2 Interprétation

Le taux d'actualisation étant de 20%, alors que le TRI obtenu est de **38.75%**, nous avons une marge de sécurité de 18.75%. Cette marge nous permet de nous endetter d'avantage, d'où ce projet est rentable.

### **II.3 Les délais de récupérations des capitaux investis ou DRCI<sup>1</sup>**

Le délai de récupération des capitaux investis est représenté par le temps au bout duquel le cumul de CAF actualisé est égal au montant des capitaux investis. Nous avons adopté le calcul suivant.

DRCI est donné par la relation :  $\sum C_n (1 + t)^{-n} = I_0$

**Tableau N° LX: Le calcul du DRCI**

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Cash-flows actualisés	35295835.88	51 205 120	42817264.98	51 840 284 .60	64 319 197.87
Cumul des cash- flows actualisés	<b>35295835.88</b>	<b>86500955 .88</b>	<b>129318220,86</b>	<b>181158505.46</b>	<b>245477703 .33</b>
Investissement	<b>170 490 000</b>				

*Source : calcul personnel, novembre 2010*

A la fin de la cinquième année, on aura récupéré 245 477 703 .33 Ar, c'est-à-dire une somme supérieure au capital investi 170 490 000 Ar. Le délai de récupération du capital investi est donc compris entre 3 et 4 ans. Pour trouver cette valeur, il faut passer le calcul par l'interpolation.

$$129\ 318\ 220\ .86 < 170\ 490\ 000 \leq 181\ 158\ 505.46$$

$$3 \leq \text{DRCI} \leq 4$$

$$3 - \text{DRCI} = \frac{129318220.86 - 170490000}{129318220.86 - 181158505.46}$$

$$3 - 4 = \frac{129318220.86 - 170490000}{129318220.86 - 181158505.46}$$

$$3 - \text{DRCI} = \dots$$

$$\text{DRCI} = 3 + 0.79 * 12$$

$$\text{Année} = 3 \quad \text{Mois} = 0,79 * 12 = 9 \quad \text{Jours} = 0,48 * 30 = 14 \text{ jours.}$$

**DRCI = 3 ans 9 mois et 14 jours**



<sup>1</sup>Myriam, Cours de gestion financière, département gestion, 2ème année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.

### II.3.2 Interprétation

Les capitaux investis seront récupérés le 14 septembre de la troisième année. Notre projet est rentable et profitable, car les capitaux investis seront récupérés avant la date de prévision.

### II.4 L'indice de profitabilité (IP)<sup>1</sup>

#### II.4.1 Définition

L'indice de profitabilité est le rapport entre le cumul actualisé des flux de trésorerie (*cash-flows*) et le capital investi. En fait, c'est le rapport entre la Valeur actuelle nette des cash-flows futurs et le capital investi.

$$IP = \frac{\sum (\text{cash-flows actualisé})}{\text{Investissement}} = \frac{\sum C_n (1 + t)^{-n}}{I_0}$$

$$IP = \frac{245\,477\,703,33}{170\,490\,000} = 1,44$$

$$IP = 1,44$$

Cet IP nous permet de dire que notre projet est rentable, car 1 Ar investi génère 0,44 Ar de bénéfice. Nous venons de terminer avec les quatre outils d'évaluation.

### III. Selon les critères d'évaluation<sup>2</sup>

L'évaluation a pour objectif d'apprécier les activités et les travaux réalisés par le projet, en terme de pertinence, d'efficacité, d'efficience, de durée de vie, et d'impact, en vue d'une réorientation éventuelle, afin d'atteindre les objectifs.

Nous allons donc utiliser ces critères pour évaluer notre projet.

<sup>1</sup><http://www.deformation.com/contrôle-gestion/van.php> « notion d'actualisation », consulté le 25 novembre 2010.

<sup>2</sup>Seth RATOVOSON, Cours de Management I, 3ème année, département Gestion, Université de Toamasina année 2008.

### **III.1. La pertinence**

Compte tenu de la rentabilité, notre projet participe au développement de la région Diana. Cela est indiscutable, étant donné l'accroissement successif de la valeur ajoutée générée par le projet, pendant les cinq années d'exploitation. D'où, le projet est pertinent.

### **III.2. L'Efficacité**

L'efficacité s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre ce qui était prévue et les réalisations). C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats. Dans notre cas, tous les objectifs seront atteints par l'utilisation de tous les moyens à la disposition de l'entreprise, mais les coûts ne sont pas maîtrisés. D'où notre projet est efficace.

### **III.3. L'efficience**

L'efficience est le rapport entre les produits et les ressources utilisées, les produits étant à maximiser et les ressources à minimiser. Ceci rejoint l'idée de Rendement.

### **II.4. Impact du projet**

Cette étude portera essentiellement sur les coûts d'installation, la création d'emplois, la commercialisation. Tous les faits positifs générés par la réalisation nous permettront de dire que le projet aura des impacts intéressants sur le plan économique et social. Une partie du chômage sera résolue par notre projet.

### **III.5. Durée de vie du projet**

Pour permettre à l'exploitation d'être productive et plus bénéfique, nous avons choisi une durée de 99 ans renouvelable. C'est la durée maximale d'exploitation possible à Madagascar. Ce délai nous permettra une exploitation par étage et croissante, pour que la société ne souffre pas d'un rythme accéléré que le personnel n'arrivera pas à suivre. Après la cinquième année, la durée de vie pourra sûrement être continue, car le marché du riz sera toujours rentable, tant au niveau régional que national. Un jour, on aura la possibilité d'envisager d'exporter. D'où la durée de vie est assurée.

### **Section III :ÉVALUATION D'ORDRE ÉCONOMIQUE ET SOCIAL**

Après l'évaluation économique et l'évaluation financière, une étude sur l'évaluation d'ordre sociale et économique nous permettra de compléter, dans sa globalité, l'évaluation de ce projet. Pour cela, nous examinons, en premier lieu, la création de la valeur ajoutée, l'augmentation du revenu, et en dernier lieu, en procédera à l'étude du développement de la région, la création d'emploi, la contribution alimentaire.

#### **I. Évaluation du point de vue économique**

##### ***I.1 Création de la valeur ajoutée***

La valeur ajoutée est la différence entre la production de l'exercice et les consommations intermédiaires. Elle représente la valeur du produit fini, déduction faite de celle des consommations intermédiaires de l'exploitation<sup>1</sup>.

Pour trouver la valeur ajoutée, on utilise la formule suivante:

$$\text{Valeur ajoutée} = \text{Productions de l'exercice} - \text{Consommations intermédiaires}$$

La consommation intermédiaire c'est l'achat de matière première utilisée dans le processus de production, hormis l'acquisition net de terrain, puis réintroduit dans le circuit de production, afin de concourir à la production d'autres biens et d'autres services. Ils peuvent également être utilisés pour la satisfaction directe des besoins individuels ou collectifs.

$$\text{Consommations intermédiaires} = \text{Matière premières} + \text{Fournitures consommables} \\ + \text{Emballage} + \text{Matières et fournitures non stockées}$$

Les valeurs ajoutées dégagées par notre entreprise dans les cinq premières années sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau N° LXI: Calcul des valeurs ajoutées (montant en Ar)

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Production de l'exercice	195 918 000	257 848 000	283 836 000	371 754 000	423 672 000
Consommations Intermédiaires	(67 442 500)	(90 682 500)	(114 032 000)	(160 462 500)	(206 892 500)
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>128 475 500</b>	<b>167 165 500</b>	<b>169 804 000</b>	<b>211 291 500</b>	<b>216 779 500</b>

*Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2010.*

<sup>1</sup>[http://www.google.fr/define.fr/valeur ajoutée](http://www.google.fr/define.fr/valeur%20ajoutée)

Les valeurs ajoutées générées par la rizerie « TSARAVARY » montrent bien qu'elle contribue à l'augmentation du produit intérieur brut (PIB), celui-ci étant la somme de toutes les valeurs ajoutées créées par les différentes entreprises opérant dans le pays.

En observant ce tableau, on constate que la valeur ajoutée augmente d'année en année.

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

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

## **II. L'évaluation du point de vie social**

Cette évaluation consiste à déterminer les impacts de ce projet sur le plan social. L'analyse est basée sur la création d'emploi, sur l'importance sociale et sur le développement de la région.

### ***II.1. Création d'emploi***

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Il provient de l'insuffisance de l'offre, par rapport à la demande. Il frappe presque tous les pays, quelque soit leur niveau d'industrialisation. En effet, ce sont les jeunes diplômés ou non, (avec ou sans formation professionnelle) qui en sont souvent les premières victimes, et s'ils entouvent, le travail qu'ils exercent ne correspond pas à leurs spécialités. C'est donc un problème social à résoudre.

Pour lutter contre le chômage, l'Etat participe déjà à la création d'emploi, en encourageant les investisseurs nationaux et étrangers à s'investir. Notre projet constitue donc une source de création d'emploi, et aussi une source de revenu pour les cadres et manœuvres.

### ***II.2. contribution alimentaire***

Les produits rizicoles, c'est-à-dire le riz, ont pris une place incontournable dans le régime alimentaire des Malagasy à savoir :

-  la croissance de nos enfants, leur bon état de santé ;
-  le maintien de l'effort physique qui est la condition essentielle de son activité, parcequ'il reste encore notre aliment de base.

Aussi, notre exploitation contribuera à la sécurité alimentaire de la population.

### **II.3. Développement de la région**

Le projet a un double intérêt concernant le développement social de la région. Premièrement, c'est une source d'emploi pour le personnel impliqué et lié directement à l'entreprise. Ensuite, c'est une sorte de motivation qui incite les cultivateurs à varier leur secteur d'activité agricole, et les pousse à cultiver du riz, qui leur procure des ressources alimentaires et financières. De plus, les jeunes vont trouver du travail et, la société va se développer. En outre, l'instauration de cette usine dans la région permettra aussi aux populations riveraines de s'adapter au monde extérieur qu'ils n'ont pas eu l'occasion de voir, c'est-à-dire, pour leur développement.

## CONCLUSION

La région Diana est avant tout une région à potentiel agronomique fort. D'une manière générale, l'enclavement physique de certains secteurs, le mauvais état généralisé des pistes, le manque de moyens matériels, la faiblesse de l'élément humain, sont à l'origine de la problématique du développement de la région.

Les paysans ont du mal à gérer, leur récolte, à la moisson ; ils ont tendance à vendre une grande partie de leur riz, au détriment de leur besoin de consommation quotidienne, d'où la hausse flagrante du riz d'importation, malgré un excédent de production, accusant une hausse incessante du prix, notamment pendant la période de soudure.

Les collecteurs profitent de la situation et imposent leur prix ; ce dernier tourne d'ailleurs souvent à leur avantage. Ainsi, la raison d'être du projet de création d'une unité de collecte, de transformation et de commercialisation du riz blanc, repose sur les éléments moteurs concernant l'approche marketing basée sur l'élaboration d'un plan marketing, et dont l'approche adoptée concerne la combinaison des stratégies pull et push.

En un mot, le projet a fixé comme objectif, d'une part, de réaliser une meilleure répartition de la production de riz, dans la région Diana, afin d'éliminer cette hausse incessante d'importation et de prix en riz, en particulier pendant la saison « Asara », d'autre part, de motiver les paysans producteurs à produire d'avantage.

Un projet comme le nôtre a besoin de financement, car dans la plupart des cas, les promoteurs ne possèdent pas de capitaux suffisants. Avec les coûts des investissements, il est important de connaître, au préalable, si le projet est financièrement rentable, si nous pouvons avoir un bon plan de financement.

Le coût total de l'investissement prévu du projet s'élève à 170 490 000 Ariary. Les critères d'évaluation comme la pertinence, l'efficacité et l'efficience de l'entreprise doivent être pris au sérieux. Notre analyse a montré que les capitaux investis seront totalement récupérés avant la cinquième année du projet. La valeur actuelle nette (VAN) est largement positive, ce qui signifie, en d'autres termes, que l'activité dans le cadre de ce projet est "viable" et financièrement rentable, pour une durée suffisamment longue. Le taux de rentabilité interne (TRI) est de l'ordre de 38.77%, alors que le taux d'emprunt bancaire est de 20%. Nous pouvons donc affirmer, qu'en investissant dans cette activité, la rentabilité est assurée, car toutes les conditions sont réunies. Ainsi, notre projet contribuera à l'augmentation de la richesse

nationale, grâce à la création d'une valeur ajoutée, allant de 128 475 500Ar à la première année et 216 779 500 à la cinquième année.

Finalement, l'implantation de ce projet contribue au développement de la Région DIANA, comme définit dans le PRD de la région. La participation des divers acteurs économiques dans les secteurs potentiellement rentables, comme la filière rizicole, conduit à l'atteinte de l'objectif fixé par la Politique Générale de l'Etat, sur l'autosuffisance alimentaire. Nous ne pouvons pas lutter contre la pauvreté, si nous n'arrivons pas à assurer l'autoconsommation.

De plus, le projet permettra à la population d'assurer son développement, à un moment où la compétition va devenir de plus en plus agressive, entre les différentes régions, et où chaque région devra tirer le maximum de profit de ses propres ressources, pour améliorer le niveau de vie de ses citoyens et pour la création d'emplois.

D'autres effets sont également attendus de notre projet, tels que :

- l'accroissement de la production des autres branches de l'économie,
- la contribution à l'amélioration de la situation financière de l'Etat,
- la création d'emploi.

Notre projet permet de contribuer à la réalisation des objectifs de développement économique et social du pays.

## **BIBLIOGRAPHIE**

### OUVRAGES GENERAUX :

- BOUQUEREL Fernand, « Les études de marché » presse universitaire, 3<sup>e</sup> édition, Presses universitaires de Laval, 1975, 120 pages.
- ESTAY Christophe, Nerdji M'hamed « créer et développer une entreprise artisanale, Dunod, France, 2001, 90 pages.
- HIRSCH R., LEENHARDT B. « Le riz et le problème vivrier malgache », CFD, DPE, Paris, 1993, 236 pages.
- JOSIEN Samuel et LANDRIEUX-KARTOCHIAN Sophie, « Organisation et Management de l'entreprise » édition Gualino, Mercuès, 2007, 211 pages.
- KOTLER & DUBOIS, « Marketing Management, Nouveaux horizons », Edition française réalisé par Delphine Manceau, 11<sup>e</sup> édition, France, Mars 2005, 761 pages.
- LAUFERT & LINDON, « Le Mercator : Théorie et pratique Marketing », Dalloz, France, 1997, 425 pages.

### DOCUMENTS SPÉCIFIQUES ET PÉRIODIQUES

- Association TEFYSAINA « analyse de la filière riz de la Région Analanjirifo » année 2007, 12 pages
- CHRISTIAENSEN Luc « Riz et pauvreté à Madagascar » année 2004, 182 pages.
- COORDINATION D'AFRIQUE VERTE BURKINA FASO « Module de formation sur les techniques de stockage et de conservation des céréales », 44 pages, 1<sup>re</sup> édition, décembre 2004.
- JOUAN Thierry, « Marketing international et négociation » année 2004, page 4.
- MINISTERE DE LA COOPERATION DE LA REPUBLIQUE FRANCAISE « MEMENTO DE L'AGRONOME », 4<sup>e</sup> édition, Collection « Techniques rurales en Afrique », 1635 pages, année d'édition 1991.
- Monographie de la région DIANA, 134 pages
- Plan de compte 2005.
- Plan régional de développement de la région DIANA
- RAMBININTSOA Théophile « Les activités agricole et résumé des enquêtes permanents auprès des ménages 1993, 1996, 2001, 2005 ».

- Revue d'information économique de la Direction Générale de l'économie « Le riz à Madagascar » numéro 16, Avril 2004, 14 pages.

#### SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

- ANDRIATIANA Mohajy Samosdine, Cours de l'Environnement Economique de l'Entreprise, 3<sup>ème</sup> année, Université de Toamasina, année universitaire 2008-2009.
- BEZARA Raymond, cours de Mathématique financière, 2<sup>e</sup> année, année 2007, unité de formation en gestion, université d'Antsiranana.
- BOSIRANY Salimo « POUR LE DEVELOPPEMENT DES CULTURES MARAICHERS DANS LA MONTAGNE D'AMBRE », mémoire de fin d'étude années universitaires 1981-1984, département agriculture septembre 1985, 85 pages.
- HORACE Gatién Prudence, Cours d'initiation à l'Organisation, 1<sup>ère</sup> année, année 2006 unité de formation en gestion, université d'Antsiranana.
- Myriam, cours de gestion financière, 2<sup>e</sup> année, Unité de formation en gestion, Université Nord de Madagascar, année 2007.
- RATOVOSON Seth, cours du Système Agro- industrie I et II, 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> année, année universitaire 2008-2009, 2009-2010, Université de Toamasina.
- RAVELOSON Vololonirina, cours de Gestion budgétaire, 3<sup>e</sup> année, université de Toamasina, année 2008
- ROGER MARTIAL, cours MARKETING, 3<sup>ème</sup> année, Université de Toamasina, année universitaire 2008-2009.

#### SITES WEBS :

- <http://www.Madagascar-tribune.com>
- <http://www.moov.mg/tableaudeborddeleconomiedeMadagascar>
- <http://www.Lexpressmada.com/denrees-madagascar/22258-Le-prix-du-riz-du-02/04/2011>.
- <http://www.cerna.ensmp.fr/Enseignement/coursInitiation.Eco/3-EntrepriseInvestissement.pdf>. GIRAUD Pierre-Noël
- <http://www.deformations.com/controle-gestion/van.php>. « Notion d'actualisation »
- <http://fr.wikipedia.org/wiki/carences-nutritionnelles>, du 28/03/11.
- <http://www.wsws.org/français/News/2006/septembre2006/110906-Afri-p.Shtml> « l'insécurité alimentaire s'aggrave en Afrique » par MASON Barry, 11 septembre 2006. Tiré le 28/03/2011. 04 pages.



**ANNEXES**

Rapport-[Rapport-gratuit.com](http://Rapport-gratuit.com)

ANNEXE I

**DOSSIER DE DEMANDE DE LICENCE**

**I- Renseignement concernant les ou les représentants légaux seuls habilités à présenter la demande.**

- Photocopie de la CIN
- Casier judiciaire moins de 3 mois, à la date de dépôt de la demande de licence.
- Etat de personnel 211 bis (situation fiscale de l'année précédente et l'année en cours)
- La responsabilité de gérant étranger est tenue en plus d'apporter une attestation de dépôt de demande de visa de long séjour
- Certificat de bonne moralité

**II- Dossier concernant l'entreprise et son activité**

1- Présentation de l'entreprise :

- ❖ Dénomination ou raison sociale ;
- ❖ Forme juridique ;
- ❖ Objet de l'entreprise ;
- ❖ Siège social ;
- ❖ Adresse d'exploitation ;
- ❖ Statut légalisé et enregistré de l'entreprise.

2- Description du programme envisagé, étalé sur cinq ans : son activité personnelle, matériels, ... avec une estimation du volume d'affaires annuel.

3- Etat 211 bis (situation fiscale de l'année précédente et de l'année en cours) pour les entreprises existantes.

**III- Lettre d'engagement de réaliser dans un délai de un (1) mois à partir de la date de notification de la licence :**

- La souscription d'une assurance responsabilité civile professionnelle ;
- La souscription d'une garantie financière ;
- L'ouverture d'un compte bancaire ;
- La mise en place de l'entreprise, conformément à la réglementation en vigueur et conformément au dossier agréé ;
- Les brochures et supports de vente (envoi de l'administration chargée de tourisme).

Source : Recherche Personnelle, juillet 2010

ANNEXE II

DECISION N°02/2009-REG/DIANA

REPUBLIKAN'NY MADAGASIKARA  
Tanindrazana-Fabafahana-Fandrosoana

MINISTRE DE L'INTERIEUR

MINISTRE DE L'AMENAGEMENT DU  
TERRITOIRE ET DE LA DECENTRALISATION

REGION DIANA

DECISION N° 02/2009-REG/DIANA  
portant nomination des membres de la Cellule  
technique

LE CHEF DE REGION,

Vu la Constitution,  
Vu la loi n° 2004-001 du 17 juin 2004 relative aux Régions ;  
Vu le décret n° 2004-859 du 17 septembre 2004 fixant les règles relatives à l'organisation, au fonctionnement et aux attributions des Régions en application des dispositions transitoires de la loi n° 2004-001 du 17 juin 2004 relative aux Régions ;  
Vu le décret n° 2009-722 du 25 mai 2009 portant nomination des Chefs de Région ;  
Vu le décret n° 83-191 du 27 mai 1983 relatif à la commercialisation des paddy, riz et ses dérivés ;  
Vu le décret n° 86-092 du 02 avril 1986 portant réglementation de la commercialisation et du régime des prix des produits agricoles à Madagascar ;  
Vu l'arrêté interministériel n° 437/88 du 26 janvier 1988 modifiant certaines dispositions de l'arrêté interministériel n° 2264 /86 du 22 mai 1986 fixant les modalités d'application du décret n° 86-092 du 02 avril 1986 portant réglementation de la commercialisation et du régime des prix des produits agricoles à Madagascar ;  
Vu l'arrêté interministériel n° 17 645/07 du 16 octobre 2007 portant organisation de la rizerie et de la décortiquerie ;  
Sur proposition du Directeur Régional du Développement Rural de DIANA,

DECIDE :

Article premier - En application des dispositions de l'article 9 de l'arrêté interministériel n° 17 645/07 du 16 octobre 2007 portant organisation de la rizerie et de la décortiquerie, sont nommés membres de la Cellule technique chargée de l'examen des dossiers de demande de rizerie et de décortiquerie :

- Président : - M. RIKARIKA Lucien Joseph, IM. 245 695, Directeur Régional du Développement Rural de DIANA
- Membres : - M. BELAHY Fortuné André, IM. 247 981, Adjoint au Chef de District d'Antsiranana II
- M. HOUSSEN ALIBAY Johary, Maire de la Commune Urbaine de Diego-Suarez
- M. DIMILAHY, IM. 129 484, Agent Technique du Génie Rural
- M. ANDRIANABOENY Abdou Rahmany, IM. 234 772, Commissaire du Commerce et de la Concurrence
- M. BEJOMA, IM. 207 365, Adjoint Technique d'Hygiène et d'Assainissement
- M. RAKOTOMALALA ZAFINDRAVOLA Picrot, IM. 290 794, Chef de Service de l'Environnement

Article 2.- La Cellule technique se réunit sur convocation du Chef de Région en vue de l'examen des demandes d'autorisation de rizerie et de décortiquerie.

Article 3.- La présente décision sera enregistrée, publiée et communiquée partout où besoin sera.

Antsiranana, le 07 Juillet 2009

Signé : BEZARA Romuald

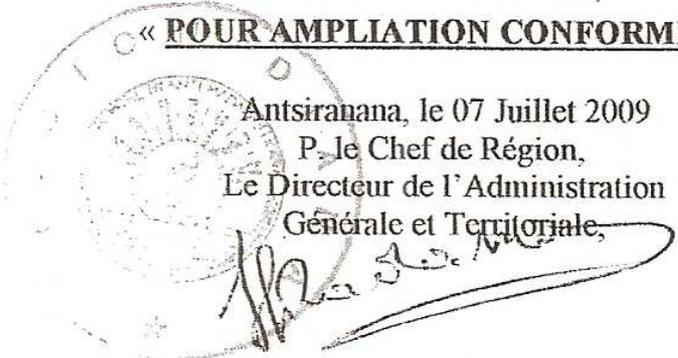
**« POUR AMPLIATION CONFORME »**

Antsirana, le 07 Juillet 2009  
P. le Chef de Région,  
Le Directeur de l'Administration  
Générale et Territoriale,

N° 180 – REG/DIANA

**Destinataires :**

- MININTER-MATD- MAEP-MINCOM-MEF  
« A titre de compte rendu »
- Membres Cellule Technique  
« Pour notification »

  
RADAMONANDRASANA Andrianimaharimisy  
Administrateur Civil

REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA

Fanindrazana-Fahafahana-Fandriasoana

MINISTERE DE L'AGRICULTURE  
DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE

MINISTERE DE L'ECONOMIE DU PLAN  
DU SECTEUR PRIVE ET DU COMMERCE

MINISTERE AUPRES DE LA  
PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE  
CHARGE DE LA DECENTRALISATION  
ET DE L'AMENAGEMENT DU  
TERRITOIRE

MINISTERE DE L'ENVIRONNEMENT  
DES EAUX ET FORETS

ARRETE INTERMINISTERIEL N° 11.645/07  
portant organisation de la rizerie et de la décortiquerie

LE MINISTRE DE L'AGRICULTURE DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE ;  
LE MINISTRE DE L'ECONOMIE DU PLAN DU SECTEUR PRIVE ET DU  
COMMERCE ;  
LE MINISTRE AUPRES DE LA PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE CHARGE DE LA  
DECENTRALISATION ET DE L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE ;  
LE MINISTRE DE L'ENVIRONNEMENT DES EAUX ET FORETS.

- Vu la Constitution ;  
Vu la Loi n° 99-021 du 19 Août 1997 sur la politique de gestion et de contrôle des pollutions  
industrielles et ses textes subséquents ;  
Vu la Loi sur la Concurrence n°2005/20 du 17 Octobre 2005 et ses textes subséquents ;  
Vu le Décret n°83-191 du 27 Mai 1983 relatif à la commercialisation des paddy, riz et ses  
dérivés ;  
Vu le Décret n°86-092 du 2 Avril 1986 portant réglementation de la commercialisation et du  
régime des prix des produits agricoles à Madagascar ;  
Vu le Décret n°2007-022 du 20 janvier 2007 portant nomination du Premier Ministre, Chef du  
Gouvernement ;  
Vu le Décret n° 2007 - 025 du 25 Janvier 2007, modifié par le Décret n° 2007 - 120 du 19  
Février 2007, portant nomination des membres du Gouvernement ;  
Vu le Décret N° 2007-186 du 27 Février 2007, fixant les attributions du Ministère de  
l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche ainsi que l'organisation générale de son Ministère ;  
Vu l'Arrêté interministériel n°437/88 du 26 Janvier 1988 modifiant certaines dispositions de  
l'arrêté interministériel n°2264/86 du 22 Mai 1986 fixant les modalités d'application du  
décret n°86-092 susvisés ;  
Vu l'Arrêté n°2290/88 du 5 Mai 1988 portant organisation de la rizerie et de la décortiquerie

ARRETEMENT :

TITRE I : DISPOSITIONS GENERALES

ARTICLE PREMIER : Toute création de rizerie ou de décortiquerie est autorisée à toute  
personne physique, morale, association légalement constituée, remplissant les conditions  
énumérées ci-dessous, par décision du Chef de Région.  
Il en est de même de la remise en fonction des rizeries ou de décortiqueries ayant cessé leur  
activité depuis plus de trois ans à la date du présent arrêté.

**ARTICLE 2 :** Toute personne voulant installer une rizerie ou décortiquerie doit être en possession de la décision portant autorisation d'installation de rizerie ou décortiquerie avant toute construction ou tout démarrage d'activités d'usinage de paddy.

**ARTICLE 3 :** Au sens du présent Arrêté :

- Une décortiquerie est une unité de transformation de paddy en riz utilisant des machines qui peuvent traiter jusqu'à mille (1 000) kilos de paddy par heure et dont l'activité se limite à la prestation de service.
- Une rizerie est une usine de transformation de paddy en riz utilisant des machines plus performantes (tables densimétriques, tamis, chaîne de conditionnement, étiquetage...) qui peuvent traiter plus de mille (1 000) kilos de paddy par heure. Outre les prestations de services, leurs activités s'étendent sur l'achat, le stockage de paddy et la vente des produits après traitement. Les emballages utilisés pour l'expédition de riz doivent présenter toutes garanties de propreté, de solidité et d'étanchéité.

## **TITRE II : COMPOSITION DE LA DEMANDE D'AUTORISATION**

**ARTICLE 4 :** La demande d'autorisation est adressée au Chef de Région.  
Elle doit mentionner :

- 1°- L'identité du demandeur (nom, prénoms, nationalité, qualité, profession, domicile, dans les cas d'un Particulier ; nom, siège et numéro de récépissé dans le cas d'une Association et raison sociale, forme, siège sociale dans le cas d'une Société).
- 2°- Le lieu d'implantation.

**ARTICLE 5 :** La demande doit être accompagnée des pièces suivantes:

1. d'un certificat de situation juridique dans le cas où le demandeur est le propriétaire du terrain ou d'un contrat de bail de cinq ans au minimum ou d'une autorisation du propriétaire avec lettre d'engagement entre le propriétaire et l'exploitant avec signatures légalisées à la Mairie. Le certificat de situation juridique du terrain où sera installé la rizerie ou décortiquerie étant toujours au nom du propriétaire.

S'il s'agit d'un terrain domanial, l'autorisation n'aura d'effet qu'après l'accomplissement des formalités exigées par la réglementation domaniale pour l'occupation d'un terrain.

La délivrance de l'autorisation est surtout conditionnée par l'existence d'un certificat de situation juridique.

2. d'une copie de la Carte d'Identité Nationale légalisée, d'un certificat de résidence dans le cas d'un Particulier, d'une copie du récépissé légalisée de constitution pour l'Association ou d'une copie légalisée d'une carte professionnelle dans le cas d'une Société.

3. d'un plan du bâtiment d'installation des machines qui respecte les normes suivantes :

▶ Dimensions minima de la salle des machines :

- Rizerie : Longueur : 10 m , Largeur : 8 m, Hauteur : 6 m

- Décortiquerie : Longueur : 5 m, Largeur : 4 m, Hauteur : 3 m

▶ le lieu d'implantation doit être entouré de clôture en dur d'une hauteur minimum de trois (3) mètres

▶ la salle des machines à construire doit être à deux (2) mètres au minimum de la clôture

▶ l'évacuation des sons et balles de riz doit avoir au maximum une hauteur de un (1) mètre par rapport au sol ou doit être équipée de dispositif permettant de rabattre l'évacuation à une hauteur de un (1) mètre au-dessus du sol également. La direction de l'évacuation des sons et balles de riz ne doivent pas être nuisibles aux milieux avoisinants .

▶ L'exutoire doit être couvert à la sortie.

4. d'un plan de masse indiquant le lieu d'implantation, les abords de l'usine, les habitations voisines, les bâtiments à usage publique (école, hôpital ou poste médical, temple ou église...)

5. d'un engagement manuscrit de :

- respecter l'environnement : enlèvement périodique des sons et balles de riz, l'hygiène et la salubrité publiques fixées par les normes en vigueur;

- respecter les horaires de travail fixé par la Cellule technique, les normes de sécurité des ouvriers et la réglementation qui régit le travail.

- d'envoyer les rapports de déclaration de stock et d'usinage.

6. d'un état descriptif de la machine avec les caractéristiques techniques minimales suivantes :

- machine non bruyante de préférence.

- pour les décortiqueries :

- tamisage obligatoire

- les machines doivent être munies de dépailleurs de puissance > 8 CV et de polisseur de puissance > 15 CV (puissances requises pour les moteurs séparés)

- capacité d'usinage : 500 kg /heure

- rendement : 65 % ( riz décortiqué )

- puissance : > 8 CV si tout l'ensemble est actionné par un seul moteur.

- pour les rizeries :

- la machine à utiliser doit être munie de nettoyeuse à paddy de puissance > 5CV, d'épierreuse de puissance > 5 CV, de dépailleurs de 6" et de puissance > 8 CV , de séparateur de balle, de table densimétrique de puissance > 5 CV,

de polisseur de puissance > 15 CV , d'élévateur, et de trieuse si l'exploitant fait du riz de luxe :

- capacité d'usinage : > 2000 kg/h ( grains courts) ;  
>1700 kg/h ( grains longs)

- rendement : 65 % ( Riz décortiqué )

- puissance > 35 CV si tout l'ensemble est actionné par un seul moteur.

### TITRE III : CIRCUIT DE LA DEMANDE

ARTICLE 6 : La demande est adressée au Chef de Région après visa du Chef Fokontany ou son équivalent .

ARTICLE 7 : Le chef Fokontany fera une affichage pour l'enquête Commodo et incommodo ouverte pendant dix ( 10 ) jours .

Après un résultat positif de celui-ci le dossier complet avec les pièces requises et un certificat de non objection de l'implantation de la décortiquerie ou rizerie sera transmis au Maire de la Commune concernée qui le transmettra au Chef de Région.

ARTICLE 8 : Le Chef de Région convoquera la Cellule technique chargée de l'examen des demandes d'autorisation de rizerie et de décortiquerie.

ARTICLE 9 : La Cellule technique sera composée de :

Président : le Directeur du Développement Rural de la Région ou son représentant

Membres :

- Le chef District ou son représentant ;
- Le Maire de la Commune ou son représentant ;
- un représentant de la Direction ou du Service déconcentrée chargée de l'Agriculture
- un représentant de la Direction ou du Service déconcentrée chargée du Commerce
- un représentant de la Direction ou du Service déconcentrée chargée de la Santé.
- un représentant de la Direction ou service déconcentrée chargée de l'Environnement, des Eaux et Forêts.

ARTICLE 10 : Les dossiers de demande d'autorisation seront examinées par la Cellule technique qui effectuera des descentes sur terrain.

La Cellule technique peut demander toute pièce manquante nécessaire à l'octroi de l'autorisation.

ARTICLE 11 : Les horaires de travail, les murs, dallage, aération et stockage des balles de riz seront laissés à l'appréciation de la Cellule technique.

ARTICLE 12 : Après étude et examen des dossiers ainsi que les descentes sur terrain la cellule technique statuera ensemble sur l'octroi ou non de l'autorisation .

Un procès-verbal sera dressé et signé par tous les membres présents après chaque séance .

Une ou plusieurs demandes peuvent être examinées lors d'une séance.

ARTICLE 13 : Le dossier avec le procès-verbal et le projet de décision seront transmis au Chef de Région qui signera la décision.

ARTICLE 14 : Après autorisation de l'ouverture de la décortiquerie ou de la rizerie, le Chef de Région est tenu d'adresser une copie de la décision aux Services de la fiscalité concernés.

## **TITRE IV : MESURES POUR LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT**

**ARTICLE 15** : Tout exploitant d'une rizerie/décortiquerie est tenu de prendre en compte, dans la gestion globale de son entreprise, l'impact environnemental de ses activités sur l'ensemble des milieux avoisinant et de disposer d'un programme d'action ou de mesures pour la préservation de l'environnement. A cet effet il doit se conformer aux directives et normes prévues par les lois et règlements relatifs à l'environnement et à la gestion et au contrôle des pollutions générées par l'émission des sons et balles de riz, des poussières, des fumées et des bruits.

**ARTICLE 16** : L'enlèvement périodique des sons et balles de riz, l'hygiène et la salubrité publique fixée par les normes en vigueur doivent être rigoureusement effectués.

## **TITRE V : AUTRES DISPOSITIONS**

**ARTICLE 17** : Lorsque la rizerie ou la décortiquerie autorisée change d'exploitant sans changer d'emplacement ni d'adresse, le successeur ou le représentant doit, dans un délai d'un (01) mois, en faire la déclaration au Chef de Région pour annuler l'ancienne décision et la remplacer par une nouvelle au nom du nouvel exploitant.

**ARTICLE 18** : Dans le cas où de graves inconvénients pour la salubrité et l'intérêt général se révéleraient à l'occasion du fonctionnement de la rizerie ou de la décortiquerie ayant fait l'objet d'une autorisation, des décisions d'abrogation de l'autorisation ou de fermeture temporaire sont prises par le Chef de Région après avis de la Cellule technique.

**ARTICLE 19** : Le transfert d'une rizerie ou d'une décortiquerie sur un autre emplacement est considéré comme une nouvelle installation et le demandeur doit fournir tous les dossiers stipulés par les Articles 4 et 5 ci-dessus.

**ARTICLE 20** : La création d'une décortiquerie ambulante peut être autorisée, par décision du Chef de Région, dans les localités n'ayant aucune implantation permanente de rizerie ou de décortiquerie fixe.

Les décortiqueries ambulantes sont soumises aux mêmes conditions que les décortiqueries et rizeries fixes.

**ARTICLE 21** : Des contrôles administratifs ou techniques peuvent s'effectuer, à tout moment, dans les rizeries et décortiqueries par la Région et/ou par la Commune avec l'assistance des Directions ou Services Techniques Déconcentrés seuls habilités à constater les anomalies et les irrégularités d'exploitation des installations.

**ARTICLE 22** : Toute cessation d'activité à caractère provisoire ou définitif doit être portée à la connaissance du Chef de Région et du Maire de la Commune concernée dans un délai de trois (3) mois. La déclaration y afférente se fait par écrit et porte mention des motifs qui ont amené la prise d'une telle décision.

TITRE VI : DIVERS

ARTICLE 23 : Les infractions au présent arrêté sont constatées, poursuivies et réprimées conformément aux dispositions des textes en vigueur.

ARTICLE 24 : Toutes dispositions antérieures contraires au présent arrêté sont et demeurent abrogées notamment l'arrêté n° 2290/88 du 05 mai 1988.

ARTICLE 2 : Le présent arrêté sera enregistré et publié au Journal Officiel de la République.

Antananarivo le 16 OCT 2007

LE MINISTRE AUPRES DE LA PRESIDENCE  
DE LA REPUBLIQUE CHARGE DE LA  
COORDINATION DE LA REALISATION ET DE  
L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE



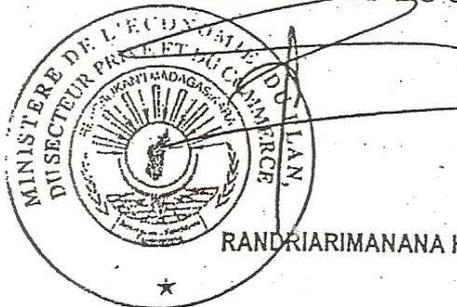
Yvan RANDRIASANDRATRINIONY

LE MINISTRE DE L'AGRICULTURE  
DE L'ELEVAGE ET DE LA PECHE



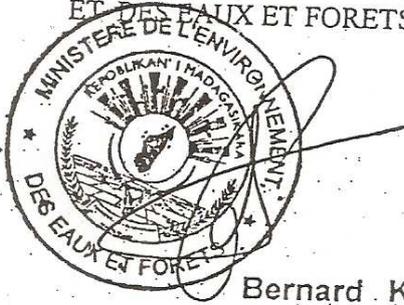
MATOLOJANAHARY Marius

LE MINISTRE DE L'ECONOMIE DU PLAN  
DU SECTEUR PRIVE ET DU COMMERCE



RANDRIARIMANANA Harison E.

LE MINISTRE DE L'ENVIRONNEMENT  
ET DES EAUX ET FORETS



Bernard KOTO

ANNEXE III

**TABLEAU DE CLASSEMENT DES RIZ**

Classement	Riz de luxe	I	II	III	Riz Demi-luxe	T1	T2	T3
<b>6,5mm</b>		*						
<b>[6,5 mm; 6mm]</b>		10%						
<b>6mm</b>			*	*	*			
<b>[5,5; 6mm]</b>			10%	10%	10%			
<b>Non infesté</b>	*				*			
<b>Endommagé</b>		0	0,10%	0,25%	0,50%			
<b>Sec</b>	*				*			
<b>Vert immature</b>		0	0,25%	0,25%	0,50%			
<b>Rouge</b>		0	0,01%	0,01%	0,01%			
<b>Strié rouge</b>	3%				3%			
<b>Jaune</b>		0,25%	0,25%	1%		1%	3%	10%
<b>Crayeux</b>	3%	3%	5%	6%	10%	10%	15%	15%
<b>dont totalement crayeux</b>		1%	1%	1%		2%	5%	5%
<b>translucide</b>	*				*			
<b>Grains entiers</b>		97%	97%	92%				
<b>Brisures</b>		3%	3%	58%		25%	25%	40%
<b>dont fine brisures</b>	0				0			
<b>Paddy</b>		0	0,01%	0,25%	0,50%			
<b>Matières étrangères</b>	0,05%				0,25%			

*Source : Journal Officiel de la République Malgache, DECRET N°61-6548 du 21 octobre 1961, Pages 1861, fixant les normes des riz exportés hors du territoire de la République Malgache.*

ANNEXE III

TABLEAU DE CLASSEMENT DES RIZ

Classement	RIZ ORDINAIRE				CARGOS			Brisures	
	BC1	BC2	B1	SB1	P1	CA	CI	BRI	BR2
<b>Usiné</b>	*	*	*	*	*		*		
<b>Blanc</b>	*	*						*	
<b>Sec</b>	*				*		*		
<b>Non infesté</b>	*				*		*		
<b><u>Grains:</u></b>									
<b>Striés rouges</b>	15%	20%							
<b>Jaunes</b>	3%	3%	5%	5%		2%	10%		
<b>Endommagés</b>	1%	1%	1%	1%	2%				
<b><u>Entiers</u></b>						75%	25%		
<b>dont</b>									
<b>brisures (totales)</b>	25%	42%	50%	40%	50%	25%		10%	
<b>brisures fines</b>	1%	1%	1%	1%					
<b>Paddy</b>	1%	1%	5%	5%	2%	5%		1%	
<b>Matière étrangères</b>	1%	1%	1%	1%	2%	1%		5%	10%

*Source : Journal Officiel de la République Malgache, DECRET N°61-6548 du 21 octobre 1961, Pages 1862, fixant les normes des riz exportés hors du territoire de la République Malgache.*

ANNEXE IV

MACHINE DÉCOTIQUEUSE COMPLÈTE



ANNEXE V

TECHNIQUES D'EMPILAGES DES SACS

Premier tas



Deuxième tas



Pile finale obtenue



## LISTE DES ILLUSTRATIONS

### LISTE DES TABLEAUX

Tableau N° I : Typologie des sociétés.....	18
Tableau N° II La deuxième étape selon le diagramme de Gantt.....	22
Tableau N° III: Valeurs alimentaires du grain du riz. ....	27
Tableau N° IV : Le calendrier cultural rizicole de la région Diana .....	30
Tableau N° V: Estimation de la quantité de paddy à collecter (unité en daba) .....	31
Tableau N° VI: Tableau estimatif du Chiffre d'affaire .....	35
Tableau N° VII : Prévision de production du riz .....	35
Tableau N° VIII: Détails de production rizicole de l'année 2009.....	39
Tableau N° IX: Produit à offrir .....	40
Tableau N° X: Le besoin en riz local pour la région DIANA.....	41
Tableau N° XI: Besoin en riz import pour les cinq District.....	42
Tableau N° XII : Quantité d'aliments consommés par groupe socio-économique.....	42
Tableau N° XIII: le prix en kapoaka du riz durant le premier trimestre de l'année 2010.....	45
Tableau N° XIV: Matériels et mobilier de bureau .....	57
Tableau N° XV: Récapitulation des investissements en Ariary.....	58
Tableau N° XVI: Taux d'amortissement linéaire des immobilisations .....	59
Tableau N° XVII: Amortissement de frais d'établissement.....	60
Tableau N° XVIII: Amortissement de construction.....	60
Tableau N° XIX: Amortissement agencement, aménagement et installation.....	61
Tableau N° XX: Amortissement des matériels et outillages industriels .....	61
Tableau N° XXI: Amortissement des matériels d'exploitation .....	62
Tableau N° XXII: Amortissement des matériels de transports .....	62
Tableau N° XXIII: Amortissement des matériels et mobiliers de bureau.....	63
Tableau N° XXIV: Amortissement des matériels informatiques.....	63
Tableau N° XXV: La récapitulation des amortissements (montant en Ar).....	63
Tableau N° XXVI: Financement des immobilisations.....	64
Tableau N° XXVII: Répartition du plan de financement.....	65
Tableau N° XXVIII: Nature, durée et taux des crédits .....	66
Tableau N° XXIX: Le remboursement de l'emprunt (montant en Ar) .....	67
Tableau N° XXX: Fonds de roulement initial (montant en Ariary).....	68
Tableau N° XXXI: Bilan d'ouverture (montant en Ariary) .....	69
Tableau N° XXXII: coût d'achat de paddy.....	70
Tableau N° XXXIII : Fourniture de magasin (montant en Ariary).....	71
Tableau N° XXXIV: Coûts des sacs pour la collecte.....	71
Tableau N° XXXV: Coûts des palettes .....	72
Tableau N° XXXVI: Récapitulatif des couts de conditionnements.....	72
Tableau N° XXXVII: Coûts des vêtements de travail (montant en Ar).....	72
Tableau N° XXXVIII: La récapitulation des salaires mensuels du personnel (Montant en Ar)..	73
Tableau N° XXXIX: La récapitulation des salaires annuels du personnel (Montant en Ar).....	74
Tableau N° XL: Détermination des charges sociales et patronales (en Ar).....	75
Tableau N° XLI: Dotation aux amortissements (montant en Ar) .....	75
Tableau N° XLII: Récapitulation des charges d'exploitation sur 1 à 5 ans (montant en Ar) .....	76
Tableau N° XLIII: vente de riz blanc.....	77
Tableau N° XLIV: Estimation du décorticage des particuliers (montant en Ariary).....	78
Tableau N° XLV: Récapitulatif du Chiffre d'affaire .....	78
Tableau N° XLVI: Compte de résultat prévisionnel par nature (montant en Ar) .....	81

Tableau N° XLVII: Flux de trésorerie sur cinq années d'exploitation (montant en Ariary) .....	83
Tableau N° XLVIII: Bilan prévisionnel pour la première année (montant en Ariary) .....	85
Tableau N° XLIX: Bilan prévisionnel pour la deuxième année (montant en Ariary) .....	86
Tableau N° L: Bilan prévisionnel pour la troisième année (montant en Ariary) .....	87
Tableau N° LI: Bilan prévisionnel pour la quatrième année (montant en Ariary) .....	88
Tableau N° LII: Bilan prévisionnel pour la cinquième année (montant en Ariary) .....	89
Tableau N° LIII: Détermination de la capacité d'autofinancement (CAF) .....	91
Tableau N° LIV: Récapitulation des charges variables (montant en Ariary) .....	92
Tableau N° LV: Récapitulation des charges fixes (montant en Ariary) .....	93
Tableau N° LVI: Calcul du seuil de Rentabilité (montant en Ariary) .....	94
Tableau N° LVII: Les cash-flows prévisionnels .....	95
Tableau N° LVIII: Détermination du cash flow actualisé au taux de 20% .....	96
Tableau N° LIX: La détermination des cash-flows au taux de 50% .....	98
Tableau N° LX: Le calcul du DRCI .....	99
Tableau N° LXI: Calcul des valeurs ajoutées (montant en Ar) .....	102

## LISTE DES FIGURES

Figure n° 1 : Carte de localisation de la Région Diana .....	15
Figure n° 2: Structure de l'organigramme .....	19
Figure n° 3: Graphique de l'évolution du Chiffre d'affaires .....	34
Figure n°4: Nombre de sacs mis en vente .....	36
Figure n°5: Schéma du Circuit de distribution .....	43
Figure n°6: Plan général du bâtiment .....	56

## TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	
REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>6</b>
<b>PREMIÈRE PARTIE : ÉTUDE CONTEXTUELLE DU PROJET</b> .....	<b>8</b>
<b>CHAPITRE I : PRÉSENTATION DU PROJET</b> .....	<b>10</b>
<i>Section I : ÉTUDE MONOGRAPHIQUE DE LA ZONE D'ÉTUDE</i> .....	<i>10</i>
I. La situation géographique .....	10
I.1. La localisation .....	10
I.2. Le climat et la température .....	11
II. La situation démographique .....	11
II.1. La population Aspect socio- culturel et démographique .....	11
II.1.1. Population et démographie .....	11
II.2. Le niveau d'instruction et situation vis-à-vis de l'emploi .....	12
II.3. Les croyances et les religions .....	12
II.3.1. Christianisme .....	12
II.3.2. Autres.....	12
II.3.3. Les us et coutumes.....	12
III. Le site du projet.....	13
III.1. La situation démographique .....	13
III.2. La situation socio-économique.....	14
<i>Section II : LES CARACTÉRISTIQUES DU PROJET</i> .....	<i>16</i>
I. Historique .....	16
I.1. Historique de la filière riz .....	16
I.2. Activité.....	16
II. Objectifs .....	16
II.1. Les objectifs internes de l'entreprise .....	16
II.2. Objectifs externes .....	17
III. La forme juridique.....	17
<i>Section III : ÉTUDE ORGANISATIONNELLE DU PROJET</i> .....	<i>18</i>
I. L'organigramme.....	18
I.1 La définition de l'organigramme envisagé.....	18
I.2 La structure de l'organigramme .....	18
II. La description des principales fonctions du personnel.....	19
II.1 Le Gérant .....	19
II.2. La secrétaire.....	20
II.3 Le responsable d'exploitation.....	20
II.4 Le responsable commercial .....	20
II.5. Le responsable administratif et financier.....	20
II.6. Le magasinier .....	20
II.7. Le vendeur .....	21
II.8. Le comptable .....	21
II.9. Les Ouvriers .....	21
II.10. Les Chauffeurs.....	21
II.11. Les Agents de sécurité et l'agent de ménages .....	21
III. Le chronogramme des travaux et activités.....	21
III.1. Première étape .....	22
III.2. Deuxième étape .....	22
<b>CHAPITRE II : PRÉSENTATION DU MODE D'EXPLOITATION</b> .....	<b>23</b>

<i>Section I : ÉTUDE DESCRIPTIVE DU RIZ</i> .....	23
I. Présentation .....	23
I.1. La description.....	23
I.2. Origine .....	24
II. Étude morphologique .....	24
II.1. L'appareil végétatif .....	24
II.1.1. Les racines .....	24
II.1.2. Les tiges .....	24
II.1.3. Les feuilles.....	25
II.2. L'appareil reproducteur .....	26
III. Valeurs nutritives apportées par la consommation du riz .....	26
III.1. Valeurs énergétiques .....	26
III.2. Apports vitaminiques et minéral .....	27
III.3. Quelques indications .....	28
III.4. Remarques sur la valeur nutritive du riz blanchi.....	28
<i>Section II : LA CONDUITE DU PROJET</i> .....	28
I. L'organisation de la collecte .....	28
I.1. Les calendriers .....	29
I.1.1. Le calendrier cultural rizicole .....	29
I.1.2. Le calendrier de collecte .....	30
I.1.3. Les points de collecte.....	31
II. Les techniques de stockage .....	31
II. 1. Le temps de stockage.....	31
II. 2. La méthode de stockage et de conservation .....	32
III. La transformation .....	32
IV.1. Le rendement d'usinage .....	32
IV.1.1. Calcul du rendement d'usinage: .....	33
IV.1.2. Technique de transformation du paddy en riz blanc .....	33
IV. La commercialisation .....	33
<i>Section III : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGÉE</i> .....	34
I. L'évolution du chiffre d'affaires .....	34
II. La production envisagée.....	35
III. Aspect qualitatif .....	36
III.1. Aspects qualitatifs .....	36
III.1.1. La propreté du riz .....	36
III.1.2. Les défauts du grain .....	37
III.1.3. Les caractéristiques du grain crû : .....	37
III.1.4. Comportement à la cuisson .....	37
III. 1.5. Caractéristiques du grain cuit.....	37
<b>CHAPITRE III : ETUDE DU MARCHÉ VISÉ OU CIBLÉ</b> .....	38
<i>Section I : LA DESCRIPTION DU MARCHÉ</i> .....	38
I. La zone cible .....	38
I.1. Marché local.....	38
I.2. Marché périphérique .....	38
II. La part visée sur le marché.....	39
<i>Section II : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE</i> .....	40
I. Analyse de l'offre et de la demande .....	40
I.1. L'offre du riz.....	40
I.1.1. la qualité de produit à offrir .....	40
I.2. La demande du riz.....	41

I.2.1. Besoin en Riz sur le marché local.....	41
I.2.2. Consommation moyenne de riz par tête.....	42
II. Distribution des produits .....	43
II.1. Choix des canaux de distribution.....	43
III. La concurrence .....	43
III.1. Les riz sur le marché .....	44
III.1.1 Le riz local.....	44
III.1.2. Le riz importés .....	44
III.2. Les distributeurs de riz gasy.....	44
III.2.1. Les décortiqueries .....	44
III.2.2. Les collecteurs.....	44
III.2.3. Les unités similaires .....	45
IV. Le prix sur le marché .....	45
<i>Section III: LES ASPECTS MARKETING DU PROJET .....</i>	<i>46</i>
I. Stratégies marketing.....	46
I.1 La stratégie Pull ou Push.....	46
I.1.1 La stratégie pull « Tirer ».....	47
I.1.2 La stratégie push « Pousser ».....	47
II. Le Marketing Mix .....	47
II.1 La politique de produit .....	47
II.2 La politique de prix.....	48
II.3 La politique de distribution.....	49
II.4 La politique de communication .....	49
III. La stratégie de positionnement concurrentielle à adopter.....	50
III.1. Les stratégies du leader .....	50
III.1.1. Accroissement de la demande .....	50
III.1.2. La protection de la part de marché.....	50
III.1.3. L'extension de la part de marché .....	50
IV. L'analyse de l'environnement.....	51
IV.1 Analyse de l'environnement interne .....	51
IV.1.1. Les forces .....	51
IV.1.2. Les faiblesses .....	51
IV.2 Analyse de l'environnement externe.....	51
IV.2.1. Les opportunités .....	51
IV.2.2. Menaces .....	52
<b>DEUXIÈME PARTIE : IDENTIFICATION ET ÉVALUATION DU PROJET .....</b>	<b>53</b>
<b>CHAPITRE I : CONDITIONS FINANCIERES .....</b>	<b>54</b>
<i>Section I : LES INVESTISSEMENTS ET LEURS FINANCEMENTS .....</i>	<i>55</i>
I. Investissements.....	55
I.1. Immobilisation incorporelle.....	55
I.2. Immobilisations corporelles.....	55
I.2. 1. Terrain.....	56
I.2.2 Agencement, aménagement et installation .....	56
I.2.3 Construction.....	56
I.2.4 Les matériels d'exploitation .....	57
I.2.5 Les matériels et outillages industriels .....	57
I.2.6 Le matériel de transport .....	57
I.2.7 Les matériels et mobiliers de bureau .....	57
I.2.8 Les matériels informatiques.....	57
II. Les amortissements des investissements .....	58

II.1 Définition.....	58
II.2 La description de la méthode.....	58
II.3 Les tableaux d'amortissement des matériels utilisés par le projet .....	59
II.3.1 Amortissement de frais d'établissement.....	59
II.3.2 Amortissement de construction .....	60
II.3.3 Amortissement, agencement, aménagement et installation.....	60
II.3.4 Amortissements des matériels et outillages industriels .....	61
II.3.5 Amortissement des matériels d'exploitation .....	61
II.3.6 Amortissement des matériels de transport.....	62
II.3.7 Amortissement des matériels et mobiliers de bureau .....	62
II.3.8 Amortissement des matériels informatiques.....	63
<i>Section II : LE FINANCEMENT DU PROJET ET LE FONDS DE ROULEMENT .....</i>	<i>64</i>
I. Les modes de financement possibles .....	64
I.1 Le financement interne .....	65
I.1.1 La formation du capital.....	65
I.1.2 L'autofinancement .....	65
I.2 Le financement externe.....	65
I.2.1 Le choix de l'organisme.....	66
I.2.2 Les conditions d'octroi de crédit à la BOA Madagascar .....	66
I.2.2.1 Les critères subjectifs.....	66
I.2.2.2 Les critères objectifs .....	66
II. Montant et remboursement de l'emprunt .....	66
II.1 Les durées de l'emprunt et les taux appliqués.....	66
II.2 Les conditions d'emprunt .....	67
III. Le fonds de roulement initial .....	68
IV. Le bilan d'ouverture .....	69
<i>Section III : LES COMPTES D'EXPLOITATION .....</i>	<i>70</i>
I. Les charges d'exploitation .....	70
I.1 Les achats consommés.....	70
I.1.1 Achat des matières premières en daba .....	70
I.1.2 Les autres approvisionnements .....	71
I.1.2.1 Achat de fournitures consommables.....	71
I.1.2.2. Les emballages et les palettes .....	71
I.1.3 Achats non stockés de matières et fournitures administratives .....	72
I.1.4 Services extérieurs .....	73
I.1.5 Les charges du personnel.....	73
I.1.6 Les charges sociales liées aux salaires.....	74
I.1.7 La dotation aux amortissements.....	75
I.1.8 Les impôts et taxes, versements assimilés .....	75
II. Les produits d'exploitation.....	76
II .1. La vente de riz blanc.....	77
II .2. La vente de son .....	77
II.3. Le décorticage des particuliers .....	78
<b>CHAPITRE II : ÉVALUATION FINANCIÈRE DU PROJET .....</b>	<b>80</b>
<i>Section I : LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNELS .....</i>	<i>80</i>
I. Les comptes de résultat prévisionnels.....	80
<i>Section II : LE FLUX DE TRESORERIE PREVISIONNELLE.....</i>	<i>82</i>
<i>Section III : LES BILANS PREVISIONNELS.....</i>	<i>84</i>
I. Définition .....	84
I.1 L'actif du bilan.....	84

I.2 Le passif du bilan .....	84
I.3 Les capitaux propres .....	85
<b>CHAPITRE III : L'ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ ET ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ.....</b>	<b>90</b>
<i>Section I : L'ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ.....</i>	<i>90</i>
I. La capacité d'autofinancement .....	90
I.1 Définition .....	90
I.2 La détermination de la capacité d'autofinancement .....	90
II. Le seuil de rentabilité .....	91
II.1 Définition.....	91
II.2 Unité du seuil de rentabilité.....	91
II.3 Le calcul du seuil de rentabilité.....	92
II.3.1 Les charges variables.....	92
II.3.2 Les charges fixes .....	92
II.3.3 Formule et mode de calcul du seuil de rentabilité.....	93
<i>Section II : L'ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DE L'INVESTISSEMENT.....</i>	<i>95</i>
I. Le cash-flow prévisionnel.....	95
I.1 Définition .....	95
I.2 Taux d'actualisation.....	96
II. Evaluation selon les outils et les critères de rentabilité du projet.....	96
II.1 La valeur actuelle nette (VAN) .....	96
II.1.1 Définition.....	96
II.2 Le taux de rentabilité interne (TRI).....	97
II.2.1 Définition.....	97
II.2.2 Interprétation .....	98
II.3 Les délais de récupérations des capitaux investis ou DRCI.....	99
II.3.2 Interprétation .....	100
II.4 L'indice de profitabilité (IP).....	100
II.4.1 Définition.....	100
III. Selon les critères d'évaluation.....	100
III.1. La pertinence .....	101
III.2.L'Efficacité.....	101
III.3.L'efficience .....	101
II.4.Impact du projet.....	101
III.5. Durée de vie du projet .....	101
<i>Section III : ÉVALUATION D'ORDRE ÉCONOMIQUE ET SOCIAL.....</i>	<i>102</i>
I. Évaluation du point de vue économique.....	102
I.1 Création de la valeur ajoutée.....	102
I.2 Augmentation des revenus .....	103
II. L'évaluation du point de vue social.....	103
II.1. Création d'emploi .....	103
II.2.contribution alimentaire.....	103
II.3. Développement de la région .....	104
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>105</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>107</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>109</b>
<b>LISTE DES ILLUSTRATIONS .....</b>	<b>123</b>
<b>TABLE DES MATIÈRES .....</b>	<b>125</b>