
SOMMAIRE

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

Liste des abréviations, des sigles et des acronymes

Méthodologie

INTRODUCTION - 8 -

PREMIÈRE PARTIE : PRESENTATION GENERALE DU PROJET

Chapitre I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DISTRICT D'ANDILAMENA.....	- 12 -
Section I : CONTEXTE PHYSIQUE ET ENVIRONNEMENTAL	- 12 -
Section II – CONTEXTE SOCIAL ET INFRASTRUCTUREL.....	- 15 -
Chapitre II – GENERALITES SUR LE MANIOC	- 18 -
Section I – EXIGENCES ECOLOGIQUES	- 18 -
Section II : LE SYSTEME ET LE RENDEMENT DE PRODUCTION DE MANIOC	- 20 -
Chapitre III : TECHNIQUE DE PRODUCTION AMELIOREE	- 22 -
Section I : LES BASES DE LA PRODUCTION	- 22 -
Section II : LE POST – RECOLTE ET LES EXPLOITATIONS DE LA FILIERE MANIOC	- 33 -
Section III : LES FORCES ET FAIBLESSES DES EXPLOITANTS DU PRODUIT, OPPORTUNITÉS ET MENACES	- 36 -
CHAPITRE IV : ÉTUDE DE MARCHÉ ET STRUCTURE ORGANISATIONNELLE ..	- 38 -
Section I: ÉTUDE DE MARCHÉ	- 38 -
Section II : STRUCTURE ORGANISATIONNELLE	- 49 -

DEUXIÈME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Chapitre I. INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET COMPTES DE GESTION	- 60 -
Section I – LES INVESTISSEMENTS	- 60 -
Section II : LES AMORTISSEMENTS	- 63 -
Section III : LE FINANCEMENT DU PROJET ET FONDS DE ROULEMENT.....	- 69 -
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITÉ.....	- 83 -
Section I : LES RÉSULTATS PRÉVISIONNELS	- 83 -
Section II : SEUIL DE RENTABILITÉ	- 86 -
Section III : LE PLAN DE FINANCEMENT	- 89 -
Section IV – BILAN PRÉVISIONNEL	- 92 -
CHAPITRE III – EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET	- 98 -
Section I – LES RATIOS.....	- 98 -
Section II – ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ COMMERCIALE.....	- 101 -
Section III – EVALUATION DE LA RENTABILITE ECONOMIQUE.....	- 101 -
Section IV : EVALUATION DE LA RENTABILITE FINANCIERE.....	- 103 -
Section V : ÉVALUATION SOCIALE.....	- 109 -
CONCLUSION	- 111 -
BIBLIOGRAPHIE.....	- 112 -
ANNEXES	- 113 -
LISTE DES ILLUSTRATIONS	- 118 -
TABLE DES MATIÈRES.....	- 121 -

REMERCIEMENTS

Le présent mémoire est le fruit de nos quatre années d'études universitaires à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Toamasina, sans aucune négligence de toutes les éducations reçues antérieurement au cours de la vie courante.

Nous voulons préciser que cet ouvrage n'aurait pu être réalisé sans l'aide et la contribution de certaines personnes à l'endroit de qui nous tenons à exprimer nos vifs remerciements, ainsi que notre profonde gratitude ; en particulier nos remerciements vont à l'endroit de:

Monsieur ANDRIAMARO-RAOELISON Henri, Enseignant Chercheur, Encadreur Enseignant qui, malgré ses diverses responsabilités a beaucoup apporté des conseils et guides permettant de mener à bien le présent ouvrage.

Monsieur TOTO Paul, Encadreur Professionnel qui nous a beaucoup consacré son temps à la direction et l'élaboration de ce travail, il a mis à notre disposition ses expériences et son professionnalisme.

Nous tenons aussi à exprimer nos vifs remerciements à tous les Enseignants de l'Université de Toamasina qui nous ont formé et nous ont transmis leurs connaissances.

Ensuite, à toutes les branches administratives ou privées qui nous ont accepté pour la collecte des informations, et ainsi qu'à toutes les personnes qui, de loin ou de près, ont participé ou contribué à la réalisation de ce travail.

Enfin, nous ne saurions terminer cette page de remerciements sans exprimer notre gratitude à nos parents, à nos frères pour leur aide financière et leur soutien moral, et ainsi qu'à tous nos amis étudiants universitaires qui ont créé une ambiance inoubliable.

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

Ar ou ar	: Ariary
BOA	: Bank Of Africa
BTM	: Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra
C.A.F.	: Capacité d'Auto-Financement
C.D.P.	: Capital en Début de Période
C.F.P.	: Capital en Fin de Période
CNaPS	: Caisse Nationale pour la Prévoyance Sociale
D.S.M	: Direction d'un Service de Ménage
E.P.M.	: Enquête Permanente de Ménage
FO.FI.FA. Ambanivohitra	: Foibe Fikarohana momba ny Fampanandrosoana eny
F.R.	: Fonds de Roulement
GTDR	: Groupe de Travail pour le Développement Rural
INSTAT	: Institut National de la Statistique
Ip	: Indice de Profitabilité
M.a.e.p. Pêche	: Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la
OTIV	: Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
P.A.T	: Plante à Tubercule
PSDR	: Projet de Soutien au Développement Rural
PDR	: Projet de Développement Rural
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
V.A.N	: Valeur Actuelle Nette

GLOSSAIRE

Sarclage	: opération faite pour enlever les herbes
Clone	: variété cultivée
Fira-fototra	: si on enlève les racines de manioc, on remettra les tiges en terre et si les rameaux poussent, on coupe les tiges et on cultive ainsi.
Mangolovolo Belitsaka	: c'est un parasite qui envahit les rameaux et les tiges de manioc à cause de la pauvreté du sol.
Zone rouge	: zone de haute insécurité ou exposée à forte possibilité d'attaques des Dahalo (Voleurs des bœufs).

MÉTHODOLOGIE

Pour la réalisation de cet ouvrage, diverses méthodes d'approche et technique en fonction de la localité, de la population et des objectifs ont été optées l'on a commencé par des études sur terrain et des documentations. Pour ce faire, des paysans et des bibliothèques ont été consultés. Cette première phase a permis d'une part d'avoir les données nécessaires et, d'autre part, de faire connaissances avec des personnes de bienfaisance.

Au fil de la recherche, l'observation directe et les entretiens ont constitué les principaux modes de recueil d'informations sur terrain. L'enquête menée à travers des questionnaires a permis de collecter des données aussi bien qualitatives que quantitatives afin d'identifier l'importance de ce projet auprès des bénéficiaires.

Et à ceci s'ajoute les connaissances acquises durant les études universitaires suivies pour l'explication et les interprétations des données.

Toutes ces méthodes d'approche ne s'excluent aucunement, au contraire elles se complètent et s'interprètent pour mener vers la voie de la réussite.

INTRODUCTION

Depuis longtemps, partout à Madagascar, la filière manioc était délaissée et n'arrive pas à tenir une place importante sur le marché. Le manioc était considéré comme un aliment d'appoint en période de soudure du fait qu'à cette époque le riz qui est le premier produit alimentaire était suffisant tant en qualité qu'en quantité. En effet, les gens accordaient très peu d'importance aux autres plantes à tubercules.

A l'heure actuelle, les coûts de la vie et des produits alimentaires pèsent lourdement sur les budgets familiaux surtout à cause de l'insuffisance du riz. Par conséquent, des problèmes de pouvoir d'achat et satisfaction des besoins frappent les ménages.

Pour remédier à ces problèmes, mises à part les solutions étatiques, certains ménages choisissent les maniocs à titre d'aliment de substitution.

D'ailleurs, c'est en ce sens que nous allons essayer de mener notre travail à travers un cas concret, celui de la Région d'Alaotra Mangoro.

Ce choix des ménages pour résoudre ces problèmes met la filière manioc au rang de second produit alimentaire. De ce fait, le produit manioc trouve des débouchés. Mais cette filière connaît quelques problèmes liés à la production au niveau des exploitants à savoir des problèmes de qualité, ainsi de quantité avec de résultats très médiocres dû à la pratique de la culture traditionnelle.

Compte tenu de cette situation, l'on a choisi comme thème « **PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION DE MANIOC DANS LE DISTRICT D'ANDILAMENA** », dans le but d'étudier les actions de gestion sur des bases techniques et organisationnelles depuis la production jusqu'à la commercialisation pour aboutir à des gestions de production massive sécurisante, motivante et prometteuse sur cette situation.

Notre ouvrage se divise en deux grandes parties dont chacune pourrait exprimer des problématiques.

La première partie s'intitule « PRESENTATION GENERALE DU PROJET », elle comprend quatre chapitre : la présentation général du District d'Andilamena ; généralité sur le manioc ; production améliorée, et étude du marché et structure organisationnelle.

La deuxième partie aborde « L'ETUDE FINANCIERE DU PROJET », elle comporte aussi trois chapitres : les investissements nécessaires et les comptes de gestion ; l'analyse de rentabilité, et l'évaluation de la rentabilité du projet.

PREMIÈRE PARTIE :

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET

Il paraît aberrant de vouloir créer un projet quant à l'amélioration de la filière manioc dont on n'a pas la moindre connaissance de sa raison d'être et de son implantation dans la Région d'Alaotra Mangoro.

Ainsi, le présent chemin est emprunté pour évoquer d'une manière concrète, les véritables ambitions professionnelles et les différentes démarches à faire permettant de savoir en premier lieu la présentation générale du projet.

Chapitre I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DISTRICT D'ANDILAMENA.

Ce chapitre se divise en deux sections indépendantes : le contexte physique et environnemental du district et l'étude du contexte social et infrastructurel.

Section I : CONTEXTE PHYSIQUE ET ENVIRONNEMENTAL

La section I s'articule sur deux points essentiels. Ce sont l'historique et la localisation du District étudié.

§1 – Historique

La région d'Alaotra Mangoro se situe sur les hautes terres de Madagascar et dans sa partie Nord-est. Elle inclut cinq (05) Districts dont : Andilamena, Ambatondrazaka, Anosibe An'ala, Amparafaravola et Moramanga.

Le District d'Andilamena a une superficie de 7 526km² et se situe sur la partie Nord de la province autonome de Toamasina.

Andilamena est un lieu de passage pour les marchands des bovidés et ce District peut-être classé en: « Zone rouge » à cause de ses nombreux bovidés.

§2 – Localisation du district et sa limitation

A – Localisation du district

Le District d'Andilamena figure parmi les cinq composants la Région Alaotra Mangoro. Il a 8 Communes décomposées en 59 Fokontany. Telle situation est présentée au tableau numéro I.ci-après :

TABLEAU n°I : NOMBRE DE FOKONTANY DANS CHAQUE COMMUNE DU DISTRICT D'ANDILAMENA.

DISTRICT	COMMUNES	FOKONTANY	SUPERFICIE (Km²)
ANDILAMENA	Andilamena	14	843
	Antanimenabaka	10	1228
	Bemaitso	7	421
	Maroadabo	6	1268
	Marovato	4	846
	Maitso kely	6	768
	Miarinarivo	7	1538
	Tanananifololahy	5	614
		59	7526

Source : Monographie de District d'Andilamena 2008

Carte n°1 : SITUATION ADMINISTRATIVE DE DISTRICT D'ANDILAMENA



Source : Encarta 2008

Ainsi se présente la localisation du District d'Andilamena. Et qu'en est-il sa délimitation?

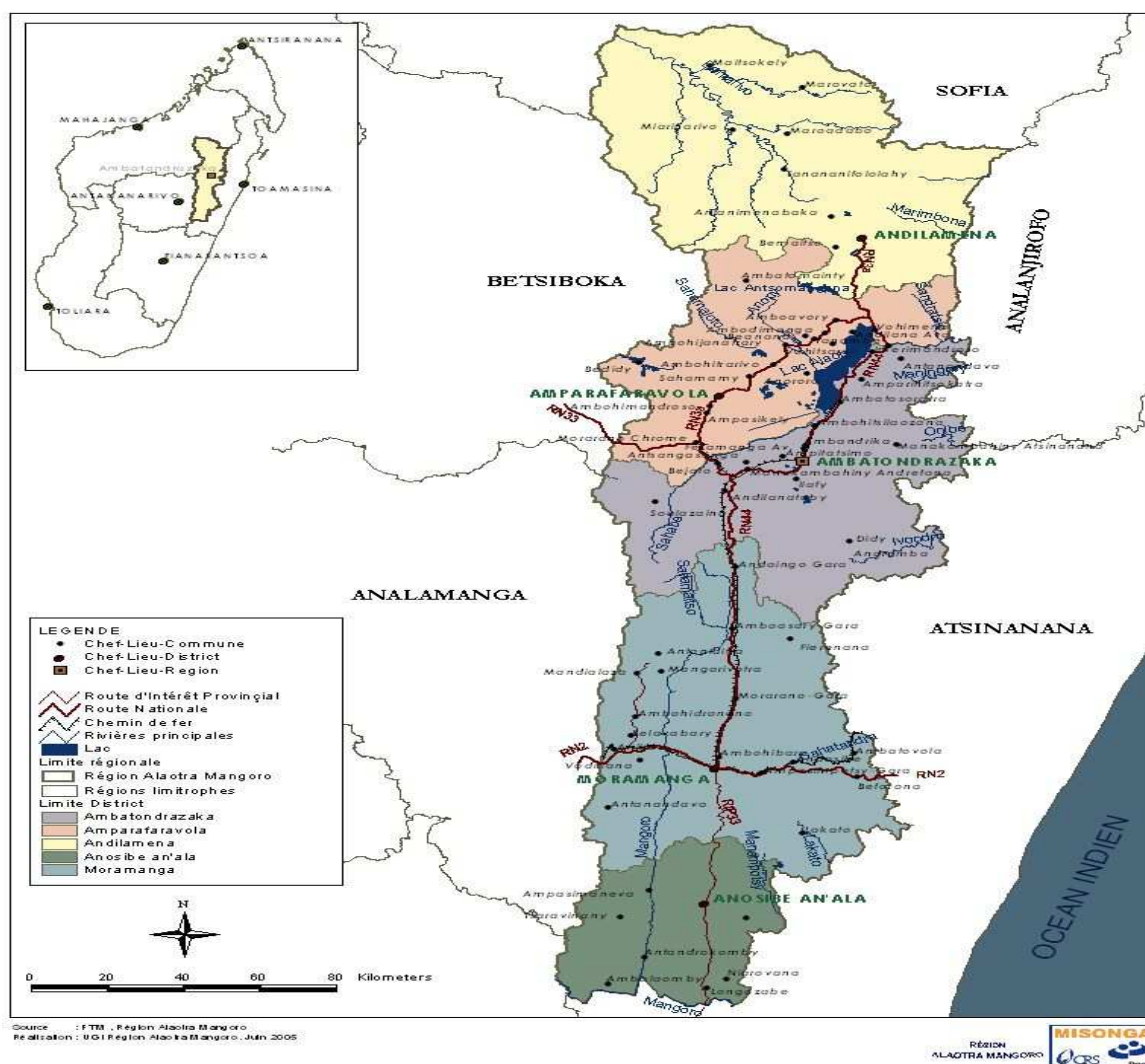
B – Délimitation :

Le district d'Andilamena est limité :

- au Nord par le District de Port Bergé et de Mampikony.
- Au Nord-Est par le District Mandritsara
- A l'Est par le District soanierana Ivongo et Fénérive-Est
- Au sud par le District d'Amparafaravola
- A l'Ouest par le District de Tsaratanana

Elle est reliée au District d'Amparafaravola par la RN3 a ; l'axe de l'ouest de Vohitraivo à Vohidiala et d'Ambatondrazaka avec la RN 44. La distance séparant Andilamena et le Chef lieu de la Région est de 116km.

Carte n°2 : DELIMITATION DE L'EX PROVINCE DE TOAMASINA



Source : Plan Régional de Développement Alaotra Mangoro

C – Climat :

Le climat dans ce district, c'est une région tempérée à deux (2) saisons :

- saison sèche : climat frais et sec (du Mai à octobre) ;
- saison de pluie : climat chaud et humide (du novembre à avril).

D – Relief :

Dans le district d'Andilamena, il existe deux types de sol :

- Sol ferralitique rouge sur les hautes terres favorables à la culture sèche ;
- Sol ferralitique noir dans le bas fond réservé pour la riziculture et les cultures maraîchères. Quand à la végétation, la majeure partie est couverte de la savane et il existe des superficies boisées (forêt et reboisement).

§3 – Contexte environnemental

La Région Alaotra Mangoro recèle d'importantes richesses en forêt et environnement. En effet, elles possèdent des aires protégées qui présentent des potentialités énormes pour le développement du tourisme. La pratique traditionnelle des cultures sur brûlis hors des aires protégées est l'un de facteurs qui favorise le phénomène d'érosion.

A – Production forestière du district d'Andilamena

Les forêts dans le district d'Andilamena sont diversifiées. Le périmètre de reboisement et de restauration de Sahavolo a la plus grande superficie de 38.700ha, la forêt classée d'Andreababe est la seconde avec une superficie de 20.000ha et la forêt naturelle de zetra la troisième avec 11.667ha de superficie.

Section II – CONTEXTE SOCIAL ET INFRASTRUCTUREL

Le contexte social comprend essentiellement la démographie, les infrastructures physiques et les services sociaux.

§1 – Répartition de la population

L'étude de l'évolution de la population semble difficile car d'une année à l'autre, il y a une forte variation du nombre de la population globale. Il est important de voir l'effectif de la population résident de chaque commune à l'aide d'un tableau.

TABLEAU n° II : REPARTITION DE LA POPULATION

District	Communes rurales	Nombre des habitants
Andilamena	Andilamena	26 715
	Bemaitso	11 030
	Antanimanebaka	17 875
	Tanananifololahy	6 521
	Miarinarivo	12 300
	Maitsokely	8 015
	Maroadabo	6 020
	Marovato	3 756

Source : District d'Andilamena, juin 2009.

La densité de la population est de 14hab/km² ; c'est moins élevée à cause du problème de l'infrastructure routière et la sécurité.

§2 – Infrastructures physiques

La route constitue la première potentialité économique d'une région. Elle résout le problème et facilite le flux des produits agricoles, alors il ne faut pas le négliger mais les reconstruire en cas de besoin.

- L'infrastructure de transport :

Le transport dans le District d'Andilamena est le transport routier. Il est à remarquer que malgré la présence de la piste d'atterrissage dans le district ; il n'y a pas de transport aérien.

a) - le transport routier

En général, les routes sont praticables toute l'année, le problème c'est qu'elles ne sont pas tous bitumés mais cela n'empêche pas les gens de travailler. L'infrastructure routière du district est encore moins développée, l'état d'infrastructure peut être classé comme mauvaise.

Durant la période de pluie, les transports provoquent de souffrance aux populations.

b)- Poste et Télécommunication¹

Les infrastructures de communication sont caractérisés par :

¹ Source : poste existant à Andilamena.

- La recette de 4^{ème} classe à Andilamena et recette de 2^{ème} classe à Miarinarivo.

La télécommunication dans cette district est nombreux et à la satisfaction maximale e ses clients comme les : ZAIN, ORANGE et le TELMA. Il existe aussi la Bande Laterale Unique pour les forces armées et le mass-média.

§3 – Services sociaux :

Les services sociaux demandés sont la sécurité et les énergies électriques.

A – Sécurité :

Le Chef lieu du district dispose d'un commissariat de Police. Quant à la gendarmerie, il y a un poste avancé à Befoza, la compagnie et le Brigade, Peloton Mobile à Andilamena et le poste fixe (Maroadabo, Maitsohely). L'armée nationale de 316 ème compagnie à Analangoaika. Il existe aussi des quartiers mobiles ; dina local sur securité et le Kalony (Andrimasompokonolona).

B – Energies électriques

Le JIRAMA offre à la région de l'électricité.

Cette Région dispose de diverss conditions requises à l'agriculture. C'est une Région à vocation agricole et cela permet d'améliorer la culture de manioc, le climat est favorable. Cette dspoonibilité nous amène à étudier la généralité sur le manioc.

Chapitre II – GENERALITES SUR LE MANIOC

Dans cette région, la culture du manioc avait tenu une troisième place après le riz et les arachides. C'est une culture souple adaptable au sol de toute nature. De plus, la consommation de manioc permettait de thésauriser sur le plan économique et de procurer des forces physiques pour travailler la terre sur les paysans. Dans les autres zones, les paysans cultivaient ou produisaient du manioc dans le but de le vendre afin de gagner de l'argent pour qu'ils puissent satisfaire leurs besoins. La façon de voir le manioc que nous avons évoqué ci-dessus ne suffit pas à connaître son importance dans cette région. Mais pour mieux l'exposer, nous allons développer de façon détaillée nos idées dans les sections suivantes. Notre étude se limitera sur les types de manioc malgache seulement.

Section I – EXIGENCES ECOLOGIQUES

Le manioc est une culture traditionnelle bien adaptée à l'écologie de cette région.

§₁ – Définition¹

Le manioc est une plante à tubercule (P.A.T) de zone tropicale humide à grande faculté d'adaptation tant pour le climat que le sol. Il peut être un produit manufacturé pour donner des tapiocas, des farines par le biais des transformations en usine.

§₂ – Conditions climatiques et du sol

A – Conditions climatiques :

En général, cette région est caractérisée par un climat tempéré à deux saisons très contrastées :

- une courte saison de pluies de novembre à Avril avec une température moyenne de 26 à 28°C ;
- une saison sèche longue de 7 mois où les températures peuvent être basses, parfois en dessous de 10°C dans les zones intérieures, moyenne comprise entre 18 et 21°C.

Comme le cycle cultural est fonction des données climatiques de cette région, le manioc peut être cultivé dès que la pluie commence.

¹ Raoul CERIGHELL, Culture Tropicale, plantes vivrières, Librairie JB Baillière&Fils.PARSI 1955, page 292

B – Conditions du sol¹

En principe, le sol de cette région est dominé par des sols ferrugineux. Le manioc convient à ces sols, à l'exception des sols bruts squelettiques et sols riches en cailloux comme les roches où l'on ne peut pas pratiquer la culture de manioc, sinon le risque de perte sera réel.

§3 – Les principales variétés utilisées²

Il existe de nombreuses variétés dans cette région, mais seules les variétés suivantes sont plus utilisées en matière de culture :

- variété Rekipotony, ou racines attachées aux pieds ;
- variété Bemandady, ou racines rampantes sur la terre ;
- variété Kelimena, ou petites tailles et pétioles rouges ;
- variété Mangahazo gasy, ou manioc malgache.

A – Racines attachées aux pieds (rekipotony)

Cette variété est exprimée par ses principales caractéristiques :

- liège gris et mince, phelloderme blanc, racine cylindrique et sessile, bois acajou, rameaux, stipules colorés ;
- bon goût, sensible à la mosaïque, productivité moyenne. Rendement sec 38%.

B – Racines rampantes à la terre (Bemandady)

Cette variété est caractérisée par :

- liège brun chocolat, phelloderme blanc, racines fusiformes et sessiles, bois acajou, rameaux, stipules colorés ;
- bon goût, sensible à la mosaïque, productivité moyenne. Rendement sec 38%.

C – Petites tailles et pétioles rouges : (kelimena)

Cette variété se distingue par :

- liège brun chocolat, phelloderme blanc, racines fusiformes et pédonculées, vert olive, rameaux, stipules colorés ;

¹ Etudes des filières plantes à tubercules, page 16 et 47 à 48

² Etudes des filières plantes à tubercules, page 16 et 47 à 48

- bon goût, très sensible à la mosaïque, bonne productivité. Rendement en sec 39%

D – Manioc malgache : (Mangahazo gasy)

Cette variété est particularisée par :

- liège gris et mince, phelloderme blanc, racines cylindriques et pédonculés, bois vert olive, rameaux clairs légèrement colorés aux stipules et aux côtés ;
- très résistante à la mosaïque, bon goût, très productivité, rendement en sec 40%.

Face à ces variétés, les résultats de dégustations sont presque ou toujours différentes d'une année sur l'autre parce que le manioc, suivant les sols et les conditions climatiques, change de saveur. Et à partir de ces variétés là, nous pourrions choisir la meilleure variété à cultiver. Nous allons donner des justifications à ce choix dans le chapitre suivant pour attirer l'attention des tiers, tels que : les consommateurs, les exploitants et nos lecteurs, etc.

Section II : LE SYSTEME ET LE RENDEMENT DE PRODUCTION DE MANIOC

La Région Alaotra Mangoro étant une zone de production, le système de productin donne un bon rendement à ses cultures.

§1 – Système de production du manioc³

Dans cette région, ce système peut se faire suivant trois procédés distincts suivant le temps et l'espace :

- le système de production irriguée ;
- le système de production pluviale à un cycle ;
- le système de production pluviale à deux cycles.

A – Le système de production irriguée :

La culture est assurée par une irrigation venant du fleuve. Ce système est valable pour les parcelles avoisinant le fleuve.

¹ Jean Augustin RANDRIAMAMPIANINA, 2004, le manioc (Fiche Technique)

B – Le système de production pluviale à un cycle :

La culture est assurée par la pluie car ces parcelles se trouvent loin du fleuve, et sont aussi en hauteur.

C – Le système de production pluviale à deux cycles

La culture est assurée par la pluie, mais elle demande deux cycles d'exploitation pour avoir une bonne prise (Produit en bonne maturité). Ce dernier système est appelé « FIRA FOTOTRA » en malgache.

§2 – Rendement de production à l'époque

Quant au système de production du manioc, la pratique culturelle traditionnelle donne un rendement médiocre, avec quatre (4) tonnes par hectare à cause de l'ignorance de l'origine de cette médiocrité.

Le rendement est exprimé par la formule suivante :

$$r = Q / ha$$

Avec r : Rendement de production
 Q : Quantités produites
 Ha : surface de parcelle cultivée

La culture de manioc a besoin de préparation du sol et des variétés à cultiver, le projet a pour but d'améliorer la qualité de production avec la technique de production améliorée.

Chapitre III : TECHNIQUE DE PRODUCTION AMELIOREE

Rappelons que le système de production traditionnelle procure un rendement et un résultat très médiocre par hectare de parcelle cultivée. Cette mauvaise situation est due à l'absence d'éléments culturels en début et en cours de production. Par conséquent, elle ne pourrait pas assurer les besoins de la population pour sa consommation.

Sur ce point, notre projet est axé sur la nécessité d'améliorer le rendement et la productivité du travail ainsi que la rentabilité de la culture du manioc. De plus, la pratique de la technique de production améliorée pourrait assurer la conservation du sol en matière d'environnement.

Section I : LES BASES DE LA PRODUCTION

Les bases de la production sont des points primordiaux de départ où l'on va initialement pratiquer cette technique. Autrement dit, c'est le système de production moderne.

§1 – Préparation et mise en œuvre

Nous devons tenir compte des facteurs culturels suivants pour préparer et mettre en œuvre notre projet :

- le choix de la variété à cultiver ;
- la préparation du terrain et la conservation du sol ;
- les matériels indispensables.

A – Le choix de la variété à cultiver

C'est un critère dont dépend l'aboutissement du projet lui-même. En ce qui concerne ce critère, des études sérieuses nous permettront de choisir la meilleure variété parmi les principales variétés utilisées dans cette région, à savoir :

- Bemandady
- Rekipotony
- Kelimena
- Mangahazo gasy

Après avoir fait nos enquêtes et sondage sur terrain, notre choix s'est fixé sur la dernière variété (Mangahazo gasy) pour notre projet pour diverses raisons.

B – Par les consommateurs :

Ici, les consommateurs peuvent être classés en deux catégories:

a- La première catégorie désigne les consommateurs qui ont l'habitude de se nourrir tout simplement de manioc ;

b- La deuxième qui est la dernière catégorie regroupe les distributeurs et les utilisateurs comme étant toujours considérés comme des consommateurs.

- En tant qu'utilisateurs, ils achètent le manioc pour directement l'utiliser comme aliments pour leurs élevages ou comme provende.

- En tant que distributeurs, ils font des achats pour revente afin d'avoir une marge bénéficiaire.

De ce fait, ces deux poules ont tous le même besoin compte tenu des critères exigés sur ces produits, même si la première domine. C'est-à-dire, ils préfèrent tous du manioc avec une taille ni trop mince, ni trop grosse, ayant meilleur goût, facile à cuire et riche en protéine.

En effet, c'est le « MANGAHAZO GASY » qui peut répondre à ces critères.

C – Par le centre de recherche régional

Grâce au FOFIFA qui est un centre de recherche, on peut identifier les problèmes frappant la culture de manioc dans cette région. Par conséquent, il y a des maladies qui attaquent cette culture.

En effet, seule la variété Mangahazo gasy peut résister à ces maladies. Ce sont donc les raisons qui nous ont amené à choisir cette variété.

§2 – Préparation du terrain et conservation du sol

La fragilité des sols de cette région nous amène à mettre en œuvre des techniques et des matériels pour préparer et conserver ces sols. Signalons que les sols sont des parcelles où nous pensons implanter notre culture : « le manioc ».

A – Techniques de préparation

Ces techniques consistent en général :

- à éliminer les herbes ou les végétations perturbatrices et les brûler dans ces parcelles même pour avoir des engrais ;

- à retourner ces sols à l'aide de labour au tracteur. Ce labour consiste un premier sarclage de ces parcelles. Ensuite, on procède au billonnage ;

-
- après ces différentes étapes, il faut attendre la pluie avant de cultiver.

B – Conservation du sol

La conservation du sol est importante pour notre culture en matière de production. Il faut la protéger contre l'érosion, l'inondation par la mise en place d'une digue protectrice, des canaux d'irrigation et de drainage afin de garder la structure de ces sols. Notre objectif est, en outre, d'assurer la préparation des sols sans trop les dégrader.

§3 – Matériels indispensables

Comme nous sommes dans un stade de production améliorée ou recommandée, cette amélioration a besoin de matériels plus performants pour avoir des produits satisfaisants, mais il ne faut pas négliger certains matériels traditionnels. En fait, ils sont complémentaires en matière d'utilisation. A propos des matériels plus performants dont nous disposons, ils peuvent assurer l'accélération et la fiabilité de notre travail et minimiser les coûts de sarclage.

Ces matériels sont :

- un tracteur qui est polyvalent à la charrue, au billonnage et au transport ;
- une coupe – coupe mécanique.

A – Le tracteur (Kubota)

C'est un « engin » ayant une forte puissance qui est capable d'exécuter les travaux de production et le transport au moment de l'évacuation de ce produit, ainsi que la préparation de la culture.

B – Sur le plan de la production (culture)

- a- Le labour au tracteur peut faciliter les travaux culturels suivants
- b- Le billon marche sans aucun risque de panne. Cela pourrait rendre le travail plus rapide.
- c- On peut tirer quelques avantages en utilisant le Tracteur : d'une part, l'utilisation de la charrue tractée pourrait procurer un rendement élevé de ces travaux dont le rendement moyen est de dix hectares par jour compte tenu d'une utilisation rationnelle. Elle pourrait rendre la terre profonde et bien arrangée pour faciliter le système de buttage. Elle pourrait retarder l'action des herbes en matière de germination végétative, tantôt avant, tantôt après ce buttage.

D'autre part, l'utilisation de billon au tracteur peut rendre facile le décalage normal de ce buttage (l'une après l'autre) et peut mettre en ligne droite cette culture. Le billon facilite le passage des eaux dans ces terrains (parcelles) en matière d'irrigation. Il pouvait faciliter l'action de rasette, cette dernière pourrait économiser les coûts de sarclage. Par exemple, les coûts de sarclage pour une ligne d'un hectare sans aucune rasette ont été d'Ar 800 mais avec rasette, ces coûts pourraient être réduits de moitié.

C – Sur le plan du transport

Le tracteur pourrait transporter les variétés à cultiver avec les autres matériels nécessaires à cette culture (production) vers ces parcelles grâce à la remorque. Cette action aura lieu au moment de la culture. Il pourrait aussi transporter ces produits après les récoltes et jusqu'à la distribution : c'est le moment d'évacuation du produit.

D – Coupe – coupe mécanique

En tant que production recommandée, ce matériel est actuellement lancé pour les exploitants de manioc cultural. Ce matériel a une action polyvalente dont l'utilisation dépend de chacun des exploitants. En ce qui nous concerne, nous l'utilisons tout simplement pour couper les variétés avant de les butter pour qu'elles soient de même niveau.

§4 – Les problèmes et contraintes

Il s'agit de problèmes phytosanitaires et de contraintes techniques qui sont toutes liées à la production.

A – Problèmes phytosanitaires¹

En général, notre culture est attaquée par des insectes et des maladies. Il existe plusieurs insectes dans cette région, mais seuls les deux insectes ci-après sont les plus violents et fréquents : les mosaïques et les Cochenilles. En plus des insectes, il y a aussi les maladies de bouture.

a) - Les mosaïques

Les formes d'attaques sont différentes selon les clones (variétés cultivées). En effet, il existe une grande variabilité dans la sensibilité. C'est-à-dire, un clone résistant dans un milieu peut s'avérer sensible dans un autre ; et sur un même pied, une seule

¹Guadens Bruno DAGON, projet de développement rural (PDR 50), édition Ministère de la coopération, 1993, page 19

branche peut être atteinte, d'une part, d'autre part, un même clone peut s'avérer sensible après plusieurs années de résistance par une apparition probable d'une nouvelle souche virale.

Signalons qu'en années chaudes et sèches, l'attaque des mosaïques paraît être plus virulente.

b) - Les cochenilles

Les cochenilles sont des parasites secondaires envahissants, assez fréquemment d'une façon intense les rameaux et les tiges de manioc handicapés par la pauvreté du sol, la sécheresse et les attaques des mosaïques. En général, toutes les variétés peuvent y être sensibles. Dans le cas contraire, si la culture est saine rigoureuse, il n'y a presque pas de cochenilles. Ces parasites s'appellent en Malagasy : MANGOLOVOLO BELITSAKA.

c) - Les maladies des boutures

Les causes exactes de ces maladies peuvent être la sécheresse, la nature du sol, ...etc. Il est difficile de se prononcer là-dessus. Jusqu'à nos jours, quelles que soient les campagnes de cette culture, un dépérissement a été observé sur des pieds en début ou en pleine végétation. Il s'agissait d'après la division de phytopathologie de FOFIFA d'une attaque de termites favorisant la suite du développement de ces maladies.

§5 – Contraintes techniques

Ces contraintes expriment les exigences de notre améliorée qui sont :

- les suivis des méthodes de plantation ;
- les entretiens des cultures.

A – Les suivis des méthodes de plantation :

Il s'agit des instructions culturelles émanant des techniciens du projet afin de mieux atteindre les objectifs productifs.

Alors, nous proposons de :

- respecter un calendrier cultural ;
- adopter un système de plantation moderne.

a) - Le respect d'un calendrier cultural

Le respect d'un calendrier cultural est primordial dans notre projet pour la pratique des boutures.

Dans le but de pallier aux nombreux risques liés au climat et aux attaques d'insectes, nous devons essayer d'adopter le système de la première pluie qui est très avantageuse pour favoriser la bonne prise de notre plantation.

b) - Le système de plantation moderne

Ce système a besoin de parcelles drainées convenables à cette culture pour procurer un rendement optimum. Ce rendement ne pourrait jamais être atteint si nous n'appliquons les quelques recommandations suivantes :

- nous devons respecter les normes de boutures et la densité de plantation. C'est-à-dire, une plantation avec des boutures de 25 à 30cm de long, et de 2 à 4cm de diamètre dont l'écartement devrait être à 1m fois 1m (1mx1m) l'un après l'autre, et ainsi de suite ;
- nous ne devons pas couper les boutures plus de 24heures avant la plantation ;
- nous ne devons planter droit les boutures dont cinq (05) bourgeons devraient être laissés en dehors du sol de manière à avoir une reprise rapide ;
- dans le cas contraire, une bouture qui n'a pas de reprise est une bouture malade. Ce manque de reprise peut avoir, entre autre causes, une mauvaise bouture mise en terre.

B – Les entretiens des cultures

Ces entretiens sont :

- le sarclage, les engrais, l'irrigation ;
- les soins (protection sanitaire).

a) - Le sarclage, les engrais, l'irrigation :

Les engrais : Ce sont des matières organiques ou des produits chimiques qui sont épandues après le « labour » et après le sarclage de la culture¹. L'irrigation d'appoint : c'est une technique qui consiste à assurer les besoins en eaux par diverses méthodes, notamment pour la période sèche². La suffisance d'irrigation procure une résistance culturale, et surtout assure la formation des tubercules tant en quantité qu'en qualité.

¹P.Damien RALAIVAOHITA, 1990, La culture tropicale, Page 50

² Ministère de relation extérieure (Min coop), 1984, Mémento de l'agronomie Troisième édition : Collection Technique Rurale en Afrique (C.T.R.A), Page 507 et 508

Le Sarclage : Le contrôle des herbes est une action culturelle primordiale dans notre projet. Si le sarclage n'est pas réalisé à temps, surtout dans les vieilles parcelles, le résultat reste théoriquement verbal.

Le terme « sarclage » signifie nettoyer les parcelles en éliminant les herbes par l'enlèvement de leurs racines à l'aide de matériels convenables pour que notre culture soit à l'aise.

Jusqu'à présent, le sarclage manuel constitue quasiment la seule méthode de lutte pratiquée en milieu paysan : sarclage – nettoyage à l'Angady. C'est donc une opération contraignante et coûteuse. Plusieurs passages de sarclages sont nécessaires pour avoir des parcelles bien propres. En moyenne, nous pratiquons 04 passages pour notre culture.

Par conséquent, nous devons faire appel à la main d'œuvre saisonnière. En tant que production améliorée ou recommandée, le sarclage manuel n'est pas la seule solution pour nettoyer les parcelles, mais il en existe d'autres tels que la rasette. La rasette est un matériel (sarclage mécanique) destiné à sarcler un terrain déjà billonné. Son utilisation est assez bien connue par les paysans de cette région d'étude. Elle permet d'effectuer rapidement le nettoyage des interlignes, elle est complémentaire du sarclage manuel. Elle pourrait donc, réduire les coûts de sarclage.

b) - Les soins du manioc cultural (protection sanitaire)

Notre étude n'a pas pu englober tous les problèmes de la protection phytosanitaire. Toutefois, nous sommes très sensibles à ces problèmes qui nous occasionnent des dépenses énormes.

Quant à cette filière, les répercussions économiques qui sont des problèmes liés à l'invasion des insectes et aux maladies sont particulièrement importantes.

En effet, pour résoudre ces problèmes, nous pouvons utiliser les produits insecticides pour assurer le traitement de notre culture. De toute façon, le fait de vouloir choisir la variété Mangahazo gasy est une mesure protectrice contre ces problèmes. L'utilisation de produits insecticides doit être soumise à la précaution du centre de recherche « FOFIFA » pour éviter les conséquences qui pourraient être néfastes à la production.

Notons que ce programme devrait être annuellement supervisé par la FOFIFA dans cette région.

§6 – Les coûts de production

Ils sont établis à partir des coûts des différentes opérations culturales réalisées dès le début de la saison de pluie (saison de culture) jusqu'au moment où les produits seront à l'état de maturité ou consommables (saison sèche).

A propos de cela, nous pouvons les montrer pour une parcelle culturale ayant une surface un hectare.

A – Les coûts de labour

D'abord, le labour est une opération culturale pour retourner les sols à cultiver dans 1 but de les rendre meuble. Notre labour est effectué à l'aide d'une charrue à tracteur, il coûte Ar 100 000.

B – Les coûts de billonnage

Le billonnage consiste à mettre en place de nombreuses lignes sous forme de cuvette ayant des angles 60° afin de mieux faciliter les autres opérations culturales. Il est aussi effectué à l'aide d'un tracteur dont les coûts s'élèvent à Ar 80 000. Signalons que ces deux coûts sont exonérés dans les coûts de production grâce à ce tracteur, mais nous aimerions les annoncer à titre d'information.

C – Les coûts de buttage

Le buttage est une action complémentaire de bouturage. Il s'agit de cultiver ou d'enterrer les variétés dans les sols. C'est donc un travail manuel qui est effectué par des mains d'œuvres (main d'œuvre saisonnière) à cause de l'absence de matériels modernes, leurs coûts sont de Ar 60 000.

D – Les coûts d'irrigation

Notre culture a souvent besoin d'irrigation. En général, l'irrigation est faire entre 7 à 8 passages jusqu'au moment de la récolte, leurs coûts sont de Ar 5 000 par passage, ou au total compris entre Ar 35 000 à Ar 40 000.

E – Les coûts des engrais

Pour un sac d'engrais, nous l'avons acheté à Ar 50 000. Une parcelle d'un hectare a besoin de deux sacs dont les coûts s'élèvent à Ar 100 000.

F – Les coûts d'insecticides

Cette parcelle a besoin d'insecticide de trois (03) litres à raison d'Ar 20 000 le litre. D'où les coûts s'élèvent à Ar 60 000.

G – Les coûts de sarclages

Ces coûts peuvent varier selon :

a) - Les sarclages sans rasettes

Ce sont des opérations complètement manuelles. Leurs coûts peuvent diminuer suivant le rang de sarclages :

➡ pour le premier sarclage où les herbes sont très puissantes et nombreuses, le coût est d'Ar 1 000 pour une ligne. Or, un hectare contient 100 lignes. Alors le coût global de ce premier est d'Ar 100 000;

➡ pour le deuxième sarclage où les herbes sont assez puissantes et nombreuses, le coût est de AR 600.00 pour une ligne ; soit au total de Ar 60 000 ;

➡ pour les deux derniers sarclages où le travail commence à être moins pénibles, le coût est de Ar 400 pour une ligne ; soit au total de Ar 80 000 pour ces deux derniers. Notons qu'on devrait effectuer quatre passages de sarclages s'il n'y a pas de rasettes durant ce cycle de production.

b) - Sarclage avec rasettes

Ce sont des opérations semi-manuelles. La rasette peut économiser deux sarclages tout simplement pendant ce cycle cultural. Pour le premier sarclage, le coût est d'Ar 600 pour une ligne, soit d'Ar 60.000. Pour le deuxième qui est le dernier sarclage, le coût est d'Ar 400 par ligne, soit d'Ar 40.000.

Le coût de rasette pour un hectare et en général d'Ar 100.000. Les travaux de rasette sont assurés par la traction animale, car ce tracteur provoque des dégâts culturaux.

- Tableau comparatif entre les sarclages sans et avec rasettes en matières de dépenses.

TABLEAU n° III : RECAPITULATION DES COUTS DE SARCLAGE SANS RASETTE(En Ariary)

Sarclage	Nombre de lignes	Prix Unitaires (Ar)	Montant (Ar)
1 ^{er} Sarclage	100	1000	100 000
2 ^{ème} Sarclage	100	600	60 000
3 ^{ème} Sarclage	100	400	80 000
4 ^{ème} Sarclage	100	400	80 000
TOTAL	1Hectare ou 100 lignes		220 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

Les coûts globaux sans rasette s'élèvent donc à Ar 220 000.00 durant un cycle de production.

TABLEAU n°IV : RECAPITULATION DES COUTS GLOBAUX DE SARCLAGE AVEC RASETTE(en ariary)

Sarclage	Nombre de lignes	Prix Unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Rasette	100	1 000	100 000
Premier	100	600	60 000
Deuxième	100	400	40 000
TOTAL	100		200 000

Source : Notre propre calcul, année 2009

Les coûts globaux avec rasette s'élèvent à Ar 200 000 durant un cycle de production. De ce fait, nous avons choisi l'utilisation de rasette qui pourrait économiser à Ar 20 000 soit (220 000 – 200 000) par un hectare durant ce cycle. Alors, les coûts globaux de sarclage avec rasette entrent en compte dans notre calcul.

TABLEAU n°V: RECAPITULATION DES COUTS DE PRODUCTION (en ariary)

Nature des coûts	Quantité (Un hectare)	Prix Unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Labour	1	60 000	60 000
Billonnage	1	80 000	80 000
Buttage	10 000	6	60 000
Engrais	2 sacs	50 000	100 000
Insecticide	3 litres	20 000	60 000
Irrigation	7.5	4 000	30 000
Sarclage avec Rasette	100 lignes	2 000	200 000
Variété	10 000 pieds	2 000	2 000 000
TOTAL	Un hectare		2 590 000

Source : notre propre calcul, année 2009

Dans notre cas, à l'exception des coûts de labour et de billonnage, nous devons effectuer une dépense de Ar 2 450 000 ; soit 2 590 000 – (60 000 + 80 000).

§7 – Rendement de production

A – Importance du rendement

En matière prévisionnelle, il est nécessaire au préalable qu'on sache la quantité produite tout au long de l'année culturale. Ce rendement doit en principe dépendre de la préparation et de la mise en œuvre de notre culture, ainsi que des conditions relatives à celles-ci.

En effet, si nous voudrions avoir un meilleur rendement, il faut mettre en valeur toutes ces bases initiales de la production. Un meilleur rendement nous procure des quantités produites de 23 000 kg de manioc sec par hectare. Ce résultat est obtenu selon nos études (enquêtes et recherches). C'est-à-dire un tubercule sec pèse 40% du tubercule frais, soit en moyenne 2,3 kg par tubercule (par pied). De plus, une parcelle d'un hectare contient 10 000 pieds compte tenu d'une production recommandée quant à cette variété.

En somme, lesdites quantités produites sont donc justifiées. Dans le cas inverse, si ces bases initiales ne sont pas respectées, on aurait un rendement médiocre ou assez médiocre. Parfois, d'autres causes nuisibles (sécheresse, cyclone,...) peuvent justifier sur ce pire rendement. On doit avoir un rendement de 4 000 à 5 000 kg par hectare.

B – L'expression du rendement

Le rendement s'exprime en fonction des quantités produites suivant l'unité de parcelle cultivée dont la formule est la suivante :

$$R = Q/ha$$

Avec Q : les quantités produites
Ha : Unité de parcelle
R : rendement

Après avoir achevé toutes ces bases de production, nous devons attendre le moment de la récolte.

Section II : LE POST – RECOLTE ET LES EXPLOITATIONS DE LA FILIERE MANIOC

Parfois, quand on a déjà effectué un tel acte ou une telle activité selon leur nature, les gens ont l'habitude de prononcer l'expression suivante : « On récoltera ce qu'on a semé ». C'est à cette notion que nous allons consacrer cette section.

§1 – Le post récolte

La récolte peut être une action automatique ou obligatoire quand on vient d'avoir semé ou planté telle sorte de culture pour recueillir des produits, notamment notre produit : « le manioc sec ».

A – Les phases d'actions de récolte

a) - Le calendrier de récolte

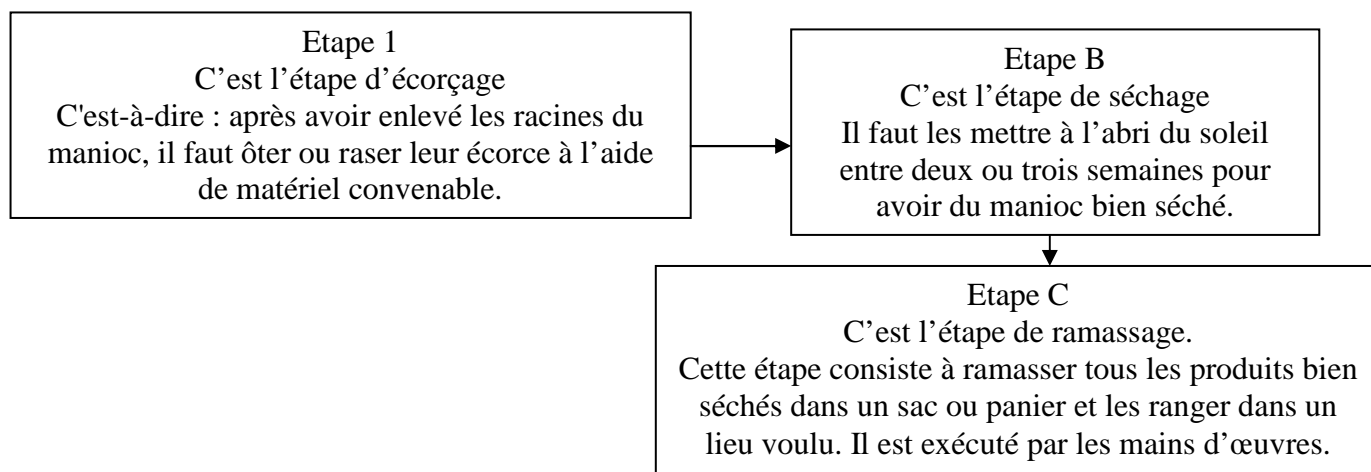
Le respect de ce calendrier s'avère très important pour que nous puissions récolter des produits en bon état de maturité. De ce fait, d'une manière concrète, les récolter au mois de Juin ou Juillet. Nous pouvons dire en quelque sorte que le moment de récolte est un moment qui pourrait mettre fin au cycle cultural d'une année de cette filière.

b) - Les spécificités d'une récolte de manioc

Parfois, le manioc peut être consommé à l'état frais comme toute autre tubercule consommable. Ce cas existe pour les maniocs de moindre quantité. Mais dans notre cas, notre objectif est de produire en grosses quantités et de les vendre à l'état sec.

Pour cela, nous procéderons à quelques étapes de récolte ci – après :

Figure n°1 : ETAPE DE LA RECOLTE DE MANIOC



Source : Notre propre réflexion, septembre 2009.

En outre, la décision finale concernant le lieu de rangement de ces produits peut être variable selon les exploitants. Mais nous préférons les ranger sur les parcelles elles-mêmes pour éviter de grosses dépenses.

B – Les coûts des travaux de récolte

a) - Principe des travaux de récoltes

Ici, ces coûts ne doivent pas être basés sur les heures passées au travail car les mains d'œuvre saisonnières ne veulent pas chronométrer le rythme de leur travail. Elles ne veulent être rémunérées qu'en fonction du travail qu'elles ont effectué. Alors, il est difficile d'exprimer ou d'évaluer les coûts des travaux de récolte en fonction du temps d'horaire.

b) - Calcul des coûts de ces travaux

Notre projet propose que le calcul de ces coûts commence dès l'opération d'enlèvement de racine (tubercules) jusqu'à l'étape B (Etape de séchage). Ces coûts sont de Ar 1 000 000 pour une parcelle d'un hectare qui contient 10 000 pieds. Enfin, notre projet a alors subi un coût unitaire de Ar 100 par tubercule : soit 1 000 000/10 000. Pour l'étape C (étape de ramassage), son coût n'est pas incorporé dans ce calcul même s'il fait partie des travaux de récolte pour éviter d'énormes dépenses.

En effet, son coût est relativement intégré au coût de « chargement et de déchargement » en matière de transport.

§2 – Typologies des exploitants

L'étude portant sur les typologies des exploitants est très importante afin que nous puissions savoir les forces concurrentielles dans cette filière au niveau de la production et du marché.

En général, nous avons distingué quatre (04) types d'exploitants :

- les petits exploitants ;
- les exploitants de taille moyenne ;
- les exploitants de taille assez grande ;
- les grands exploitants.

a) - Les petits exploitants

Ils sont définis par une possession de surface culturale d'un à trois hectares avec ou sans équipement matériel. En général, ils vendent leur produit presque à l'état frais. Ils réservent certains produits de petites quantités à l'état sec pour des raisons alimentaires pendant une courte période.

b) - Les exploitants de taille moyenne

Ils occupent une parcelle culturale de quatre à six hectares également avec ou sans équipement. Là encore, leur objectif est de vendre, en majorité à l'état sec, et de consacrer moins ou l'égal d'un hectare pour être consommé à l'état frais. ²Remarquons qu'en général, ces deux premiers types d'exploitants font partie des exploitants familiaux. Ils sont caractérisés par l'autoconsommation dont une partie de la récolte a été mise de côté à l'avance avant que leur produit soit vendu.

c) - Les exploitants de taille assez grande

En réalité, ils sont souvent équipés de matériel. Pour cultiver, ils peuvent occuper une surface culturale jusqu'à 15 hectares. Ils ont besoins de mains d'œuvre ou de manœuvres pour exécuter les travaux. Ils vendent entièrement leur produit dont une partie est vendue à l'état frais et l'autre à l'état sec pour pouvoir financer leur activité pour l'année culturale suivante. Leur objectif est de mieux développer leurs activités pour réaliser un meilleur résultat annuel.

d) - Les grands exploitants

A vrai dire, ils sont équipés de matériels motorisés. Ils peuvent occuper une surface culturale au dessus de 15 hectares ; la limite de cette surface est la puissance des matériels motorisés, compte tenu de leur durée de vie (amortissement) en matière d'utilisation rationnelle. Ils ont aussi besoin de nombreuses mains-d'œuvre pour réaliser le travail. On peut qualifier les grands exploitants de bailleurs – alimentaires ou fournisseurs – alimentaires. Leur objectif est, en premier lieu, de vendre leurs produits afin de réaliser du revenu ou profit pour pouvoir investir. Il y a aussi d'autres objectifs pour mieux développer leurs activités et faire connaître l'importance de ce produit. Concrètement, ils ne peuvent vendre leurs produits qu'à l'état sec pour obtenir un bon prix de vente. On remarque aussi que les deux derniers types d'exploitants ont tendance à vendre intégralement leur produit.

Section III : LES FORCES ET FAIBLESSES DES EXPLOITANTS DU PRODUIT, OPPORTUNITÉS ET MENACES.

Tout d’abord, on distingue deux propriétés physiques du produit : le manioc frais et le manioc sec.

§1 – Les forces

A – Manioc frais

En matière de vente, les risques sont probablement nuls sur ces produits puisqu’il s’agit d’une vente au pied. C'est-à-dire, les commerçants types viennent descendre sur terrain pour les acheter par tubercule. Le prix de vente reste variable pour chaque tubercule (par pied), elle coûte entre Ar500 à AR600 l’une. Autrement dit, c’est une vente sûre en matière de liquidation car l’échange se fait sur terrain. Cette vente ne supporte pas de coûts induits comme : les frais de dockers, d’enlèvement et de transport, mais ils sont à la charge des acheteurs.

B – Manioc sec :

On peut le stocker pour pouvoir attendre une période de crise alimentaire afin de mieux obtenir un bon prix de vente. Ce prix peut monter jusqu’à Ar 800 le kilogramme.

§2 – les faiblesses

A – Manioc frais :

Toujours, dans l’optique de vente, parfois les tubercules ne sont pas égaux quant aux racines produites, mais le prix reste le même par tubercule. Si les quantités échangées (par pied) dépassent les quantités tarifaires, il y a risque de pertes sur cette vente. Dans le cas inverse, il y a des avantages.

B – Manioc sec :

La liquidation du produit peut être tardive si on a un besoin pressant ou urgent d’argent.

La pratique de stock pour entamer la période de crise alimentaire pourrait diminuer ou déprécier petit à petit les poids corporels de ce produit ; voici un exemple précis selon une recherche que nous avons faite :

- on a stocké durant plusieurs mois (06 mois de stockage environ) une quantité de manioc sec de 10 000 kg ou 10 tonnes. Au cours des mois ; pour vendre ce manioc, on a essayé de le peser une fois de plus ;

- en fait, cette quantité a diminué, et elle pèse 9 000 kg ou 9 tonnes. Cela signifie qu'il y a une perte de 1 000kg sur cette quantité.

Autrement dit, pour 1 kilogramme de manioc stocké, on a subi une dépréciation du poids corporel de 0.1 kilogramme avant de le vendre. Notre projet préfère commercialiser du manioc sec pour ne pas subir de risque de perte en matière de résultat.

Alors, avant de commercialiser, il est nécessaire de procéder à une étude du marché pour éviter les problèmes nuisibles à la vie de ce projet.

§3 – Opportunités

Le manioc est une plante à tubercule ; il pourra donner des farines, des tapiocas et s'il existe la période très dure (le riz n'existe), le manioc remplacera leur place. Face aux paysans, le manioc est une source d'argent et c'est un aliment résistant. L'existence de manioc aussi pourra réduire les importations de farine de blé et autres matières premières. C'est un moyen pour réduire la pauvreté dans le monde rural.

§4 – Menaces

Les problèmes frappant la culture de manioc dans cette région sont :

- les maladies qui attaquent la culture (comme les maladies des boutures et les insectes) ;

- durant la période pluviale, l'inondation est le facteur le plus destructive des plantes car l'eau provoque la pourriture des tubercules.

La production de manioc aide à financer les paysans surtout sur le manioc sec. Avant ce projet met à étudier le bon marché ou débouché pour vendre ce produit, nous devons analyser l'étude de marché et structure organisationnelle.

CHAPITRE IV : ÉTUDE DE MARCHÉ ET STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

La réalisation de ce projet n'est pas un jeu facile parce qu'elle a besoin de données ou d'informations très fiables et sérieuses avant d'être implanté. En effet, pour que nous puissions collecter ces données (outre que celles relatives à la technique de production), nous devons procéder une étude de marché. Notre étude est basée sur les recherches, les enquêtes ou sondages.

Section I: ÉTUDE DE MARCHÉ

Une étude de marché, par définition, est un travail d'enquêtes et / ou sondages émanant d'un promoteur, réalisée au niveau du marché déjà existant pour pouvoir prendre des décisions marketing et financières suivant ces données. En plus, elle est aussi un travail de recherche auprès des branches privées ou publiques.

§1 – Situation géographique du marché

Notre marché devra être implanté dans la zone d'Andilamena (Bazar). Le marché est considéré comme un lieu de confrontation entre l'offre et la demande. C'est un champ de bataille entre les collecteurs eux-mêmes et les paysans cultivateurs et producteurs.

De point de vue géographique, cette zone est considérée comme un endroit favorable à l'implantation de ce marché tant par son climat.

De point de vue marketing, cette implantation ne pourra pas être loin du village suburbain et mieux faciliter l'écoulement de notre produit afin que les consommateurs puissent le vendre.

De point de vue économique, les habitants dans cette zone sont presque consommateurs de manioc surtout le manioc sec. En effet, ils font partis des clients cibles en matière de liquidation de ce produit.

A – Analyse de l'environnement général du projet

Notons que l'entreprise est un système ouvert sur l'environnement donc elle entretient des relations permanents envers l'intérieure et l'extérieure afin qu'elle s'adapte à la réalité du marché et au secteur de ses activités.

a) - Environnements sociaux culturels

Il nous permet d'émettre des hypothèses sur le taux de consommateur à travers l'achat de la culture. Il est vrai aussi que la culture malgache varie de région à l'autre. Nous sommes actuellement en période de transition à la culture étrangère, d'autres ne veulent pas se détacher. Le malgache a l'habitude de manger de riz comme la première nécessité mais la consommation de manioc peut remplacer aussi ce produit.

b) - Environnement économique

Lorsqu'on parle d'environnement économique on ne doit pas négliger la politique économique qui a une importante influence sur le projet. L'environnement économique de Madagascar est caractérisé par une dépréciation rapide de pouvoir d'achat de la population et une hausse rapide de prix des produits de première nécessité. La filière permet, d'une part d'augmenter le revenu annuel de l'exploitation par le bénéfice obtenu en valorisant les forces productives en jouant sur les périodes de cessation de la production de manioc et permet d'offrir du travail.

c) - Environnement juridique.

A Madagascar, quelle que soit la nature des entreprises résidentes, elles doivent être régies par le droit commun. Ce projet doit l'être aussi. Notre projet s'occupe d'activités lucratives, il devra payer un impôt professionnel durant son exercice.

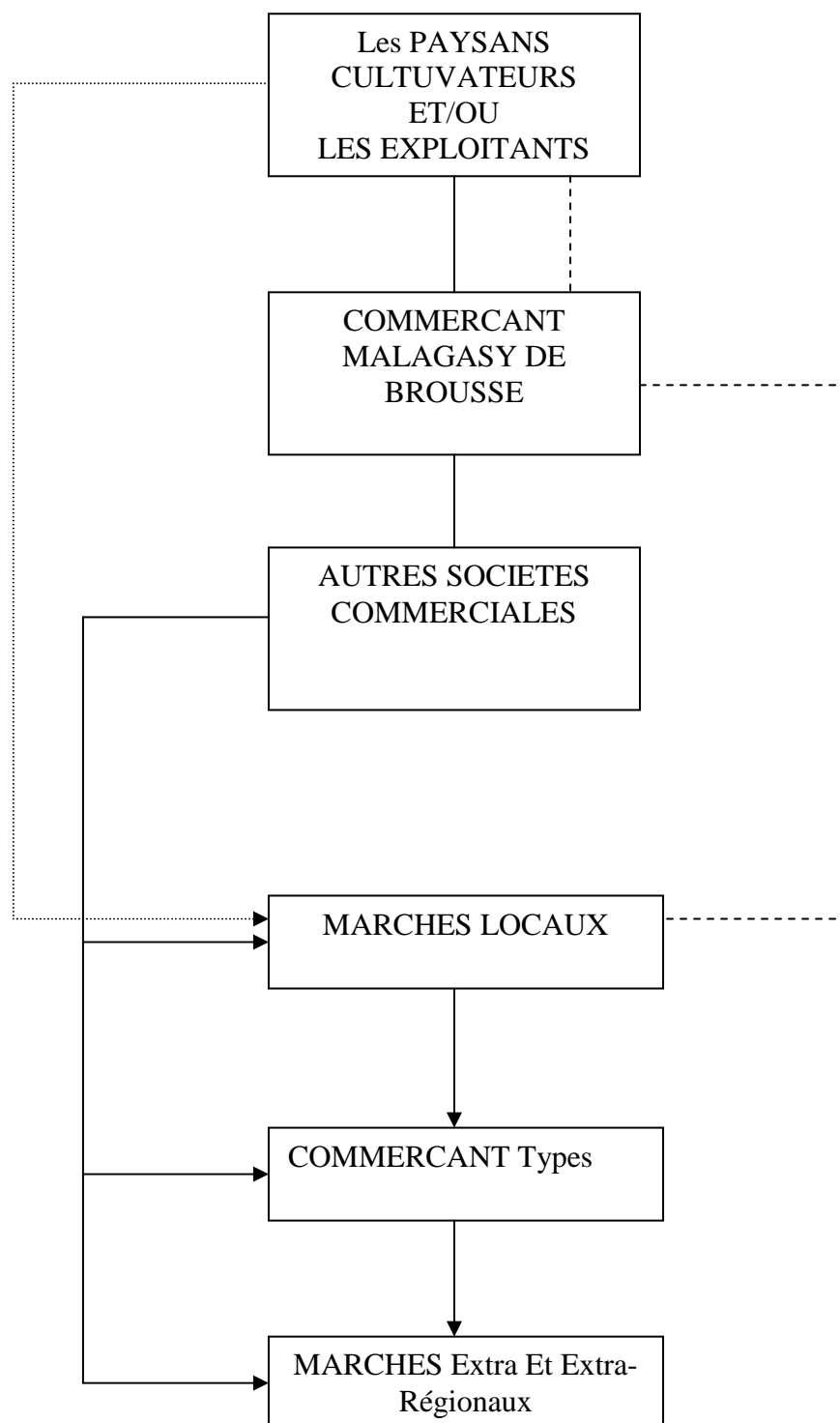
Mais d'après les avantages fiscaux prévus par le Code Général des Impôts (C.G.I), des investissements et la loi des finances, les entreprises nouvellement créées, possédant un agrément sont exonérées d'impôts annuels sur les bénéfices (I.B.S) dès la création jusqu'à la 5^{ème} année d'exploitation.

B – Analyse de l'offre et de la demande

En matière commerciale, l'offre et la demande doivent se rencontrer en un même lieu appelle « Marché » en fonction d'un ou plusieurs objet(s) déterminé(s) (expression de besoin). En effet, il est nécessaire de savoir le circuit qu'un objet déterminé vient de parcourir avant d'être commercialisé.

Comme nous sommes dans une économie de marché respectant la loi de l'offre et de la demande, il faut étudier l'objet de cette partie.

**Schéma n°1 : LES CIRCUITS DE DISTRIBUTIONS COMMERCIALES DU
MANIOC DANS CETTE REGION**



Source : Notre propre recherche, septembre 2009

—————> Circuit long

-
-➤ Circuit court
 - Circuit plus court ou direct

Explication

- Circuit long : les cultivateurs ou les exploitants vendent leurs produits aux commerçants et/ou les collecteurs.

Ensuite, le produit passe par les grossistes et/ou les autres sociétés commerciales avant d'être vendu sur les marchés locaux, les marchés extra et aux commerçants types.

Enfin, les commerçants types vendent aussi ce produit sur les marchés extra :

- circuit court : Le produit vient des exploitants et passe ensuite par les commerçants Malagasy avant d'être vendu sur les marchés locaux ;
- circuit direct : Les cultivateurs ou les exploitants – mêmes vendent directement leur produit sur les marchés locaux.

a) - Etude de la demande

Souvent, le terme « Demande », détermine ou exprime les besoins des clients suivant la nature des objets offerts, compte tenu de la quantité ou de la quantité échangée sur le marché.

a₁ – Les clients

En premier lieu, les clients sont composés des populations techniques dans la commune urbaine qui sont les meilleurs consommateurs de ce produit ; ils sont parmi les clients cibles.

D'une part, les clients sont aussi composés des vendeurs des marchés locaux qui sont : les commerçants malagasy, les grossistes et les autres sociétés commerciales (SOPAGRI : Société de production Agricole). Parfois, ils passent leur commande chez les fournisseurs.

D'autre part, les clients sont constitués par les commerçants types qui font partie des marchés extra – régionaux.

Exemple de :

- marché extra : on vend ce produit dans les régions d'Andilamena, c'est-à-dire que les paysans ou les cultivateurs eux-mêmes l'achètent, surtout en période de crise alimentaire ;
- marché extra-régionaux : on vend aussi ce produit dans les autres zones voisines telles que :

■ Ambatondrazaka ; Amparafaravola.

En ce qui concerne cette demande, nous pouvons conclure, il est difficile de connaître quels types de clients achètent journallement ce produit parce que des nombreux commerçants informels en constituent les débouchés.

a₂) - Evaluation théorique et prévisionnelle de la demande

Cette évaluation s'avère nécessaire pour savoir la demande quant au produit déterminé (produit demandé).

❖ L'importance de produit manioc

Le produit manioc tient une troisième place après le riz et le maïs dans l'alimentation de la population du fait qu'il peut combattre le prix d'achat du premier. C'est un aliment résistant, à très bon goût et riche en PROTEINE (substance du groupe des protides, ces derniers contiennent des organiques azotées) selon FOFIFA, le produit manioc sec sert à fabriquer des Tapioca et des Farines puisque 15 à 17% des besoins en farine du secteur Boulangerie peuvent être remplacés par la farine de manioc pour fabriquer des pains et des biscuits (études FOFIFA, 2001).

D'autre part, selon le journal « La Gazette de la Grande Ile » du 17-04-08 P.9-10, le produit peut être utilisé :

- pour la fabrication de farine de très haute qualité, comme au NIGERIA ;
- pour la fabrication de colle, utilisée dans les industries du bois comme au MALAWI.

Il en est de même pour la fabrication de gommes. En effet, on souhaite que ce produit puisse réduire les importations de farine de blé et d'autres matières premières. Il pourrait être aussi un moyen pour réduire la pauvreté rurale.

❖ Evaluation théorique de la demande

Dans cette région, le rythme de consommation de ce produit varie selon la localisation géographique. C'est-à-dire, la zone urbaine, la consommation moyenne d'un consommateur par jour est de 1kg, tandis que dans les zones rurales, elle est de 1,5kg.

En effet, pour pouvoir évaluer théoriquement cette demande, nous nous intéressons à la zone urbaine d'Andilamena où ce projet devra être implanté.

TABLEAU n°VI : CONSOMMATION MOYENNE PAR JOUR DES HABITANTS

Années	Consommation moyenne d'un consommateur (kg/h) (1)	Nombre d'habitants	Consommation moyennes des habitants (globales) (kg)
2003	1	84 000	84 000
2004	1	86 000	86 000
2005	1	87 500	87 500
2006	1	89 000	89 000
2007	1	90 100	90 100
2008	1	92 300	92 300

Source : Enquêtes menées auprès des clients consommateurs de manioc, juin 2009.

En termes d'évaluation, on peut dire que la demande ne cesse pas d'augmenter d'année en année.

a₃) Les quantités échangées sur le marché :

L'étude de la quantité échangée est importante car la vie ou la réussite de notre projet en dépend. Donc, pour avoir des données ou des informations sérieuses, nous avons procédé des enquêtes auprès de quelques échantillons d'agents économiques sur les marchés Andilamena (enquête réalisées auprès des distributeurs et des consommateurs). Signalons que dans la ville d'Andilamena, il y a trois (03) marchés à savoir : BAZAR Andilamena, BAZAR Atanambaovao ; BAZAR Tsenanomby. Le bazar d'Andilamena est considéré comme le marché mère quant à la filière manioc. Ce marché mère peut aussi assurer le ravitaillement des marchés extra – régionaux en ce qui concerne sur cette filière.

En général, journallement, les grossistes échantent des quantités moyennes pesant 2.800Kg ou 2.800 tonnes. En effet, les distributeurs vendent en moyenne 1.500kg, répartis entre les trois (3) marchés e t2.300kg pour les marchés extra.

En bref, on échange au total, une quantité moyenne de manioc sec de 5.000kg ou 500 tonnes sur le marché. Les quantités échangées sont souvent insuffisantes et ne durent pas toute l'année. Elles n'arrivent pas à satisfaire la demande des consommateurs.

En effet, le tableau suivant peut nous montrer l'évaluation des quantités moyennes pour une périodicité de quatre (04) mois.

TABLEAU n° VII : QUANTITES MOYENNES ECHANGEES DURANT 4 MOIS

Quantités Moyenne Echangées par jours (kg)	Quantités Moyennes échangées par mois (kg)	Quantités Moyennes Echangées durant 4 mois (kg)
1.500	45.000	180.000

Source : Enquête auprès de la population carcérale d'Ambatondrazaka, année 2009.

Après avoir analysé ces demandes, nous avons constaté que la plupart de ces demandes viennent des consommateurs finaux, et le reste provient des utilisateurs tels que les éleveurs, les provenderies, etc. Nous avons aussi constaté que les quantités offertes n'arrivent pas à combler les besoins des acheteurs car les quantités sont insuffisantes. Tout cela montre l'importance de la filière manioc tant au niveau des exploitants que des consommateurs.

C – Analyse de l'offre

L'offre est un flux réciproque à la demande, elle permet de montrer le produit en question à l'état apparent sur le marché ou sur d'autres lieux d'échange. En ce qui concerne la filière manioc, plusieurs exploitants ou producteurs sont en concurrence, de même aussi les distributeurs. La concurrence porte, le plus souvent, sur les qualités et les prix du produit.

b) - Les concurrents

Pour avoir des données sérieuses sur cette étude, il est nécessaire de bien connaître les exploitants ou les producteurs qui peuvent intervenir sur ces marchés. Tout d'abord, il y a deux types de produits offerts : le manioc frais qui est vendu en premier lieu et après le manioc sec.

b₁) Les maniocs frais

Les maniocs frais sont vendus par de petits exploitants ou familiers pour des raisons pécuniaires (ils sont pressés de l'argent) ; la vente est faite par charrette, au prix de Ar 80 000 et par lot qui vaut entre Ar 500 et 800. Cette vente ne dure pas plus d'un mois et demi car leurs quantités sont insuffisantes. Cela prouve que la population en apprécie la consommation. Signalons que par habitude, pour vendre ce produit, on n'utilise pas la balance.

b₂)-Le manioc sec

Nous ambitionnons de créer notre projet à partir de ces produits en question. La vente de ces produits est assurée par plusieurs personnes, à savoir les producteurs ou exploitants et les distributeurs. Quelle que soit la nature des vendeurs, la vente doit se faire à partir d'une balance ; un kilogramme vaut Ar 400 ou Ar 500 : et peut s'élever d'Ar 600 à Ar 70 en période de crise.

En général, ce sont les trois (03) derniers exploitants qui vendent ces produits, que ce soit sur le terrain même ou au marché (marché mère). Par la suite, les distributeurs ayant acheté ces produits deviennent leurs concurrents. Concernant le manioc sec, d'autres concurrents viennent de l'extérieur de ce District : à savoir la région de Mandritsara qui est également la principale productrice de ces produits.

Les produits sont toujours les mêmes sur le marché ; mais les qualités sont différentes. En général, le manioc en provenance de Mandritsara est de basse qualité par rapport à la région d'étude ; cette différence est causée par la nature du sol et du climat,...etc.

c) - Production envisagée par le projet

Prendre des mesures possibles pour équilibrer entre l'offre et la demande s'avère difficile parce que cela nécessite de grosses dépenses en matière d'investissements, mais en plus on craint qu'il n'y ait surproduction.

En effet, notre projet veut envisager une production inférieure aux quantités des besoins non satisfaits. Les quantités envisagées sont de 140.000kg pour la première année d'exploitation (année : n), compte tenu des investissements correspondant à ces quantités.

d) - Le prix du produit

A l'heure actuelle, la filière manioc est très importante car elle procure une ressource pécuniaire. Mais il y a toujours d'autres produits comparables au manioc à savoir : le maïs, les patates et le riz à celui. Le critère de prix est l'un des facteurs décisifs quant au choix des consommateurs dans la détermination de leur achat en produits comparables (Patate, Maïs, Riz). La variabilité du prix d'un produit par rapport à un autre ainsi que sa stabilité constituent des atouts importants pour la commercialisation.

De ce fait, le comportement des consommateurs se manifeste par l'achat du produit à bon marché, et par la satisfaction de leur besoin selon leur disponibilité financière. Face à ces principes, nous avons procédé à des sondages dans les marchés locaux dont les résultats figurent dans le tableau ci-après.

TABLEAU n°VIII : PRIX DES PRODUITS DANS QUELQUES MARCHES(en ariary

Produits	Marché d'Andilamena
	Prix au marché en Ar/kg
Maïs grains	300 - 400
Maïs écrasé	500 – 550
Patates sèches (Piky en malgache)	300 - 500
Manioc sec	400 – 500
Riz	800 - 1000

Source : Enquête sur les marchés, année 2009

Nous avons déjà dit qu'il y a trois (03) marchés dans la Commune Urbaine d'Andilamena. En matière de prix, d'après les sondages que nous avons effectués, ils sont à peu près identiques dans tous les marchés. Sur ce tableau, nous remarquons que le prix du manioc varie en même temps que le prix du riz.

e) - Les prix des produits concurrents

Rappelons que nous avons plusieurs concurrents dans cette filière :

→ du côté des exploitants, ils peuvent produire des quantités plus importantes que les nôtres. En effet, comme ils ont besoin d'argent, ils doivent en vendre. C'est encore un acte concurrentiel ;

→ du côté des distributeurs, la vente de ces produits jusqu'à la destination finale peut faire varier le prix.

Alors, le prix de vente de nos concurrents peut influencer les acheteurs (clients). Le tableau ci-après nous montre les prix de vente concurrentiels.

TABLEAU n°IX : PRIX DE VENTE DE NOS CONCURRENTS(en ariary)

Exploitants et vendeurs (distributeurs)	Prix en Ar/kg (marché d'Andilamena)
Petits exploitants	300
Exploitants de taille moyenne	300
Exploitants de taille assez grande	350
Grands exploitants	400
Distributeurs :	
-Grossiste*	400
-Détaillants*	450

Sources : Enquêtes menées sur terrain en 2009.

*Le plus souvent, ils achètent ces produits auprès des exploitants de taille moyenne

§2 – Production annuelle et chiffre d'affaires envisagés

A – Production Annuelle

Compte tenu des besoins non satisfaits dans cette région qui représente 46%, pour éviter une surproduction, nous devons produire un volume de production dont les quantités envisagées ne doivent pas dépasser ce pourcentage d'après nos recherches. Les quantités offertes ou envisagées doivent être variables dans le sens croissant d'une année à l'autre pour augmenter le chiffre d'affaires.

Voici un tableau qui montre cette production.

TABLEAU n°X : PRODUCTION ANNUELLE

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Produits (manioc) en kg	140 000	160 000	180 000	200 000	220 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

NB : D'année en année, il y a une augmentation du volume de production qui est fonction des surfaces cultivées.

B – Chiffre d'affaires envisagé

Enfin, le projet pourrait envisager des chiffres d'affaires que nous allons voir dans le tableau ci-après.

TABLEAU n°XI: CHIFFRE D’AFFAIRE PROJETE(en ariary)

Année	Quantités envisagées (kg) Q	Prix unitaire (Ar/kg) P	Chiffre d'affaires (Ar) C.A
N	140 000	350	49 000 000
N+1	160 000	400	64 000 000
N+2	180 000	450	81.000.000
N+3	200 000	500	100.000.000
N+4	220 000	550	121.000.000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

$$C.A = Q.P$$

Avec : CA : Chiffre d'affaires
Q : Quantités
P : Prix de vente unitaire

§3 – Politique de vente et de distribution

En tant que production recommandée ou améliorée, nous offrons des produits compétitifs sur le marché. Mais, il y a toujours des concurrents qui peuvent produire et/ou vendre les même produits que les nôtre. Par conséquent, à cause de la concurrence, les clients ou les acheteurs sont indécis en ce qui concerne leurs décisions en matière d'achat. Face à cela, dans le cadre de notre projet, nous proposons des politiques de vente.

En premier lieu, nous devons chercher des clients potentiels permanents parmi nos cibles pour qu'ils soient fidèles, à travers un contact direct (approche directe) entre nous et les acheteurs durant lequel nous devons souligner l'importance de la variété que nous avons choisie en matière de consommation et d'utilisation. Ensuite, nous pourrons effectuer une livraison à domicile chez les acheteurs (clients).

On peut dire que tout cela peut constituer des moyens efficaces en vue de satisfaire nos clients en matière de vente. Notre projet aura aussi pour programme la recherche de débouchés au niveau national et à l'extérieur, pour vanter l'importance de la variété manioc Malagasy.

Section II : STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

Les ressources nécessaires à la réalisation du projet doivent être définies et organisées.

§1- Structure

La structure détermine le choix de la forme de notre société. Le choix est libre. Le meilleur choix consiste à tenir compte de tous les différents facteurs clés de succès pour la réalisation de ce projet.

Nous avons préféré la forme de Société à Responsabilité Limitée pour des raisons multiples :

- la responsabilité de tous les associés est définitivement limitée au montant de leurs apports ;
- l'impôt passible est faible ;
- tous les apports doivent être intégralement libérés au moment où la société est formée, il s'agira donc des seules gages des créanciers. Par contre, seuls les apports en industries sont exclus puisqu'ils ne peuvent pas être immédiatement libérés.

La SARL (Société A Responsabilité Limitée) ne demande pas un gonflement de capital au démarrage de son activité, notamment le manioc cultural, mais elle voudrait procéder à une augmentation du capital dans ses opérations ou d'autofinancer ses activités en vue de s'épanouir. En tant que société, l'organisation des ressources humaines est une fonction primordiale.

Logiquement, les ressources humaines jouent un rôle très important pour le bon fonctionnement d'une entreprise. Par conséquent, cette étude exige une organisation bien définie pour pouvoir mettre en place les ressources humaines aux postes qui leur conviennent. C'est-à-dire, notre étude organisationnelle porte surtout sur la répartition des tâches et la structure de ces ressources humaines au niveau des postes d'activités. Une organisation des ressources et un chronogramme sont essentiels pour la mise en œuvre des travaux des activités.

§2 – Organisation des ressources humaines

L'organisation des ressources définit les situations des ressources humaines et les rôles du personnel.

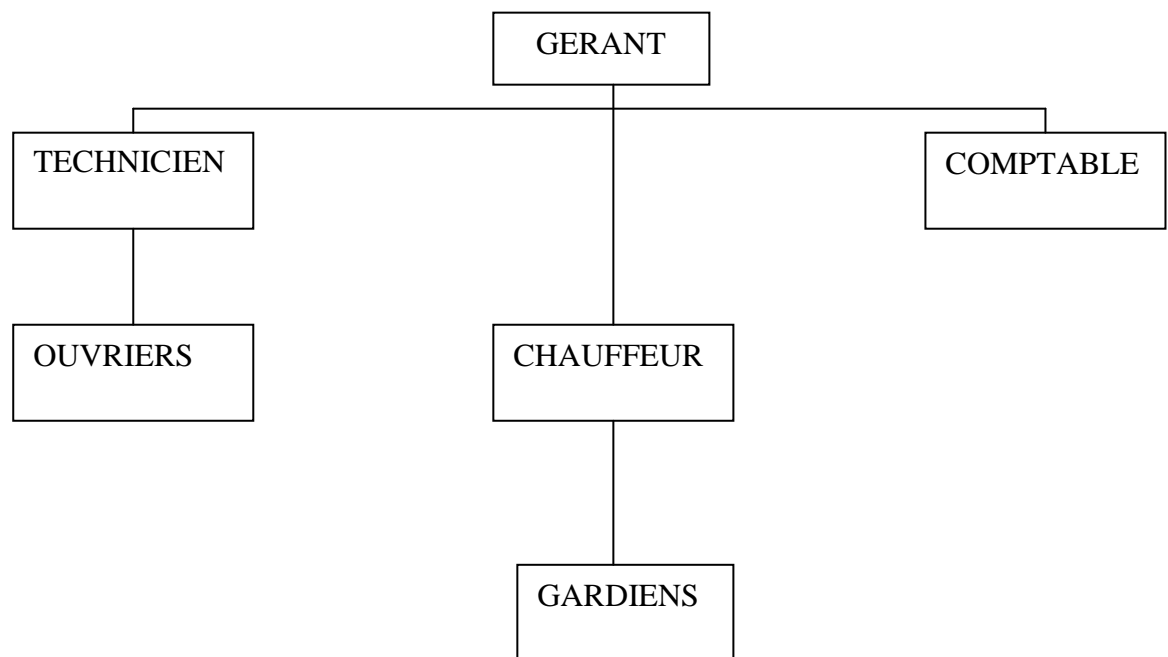
A – La structure des ressources humaines

Les ressources humaines constituent une dimension très importante du management compte tenu de l'environnement du projet. De ce fait, le management évalue :

- les documents périodiques : contrat de travail, code de travail, convention collective, règlement général du personnel ;
- les documents de gestion : dossiers du personnel, description du poste, manuel d'organisation et des différentes procédures.

Nous allons aborder le présent organigramme qui nous montre la répartition des tâches de ce projet :

Schéma n°2 : ORGANIGRAMME DE LA SOCIETE



Source : Notre propre réflexion, septembre 2009

B – Rôles du personnel

Le personnel est composé :

- du Gérant ;
- du Comptable ;
- du Technicien ;

-
- des Ouvriers ;
 - des Chauffeurs ;
 - des Gardiens.

a) - Le Gérant

La vie du projet dépend du gérant. Pour que ce projet marche bien, une atmosphère de confiance doit régner entre le Promoteur du projet et le Gérant. Comme attribution principale, ce dernier doit se charger du recrutement du personnel pour constater qui est le meilleur, et qui convient à un poste donné.

En effet, le poste de gérant est à la fois un centre de décision et de coordination de toutes les activités dans ce projet. Le gérant s'occupe aussi des travaux de contrôle et de suivi concernant toutes les informations circulant dans cette entreprise.

b) - Le Comptable

En général, le comptable est évidemment chargé de la gestion comptable et financière dans le but de formaliser tous mouvements de flux monétaires, en même temps que les flux réels (flux des biens) pour lesquels l'entreprise exerce et entretient des relations permanentes avec son environnement. C'est à dire, l'exercice des relations avec les fournisseurs, les clients, l'Etat et les autres institutions pour que le projet se développe d'une part, et pour qu'il s'informe sur l'évolution du marché de cette filière de l'autre.

Le comptable a pour mission de constituer les états financiers de l'entreprise en respectant les normes comptables et les procédures mises en vigueur. Ces états financiers interprètent toutes les informations financières d'un exercice donné.

c) - Les Techniciens

Ils sont spécialement chargés de la gestion technique de la production. Ils s'occupent de la production dès la préparation des cultures jusqu'à ce que le produit soit placé sur le marché. Ils doivent s'occuper de toutes les procédures culturales, le suivi de l'entretien des matériels et des logements (Bâtiments), ainsi que des problèmes phytosanitaires. Ils doivent faire un rapport sur l'utilisation des matériels en précisant leurs états. Ils peuvent guider ou diriger tous les ouvriers. Ils sont donc les chefs directs des ouvriers.

d) - Les Ouvriers

Les ouvriers suivent deux étapes pour effectuer leur travail :

1^{ère} étape : Elle concerne la production sur terrain. Les ouvriers doivent exécuter les instructions ou les informations émanant de leurs chefs (techniciens).

Il faut noter que dans cette étape, de nombreuses mains-d'œuvre saisonnières (non permanentes) exécutent manuellement les travaux et sont rémunérées pour cela.

A ce stade, les ouvriers transmettent les instructions qu'ils ont reçues des techniciens aux mains-d'œuvre pour l'accomplissement des travaux. Les techniciens ne font que les vérifier.

2^{ème} étape : Elle concerne la vente du produit proprement dit. Nous avons dit beaucoup plus haut que la vente de manioc se fait par l'intermédiaire d'une balance pour pouvoir déterminer les quantités demandées par les acheteurs. Pour cela, ce sont les ouvriers eux-mêmes qui peuvent les peser. C'est du travail manuel pour les ouvriers. C'est à signaler que ces deux étapes se suivent.

e) - Le Chauffeur

Le chauffeur assure :

- la conduite de la charrue à tracteur sur les terrains ;
- l'évacuation du produit à l'aide de matériel de transport (Tracteur à remorque) vers le marché ou le point de vente où ce projet est implanté ;
- la livraison des produits en grosses quantités chez les acheteurs et le transport des matières premières telles que les engrais, les insecticides... lors de la culture ;
- il exécute les ordres émanant de son supérieur (voir l'organigramme).

f) - Les Gardiens

Les gardiens assurent la sécurité de notre culture pour éviter le vol des produits manioc frais et/ou sec sur les terrains cultureux d'une part, et assurent aussi, d'autre part, la sécurité du point de vente contenant les éléments essentiels de ce projet tels que : les articles Bureautique et Agricoles, les produits en question, les bâtiments, les matériels de transport, etc...

§3 – Le chronogramme des travaux et activités

A – La préparation et la mise en œuvre des travaux

Il s'agit d'une période qui consiste à implanter ce projet après la constitution suffisante de toutes les formalités nécessaires. Il s'agit :

⇒ de l'acquisition des différents matériels et outillages, mobiliers et autres, les terrains (Terrains de culture et de Marché) ;

⇒ des travaux d'aménagement et de la mise en place des infrastructures routières.

B – Période de mise en œuvre effective :

La culture de manioc se fait au début de la saison de pluie. C'est à dire, la culture débutera à la mi-novembre ou au début du mois de décembre au moment de la première pluie, alors que l'aménagement et la mise en place des infrastructures se font avant la saison des pluies, c'est à dire entre la saison sèche au cours de laquelle les risques d'arrêt des travaux sont moindres.

Parallèlement aux travaux d'aménagement et des infrastructures, la construction d'un point de vente composé de bâtiments (bureau, magasins, autres) se fait aussi durant cette saison sèche.

C – Calendrier de réalisation

En général, les différentes étapes de la vie de l'entreprise peuvent être groupées en deux grandes étapes :

- première étape : de l'étude de marché à l'obtention du financement ;
- deuxième étape : de l'obtention du financement à la première livraison des produits et le paiement des clients.

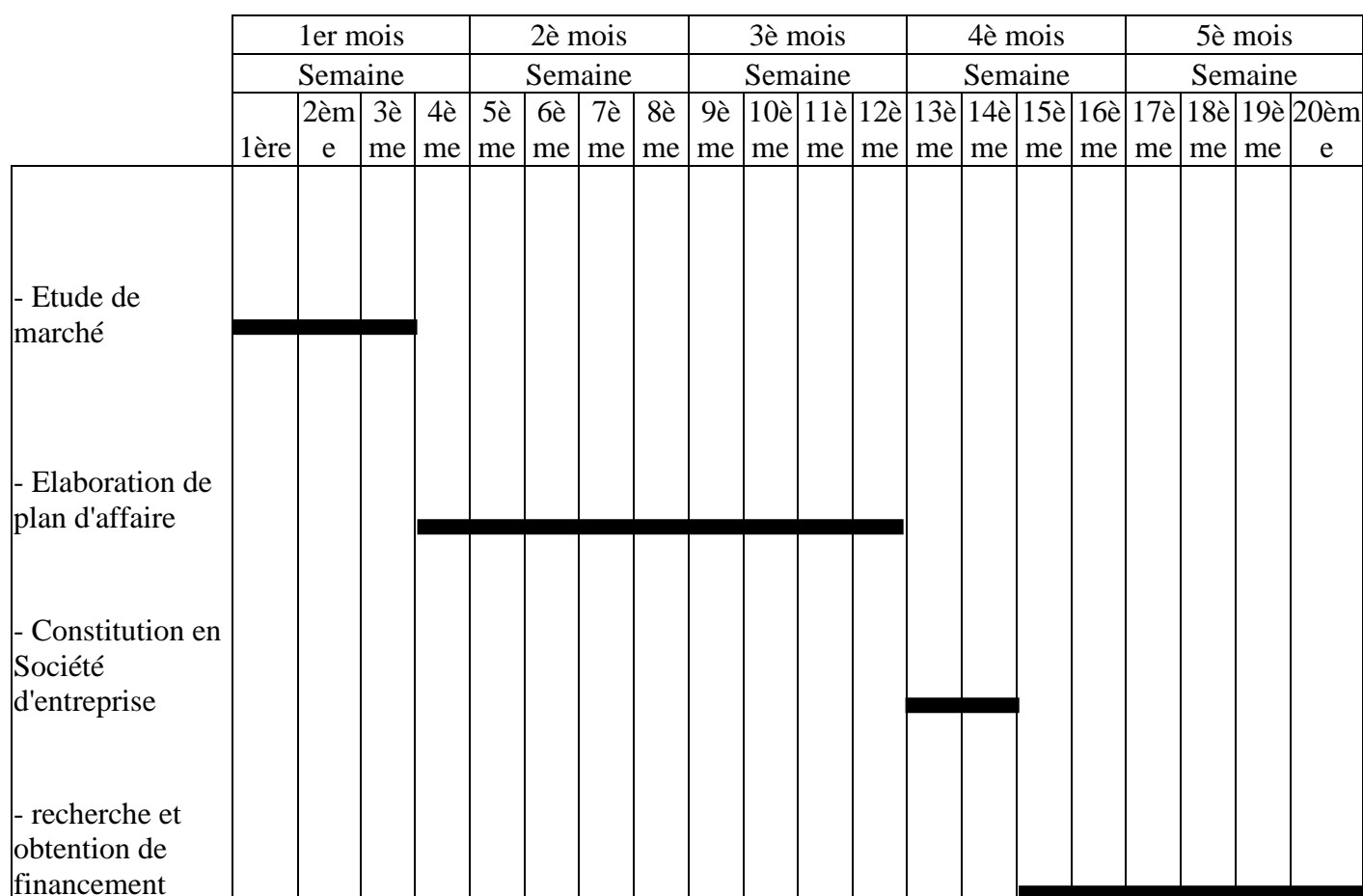
La première étape est composée de phases suivantes :

- ☞ Etude de marché : 03 semaines
- ☞ Elaboration du plan d'affaire : 02 mois et 01 semaine
- ☞ Constitution en société de l'établissement : 02 semaines (demande d'agrément, statistiques, logistique, registre de commerce) ;
- ☞ Recherche et obtention de financement : 1 mois et 03 semaines.
- ☞ L'élaboration du plan d'affaires et l'obtention du financement sont toutes des phases critiques. Par conséquent, on ne peut pas entreprendre la suite des travaux si ces deux phases ne sont pas bien définies (déterminées).

Le diagramme suivant montre ou récapitule les phases de la première étape.



Diagramme n°I : RECAPITULATION DES OPERATIONS DE LA PREMIERE
ETAPE A L'AIDE D'UN DIAGRAMME DE GANTT



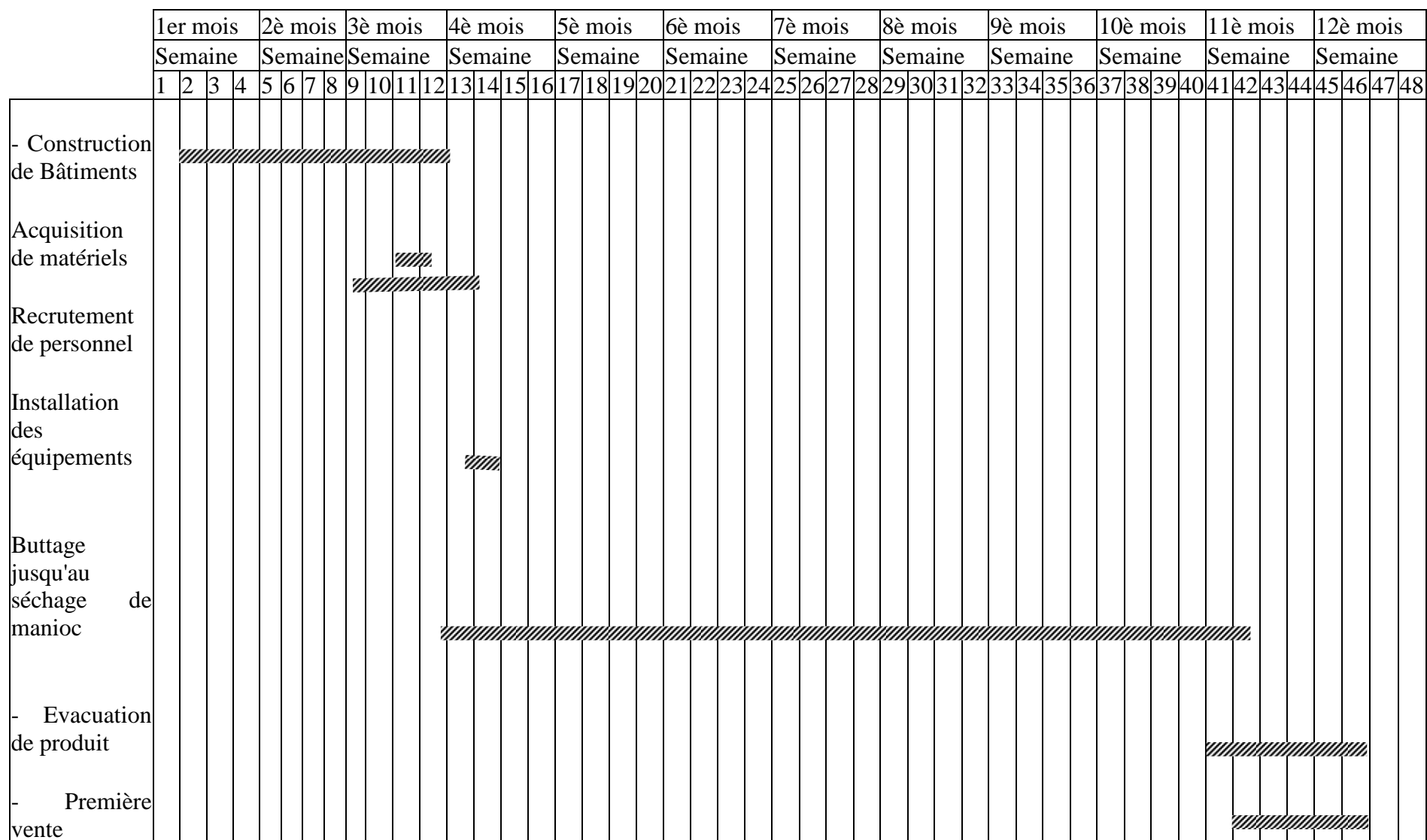
Source : Notre propre recherche, septembre 2009

Dans ce diagramme, la constitution de la société d'entreprise dure deux semaines, mais quand la première semaine est épuisée, c'est à dire lorsqu'elle va toucher la deuxième semaine, la recherche et l'obtention du financement vont parallèlement débiter.

Après avoir achevé les phases de la première étape, on peut aborder ou évoquer la deuxième qui est constituée par :

- ☞ la construction de Bâtiment : 03 mois ;
- ☞ l'acquisition des matériels (immobilisations) et des matières (engrais et produits insecticides) nécessaires à l'exploitation : 02 semaines
- ☞ recrutement du personnel : 01 mois et 02 semaines
- ☞ installation des équipements : 01 semaine
- ☞ buttage jusqu'au séchage du manioc : 08 mois
- ☞ évacuation du produit vers le marché : 01 mois 10 jours ;
- ☞ première vente (vente au comptant) : 1 mois.

Diagramme n°2 : RECAPITULATION DES OPERATIONS DE LA DEUXIEME ETAPE A L'AIDE D'UN DIAGRAMME DE GANTT



Source : *Notre propre recherche, Septembre 2009*

Ce diagramme montre l'utilisation des dépenses suivant le temps (période) et les espaces en vue de réaliser notre projet. Cette utilisation est déterminée d'avance dans laquelle sont justifiées toutes les transactions financières pour éviter les dépenses irrationnelles. De la même manière, une étude financière profonde et bien détaillée s'avère nécessaire pour la suite ou la continuité de l'élaboration de nos plans d'affaires. Cela nous amène à entamer directement la deuxième partie de cet ouvrage: L'ETUDE FINANCIERE DU PROJET.

DEUXIÈME PARTIE :

ÉTUDE FINANCIÈRE DU PROJET

Cette dernière partie de l'étude est la plus importante sur l'ensemble du travail de recherche car elle permet aux promoteurs du projet de prendre une décision favorable, celle de la mise en œuvre du projet ou leur force à prendre une décision défavorable, l'abandon du projet. Ces décisions ne seraient définies sans passer aux trois étapes successives de cette étude dont la détermination de coût d'investissements et comptes de gestion l'analyse de la rentabilité et enfin l'évaluation de la rentabilité du projet.

Chapitre I. INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET COMPTES DE GESTION

Nous traitons dans ce chapitre les points suivants :

- les investissements ;
- les tableaux d'amortissement ;
- les tableaux de remboursement des dettes ;
- le fonds de roulement ;
- les comptes de gestion.

Section I – LES INVESTISSEMENTS

Les investissements qui sont des dépenses effectuées par entreprise peuvent enregistrer la durée du capital. De ce fait, leur nature se distingue suivant les besoins en exploitation qui est citée ci-après :

- les investissements inscrits en immobilisations dont les effets s'étalent sur plusieurs années ;
- les échanges dont les effets sont immédiats ;
- les acquisitions de matériels en vue d'innovation ;
- les constructions ...

Au point de vue financier, lorsqu'une entreprise voudrait maintenir ou améliorer sa situation économique, il faut que tous les investissements se traduisent par une sortie de fonds initial qui doivent avoir des effets sur plusieurs années d'exercices sous forme d'encaissements successifs.

Donc, avant de prendre une décision quant à la réalisation d'un projet d'investissement, une étude préalable s'avère très importante pour avoir si le projet est rentable ou non. Pour cela, une première demande consiste à localiser et identifier les différentes formes d'investissement à effectuer (à déterminer) et à les évaluer en dépenses et en ressources financières. Une fois que tout cela est satisfait, une prise de décision est souhaitable en sachant les futurs investissements et les critères de décision.

§1 – Les éléments nécessaires

A – Frais de développement immobilisables

Il s'agit des frais effectués lors de recherches pour mettre à temps la création du projet.

§2 – Terrains

La culture et la commercialisation sont des activités principales de notre projet ; elles nécessitent des terrains pour leurs implantations. Pour cela, il y a deux types de terrains qui leur sont spécifiques :

- terrain de culture ;
- terrain du marché.

A – Terrain de culture

C'est le terrain où l'on pratique directement cette culture dans le temps et dans l'espace.

Pour cela, le projet dispose de terrain de culture. Ce terrain ne lui appartient pas intégralement. C'est-à-dire que :

- une partie du terrain sera achetée par le projet, avec une surface de 6ha dont le coût annuel de ce terrain est estimé à 240.000 soit ar40.000 l'hectare. Pour pouvoir financer cet investissement, il faut que le montant de cette location soit considéré comme le prix d'achat que l'on va engager avant des périodes d'exercices (sur plusieurs années).

B – Lieu du marché

C'est le terrain où l'implantation du marché pourrait avoir lieu pour mieux satisfaire et assurer la commercialisation du produit.

Par conséquent, le projet occupera un terrain de marché avec une surface de 8m² (4mx2m) dont le coût sera d'Ar5.000 le 1 m², soit au total Ar40.000. En bref, le coût total des terrains occupés par ce projet s'élèvera à Ar 280.000, soit (240.000 + 40.000).

§3 – Les constructions

Il s'agit de la fabrication de 03 bâtiments dont :

- un bâtiment pour la branche Administrative et Financière ;
- un bâtiment pour la branche Technique Administrative y compris le magasin ;
- un bâtiment pour les agents de sécurité (gardiennage, etc)

Elles sont estimées à une valeur de Ar13.000.000 ; les coûts de chaque bâtiment sont respectivement de Ar 4.480.000 ; Ar7.640.000 et 880.000.

A – Agencement, aménagement et installation (A.A.I)

Ce sont des investissements effectués en priorité surtout en ce qui concerne les diverses installations pour démarrer les travaux.

Leur valeur est estimée à Ar1.300.000.

B – Mobiliers et matériels de bureaux (M.M.B)

Ils sont composés de :

04 armoires à Ar 95.000 une pièce	Ar 380.000
08 chaises à Ar 5.250 l'une	Ar 42.0000
04 tables à Ar19.500 l'une	<u>Ar78.000</u>
TOTAL	Ar500.000

C – Matériels et outillage (M&O)

Il s sont composés des éléments suivants :

TABLEAU n°XII: RECAPITULATION DES ELEMENTS CONSTITUTIFS DES MATERIELS ET OUTILLAGES(en ariary

ELEMENTS	QUANTITES	PRIX UNITAIRES	MONTANT (Ar)
-Coupe-coupe mécanique	02	400.000	800.000
-Rasette (Billonnage)	01	240.000	240.000
-Pelle (Angady)	08	2.500	20.000
-Pelle à fourchette	05	2.000	10.000
-Câble	10	5.000	50.000
-Balance	02	140.000	280.000
TOTAL			1.400.000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

D – Matériels informatiques

Dès nos jours, quelles que soient les branches d'activité, pour des raisons multiples elles exigent l'utilisation d'un ordinateur. Notre projet est donc tenu d'acheter un ordinateur et ses accessoires pour faciliter et assurer la bonne gestion y afférente. Leur prix d'achat est estimé à Ar2.000.000.

E – Matériel de transport

D'habitude, ces matériels servent tout simplement à transporter des produits au moment de leurs évacuations et de leurs livraisons. Mais ici, on achète un matériel de transport appelé « TRACTEUR A REMORQUE » qui assure les travaux à la fois de labour et de transport de produit pour que cet investissement soit rationnel. On peut évaluer son montant à Ar 24.000.000.

Voici un tableau qui récapitule ces investissements.

TABLEAU n°XIII: RECAPITULATION DES INVESTISSEMENTS(en ariary)

Nature des immobilisations	Montant (Ar)
-Immobilisations incorporelles :	
- Frais de développement immobilisable	1.1000.000
*Immobilisations corporelles :	
- Terrains	.280.000
-Constructions	13.000.000
-Agencement, aménagement et Installation	1.300.000
-Matériels et mobiliers et bureau	500.000
-Matériels et Outillage	1.400.000
-Matériels Informatiques	2.000.000
-Matériel de transport	24.000.000
TOTAL	53 .480.000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

Toutes les immobilisations figurant dans ce tableau, sauf les terrains, doivent subir une dépréciation à l'état physique suivant le temps et la durée d'usage. Mais, en matière de gestion, il faut tenir compte de leur valeur financière pour trouver cette dépréciation : c'est l'AMORTISSEMENT.

Section II : LES AMORTISSEMENTS

En principe, presque tous les biens de l'actif immobilisé peuvent subir des amortissements. C'est-à-dire leur valeur financière se déprécie à cause de l'usage, du temps et tout autre événement causal.

Par conséquent, en matière de comptabilité générale, nous sommes tenus de constater la valeur qui peut correspondre à la dépréciation d'un élément d'actif en question en cours d'exercice.

En plus, l'amortissement constitue une charge imputable à l'exercice. C'est-à-dire une charge calculée, mais non décaissable. Sa durée est fonction de la durée d'utilisation prévisible du bien (selon des techniciens et/ou des créateurs). Jusqu'à nos jours, considérons la formule ci-dessous comme formule de base pour calculer l'amortissement linéaire.

$$A = V_o \times T ;$$

Avec ; A = annuité d'amortissement
V_o = Valeur d'acquisition
T = Taux d'amortissement en pourcentage
N = Durée de vie prévisible ;
Où T = 100/N

A noter que seuls les terrains ne font pas l'objet de calcul d'amortissement. A partir de cette formule, nous pouvons clairement dresser les tableaux qui peuvent montrer les annuités d'amortissements suivant la nature des immobilisations en questions sur les cinq années d'exercices (ou d'exploitation).

§1 – Les tableaux d'amortissement

A – Amortissement des frais de développement immobilisables

V_o = 1.100.000
N = 5ans
t = 100/5=20%

$$a = V_o \times t$$

AN : a = 1.100.000x20%
a = 220.000

TABLEAU n°XIV : TABLEAU D'AMORTISSEMENT DE FRAIS DE DEVELOPPEMENT IMMOBILISABLES(en ariary

Année	V _o	t	a	Amortissements cumulés	Valeur nette comptable (VNC)
n	1.100.000	20%	220.000	220.000	880.000
n+1	1.000.000	20%	220.000	440.000	660.000
n+2	1.100.000	20%	220.000	660.000	440.000
n+3	1.000.000	20%	220.000	880.000	220.000
n+4	1.100.000	20%	220.000	1.100.000	0

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

Avec : VNC = V_o – Amortissement cumulés

B – Amortissement de construction

V_o =13.000.000

N =20ans

T =100/20=5%

$$a=V_o \times t$$

AN : a : 13.000.000 x 5%

a = 650.000

TABLEAU n°XV : TABLEAU D'AMORTISSEMENT DE CONSTRUCTION(en ariary)

Année	V _o	t	a	Amortissements cumulés	Valeur nette comptable (VNC)
n	13.000.000	5%	650.000	650.000	12.350.000
n+1	13.000.000	5%	650.000	1.300.000	11.700.000
n+2	13.000.000	5%	650.000	1.950.000	11.050.000
n+3	13.000.000	5%	650.000	2.600.000	10.450.000
n+4	13.000.000	5%	650.000	3.250.000	9.750.000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

C – Amortissement de l’agencement, aménagement et installation

$V_o = 1\,300.000$

$N = 5\text{ans}$

$t = 100/5 = 20\%$

$$a = V_o \times t$$

AN : $a : 1.300.000 \times 20\%$

$a = 260.000$

TABLEAU n°XVI : TABLEAU D’AMORTISSEMENT DE L’AGENCEMENT .A.I (en ariary)

Année	V_o	t	a	Amortissements cumulés	Valeur nette comptable (VNC)
n	13.000.000	20%	260.000	260.000	1.040.000
n+1	13.000.000	20%	260.000	520.000	780.000
n+2	13.000.000	20%	260.000	780.000	520.000
n+3	13.000.000	20%	260.000	1.040.000	260.000
n+4	13.000.000	20%	260.000	1.300.000	0

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

D – Amortissement de matériels et immobiliers de bureau

$V_o = 500.000$

$N = 10\text{ans}$

$t = 100/10 = 10\%$

$$a = V_o \times t$$

AN : $a : 500.000 \times 10\%$

$a = 50.000$

TABLEAU n°XVII : TABLEAU D'AMORTISSEMENT DE MATERIELS ET MOBILIER DE BUREAU(en ariary)

Année	V _o	t	a	Amortissements cumulés	Valeur nette comptable (VNC)
n	500.000	10%	50.000	50.000	450.000
n+1	500.000	10%	50.000	100.000	400.000
n+2	500.000	10%	50.000	150.000	350.000
n+3	500.000	10%	50.000	200.000	300.000
n+4	500.000	10%	50.000	250.000	250.000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

E – Amortissement des matériels et outillages

V_o =1 400.000

N =8ans

t =100/8=12,50%

$$a = V_o \times t$$

AN : a : 1.400.000 x 12,50%

a =175.000

TABLEAU n°XVIII: TABLEAU D'AMORTISSEMENT DE MATERIELS ET OUTILLAGES (en Ariary)

Année	V _o	t	a	Amortissements Cumulés	Valeur nette Comptable (VNC)
n	1.400.000	12,5%	175.000	175.000	1.225.000
n+1	1.400.000	12,5%	175.000	350.000	1.050.000
n+2	1.400.000	12,5%	175.000	525.000	875.000
n+3	1.400.000	12,5%	175.000	700.000	700.000
n+4	1.400.000	12,5%	175.000	875.000	525.000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

F – Amortissement de matériels informatiques

V_o = 2.000.000

$$N = 5 \text{ans}$$

$$t = 100/5 = 20\%$$

$$a = V_o \times t$$

$$AN : a = 2.000.000 \times 20\%$$

$$a = 400.000$$

TABLEAU N°XIX: TABLEAU D'AMORTISSEMENT DE MATERIELS INFORMATIQUES(en ariary)

Année	V _o	t	a	Amortissements Cumulés	Valeur nette Comptable (VNC)
n	2.000.000	20%	400.000	400.000	1.600.000
n+1	2.000.000	20%	400.000	800.000	1.200.000
n+2	2.000.000	20%	400.000	1.200.000	800.000
n+3	2.000.000	20%	400.000	1.600.000	400.000
n+4	2.000.000	20%	400.000	2.000.000	0

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

G – Amortissement de matériels de transports

$$V_o = 24.000.000$$

$$N = 10 \text{ans}$$

$$t = 100/10 = 10\%$$

$$a = V_o \times t$$

$$AN : a = 24.000.000 \times 10\%$$

$$a = 2.400.000$$

TABLEAU n°XX : TABLEAU D'AMORTISSEMENT DE MATERIELS DE TRANSPORT(en ariary)

Année	Vo	t	a	Amortissements Cumulés	Valeur nette Comptable (VNC)
n	24.000.000	10%	2.400.000	2.400.000	21.600.000
n+1	24.000.000	10%	2.400.000	4.800.000	19.200.000
n+2	24.000.000	10%	2.400.000	7.200.000	16.800.000
n+3	24.000.000	10%	2.400.000	9.600.000	14.400.000
n+4	24.000.000	10%	2.400.000	12.000.000	12.000.000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009

Grâce à la constatation des valeurs comptables des éléments d'actifs subis par l'amortissement, nous pourrions contribuer à l'innovation des immobilisations anciennes. En effet, l'amortissement est donc considéré comme une source de financement interne. Il doit déduire le bénéfice parce qu'il est une charge (comme toutes les charges). Pour cela, une analyse de compte de gestion (analyse des éléments de charges et des produits) s'avère nécessaire pour pouvoir déterminer le résultat, mais il faut d'abord voir le financement possible au projet et le fonds de roulement.

Section III : LE FINANCEMENT DU PROJET ET FONDS DE ROULEMENT

Voici deux (02) cas importants :

- le financement proprement dit ;
- le fonds de roulement.

§1 – Financement du projet

A – Les modes de financement possibles au projet

Deux modes de financement sont possibles pour financer ces investissements : le financement interne ; et le financement externe.

a) - Le financement interne :

En réalité, le financement interne est produit par l'ambition des associées en vue de créer ce projet (entreprise) et par le bon fonctionnement de celui-ci (ou celle-ci) c'est à dire, la formation du capital social et l'autofinancement.

b) - La formation du capital

En tant que société, elle exige un capital social qui englobe les valeurs des apports à titre d'engagement de la part de chaque associé pour le mettre à la disposition de celle-ci lors de sa durée. Ce capital doit être un apport en espèce qui doit être intégralement libéré dès sa création.

c) - L'autofinancement

C'est un moyen de financement assuré par l'entreprise elle-même grâce à son bon fonctionnement sans avoir demandé auprès des tiers. Alors, il n'induit pas de charges financières, telles que des intérêts, ...

§2 – Le financement externe

Ce financement se produit lors de la création de l'entreprise (ni son patrimoine, ni son exploitation) en faisant de nouveau appel aux associés à titre d'augmentation du capital souscrit et aux bailleurs de fonds. D'où, on parle de financement par fonds propres et de financement par dettes.

A - Financement par fonds propres

Il s'agit d'une augmentation de capital souscrit par les associés qui doit être soumise à des règles juridiques et à des procédures techniques.

Quant aux règles juridiques, la décision affectant l'augmentation du capital doit être déterminée par l'Assemblée Générale Extraordinaire (AGEO) des associés. L'ancien capital social doit être entièrement libéré. Les nouvelles actions souscrites sont libérées au moins le ¼ et le reste dans cinq (05) ans. La prime d'émission doit être libérée immédiatement. Les anciens actionnaires bénéficient des droits préférentiels de souscription représentant leurs droits sur les réserves anciennes. Le prix d'émission est normalement fixé en fonction de la valeur nominale de l'action et de la valeur intrinsèque de l'entreprise en ce qui concerne les procédures techniques.

B - Financement par dettes

C'est un financement caractérisé par des emprunts qui peuvent être à court ou moyen ou à long terme auprès des établissements financiers ou bancaires. Il doit produire des intérêts.

§3 – Choix du mode de financement

Les ressources (Fonds propres) posent des problèmes parce qu'elles sont parfois insuffisantes. Il est difficile de recourir à une augmentation de capital dans notre cas. Dans le cas contraire, il faut dégager une forte marge d'autofinancement pour chaque année d'exercice.

Il est aussi possible de choisir le financement interne (l'autofinancement). Mais si l'on veut démarrer un projet, le recours auprès des établissements financiers ou bancaires s'avère très important. Complémentairement, l'autofinancement d'une entreprise est l'un des critères exigés par ces établissements. Ces derniers doivent vérifier, observer la sécurité des investissements de l'entreprise. Ce qui nous amène à la détermination du montant de l'emprunt.

§4 – Détermination du montant de l'emprunt

Malgré la pluralité des opérations des divers établissements financiers ou bancaires, seule la B.O.A (Bank of Africa, ex-BTM) nous accueille. Nous apportons quelques informations touchant ces emprunts.

A – Les conditions d'octroi de crédit bancaire

Concernant ces conditions, la banque exige deux critères :

- critères objectifs ;
- critères subjectifs.

a) - Critères objectifs

La banque doit exiger des preuves apparentes en provenance de cette entreprise. C'est-à-dire :

- le marché des produits que l'entreprise veut envisager est favorable ;
- des dossiers portant sur les études de la rentabilité économique et financière de celle-ci doivent être présentés.

Une fois que la banque est satisfaite pour ces conditions, elle peut octroyer ce crédit.

b) - Critères subjectifs

La moralité, le savoir-faire et l'expérience du promoteur en technique et en gestion sont des critères primordiaux exigés par cette banque afin qu'elle puisse conclure un contrat en matière de crédit. Ensuite, la banque exige encore une forte contribution financière de la part de ce projet. En outre, l'emprunteur doit faire partie des clients de cette banque. Mais tout cela ne suffit pas, d'où « les critères objectifs ».

B – Les différents types des crédits bancaires

Il y a deux types des crédits bancaires :

- les crédits d'investissement ;
- les crédits de fonctionnement.

a) - Les crédits d'investissements¹

Le financement porte sur les objectifs du bilan où les biens sont durables. Il s'agit donc d'apporter un concours pour permettre la constitution ou la croissance de l'outil de travail. C'est à dire, ces crédits servent à financer les parties immobilisées du bilan dont la durée d'amortissements est compatible avec ces crédits eux-mêmes.

A signaler qu'en matière d'investissement, le crédit à moyen terme est différent du crédit à long terme par sa durée de vie :

- pour le crédit à moyen terme, la durée la plus retenue s'inscrit dans l'intervalle de 02 à 05 ans ;
- pour une durée qui est supérieure à 5 ans, on parle de crédit à long terme, il n'y a pas de limite ultérieure pour ce dernier ; mais en général, on retient une limite de l'ordre de 10 ou 12ans.

b) - Les crédits de fonctionnement

Ce sont des crédits à court terme (inférieur à 1 an) qui servent à faire financer le cycle d'exploitation pour fonctionner.

§5 – La durée et le taux de crédit

Ils sont tous variables. C'est à dire, le taux varie selon le type et la durée du crédit demandé. On peut donner dans le tableau suivant toute variation relative.

TABLEAU n°XXI : DUREE ET TAUX DE CREDIT BANCAIRE

	Crédit de fonctionnement	Crédit d'investissement	
	A court terme	A moyen terme	A long terme
Durée	Jusqu'à 1 an	2 à 5 ans	Supérieur à 5 ans
Taux	23%	19 à 20%	17 à 18,5%

Source : BOA dans la région d'Etude (Ambatondrazaka), septembre 2009.

¹ ZAFALIE Marié Edmée, cours de Technique Bancaire, 3^{ème} année GESTION, Université de Toamasina, 2006-2007.

A – Remboursement de crédit (à Long et Moyen Terme)

L'entreprise doit contracter un emprunt de Ar 30 000 000 auprès de la BOA. La durée de remboursement est de 05 ans suivi d'un taux annuel de 20%. Lors de la conclusion de ce contrat, les deux parties doivent se mettre d'accord sur le fait que le remboursement ne commencera que dès la deuxième année d'exercice ; le remboursement est annuel. Voici quelques formules ; elles expriment tous les paramètres relatifs au calcul :

Soient : - a : un amortissement constant de formule $a = \text{montant d'emprunt} / \text{durée de remboursement}$

- I : un Intérêt de l'emprunt de formule : $I = \text{montant de l'emprunt} \times i$; où $i = t / 100$

- t : taux d'intérêt appliqué sur l'emprunt contracté, $t = 20\%$

- A : annuité d'emprunt qui est le montant à verser annuellement. C'est le remboursement proprement dit, avec une formule de : $A = a + I$

- Capital en fin de période = Capital en début de période – Amortissement
(CFP) = (CDP) - (a)

On sait que : - la durée de remboursement (N) est de 05 ans :

- la périodicité est annuelle.

Pour mieux éclaircir ce remboursement de crédit, nous allons présenter un tableau montrant toutes les applications numériques relatives au calcul de celui-ci.

TABLEAU n°XXII : REMBOURSEMENT DE CREDIT PAR AMORTISSEMENT CONSTANT¹ (en ariary)

Années	Capital au début de la période (CDP)	Intérêt (I) $I = \text{CDP} \times i$	Amortissements constants	Annuités $A = a + I$	Capital à la fin de période $\text{CFP} = \text{CDP} - a$
n-1	30.000.000	-	-	-	30.000.000
N	30.000.000	6.000.000	6.000.000	12.000.000	24.000.000
N+1	24.000.000	4.800.000	6.000.000	10.800.000	18.000.000
N+2	18.000.000	3.600.000	6.000.000	9.600.000	12.000.000
N+3	12.000.000	2.400.000	6.000.000	8.400.000	6.000.000
N+4	6.000.000	1.200.000	6.000.000	7.200.000	0

Source: Notre propre calcul, septembre 2009.

¹ Gervais RAKOTOVAO, Cours de Comptabilité II, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2005-2006.

§6 – Les fonds de roulement (FR)

Dans la théorie, en terme de liquidité, quand les actifs à court terme risquent d'être plus faibles que l'exigibilité des dettes de même nature, on doit procéder un nouveau emprunt : « emprunt à court terme » en vue d'augmenter les ressources permanentes dont une fraction peut alors financer une perte de l'actif à court terme. Cette fraction des ressources permanentes s'appelle Fonds de Roulement (FR). Il fait partie des Ressources Stables non consommées (non utilisées) pour le financement des actifs non courants (approche par le haut du bilan). De ce fait, on dit que le FR est un excédent des actifs courants sur les dettes à court terme (approche par le bas du bilan).

- Approche par le Haut du Bilan :

$$\textbf{Fonds de Roulement} = \textbf{Ressources Stables} - \textbf{Actifs.}$$

- Approche par le bas du Bilan :

$$\textbf{Fonds de Roulement} = \textbf{Actifs courants} - \textbf{Dettes à Court Terme.}$$

Dans le cas contraire où il y a des actifs courants non couverts par ce fonds de roulement, nous sommes obligés de trouver un autre financement pour démarrer ce projet dans une période de 12 mois, c'est le besoin en Fonds de roulements (BFR). Il est alors nécessaire de savoir quel montant peut correspondre au Besoin en Fonds de Roulement.

On va d'abord, énoncer les prix ou les coûts de revient unitaire de toute nature.

A – Les achats des matières consommables

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| - variété à cultive | : Ar 50 pied ou bouture |
| - engrais | : Ar 50 000 à sac |
| - insecticides | : Ar 20 000 le litre |

B – Autres consommations

- | | |
|---|--------------------------------------|
| ➤ sarclage (avec rasette)
coût moyen unitaire) | : Ar 1 000 une ligne (il s'agit d'un |
| ➤ buttage | : Ar 60 000 un hectare |
| ➤ irrigation | : Ar 4 000 un passage |
| ➤ travaux-récoltes | : Ar 100 pied (un tubercule) |
| ➤ chargement & déchargement
(Embarquement et débarquement) | : Ar 5 le kg |

Ensuite, les quantités annuellement consommées de toute nature sont les suivantes:

Variété :	6ha x 10.000pieds/ha	: 60.000 Pieds
Engrais :	6 ha x 2 sacs/ha	: 12 sacs
Insecticides :	6ha x 3 litres/ha	: 18 litres
Sarclage :	6ha x 100 lignes/ha	: 600lignes
Buttage :		: 6ha
Irrigation :	6ha x 7,5	: 45 passages
Travaux Récoltes :	6ha x 10 000	: 60 000 pieds (Tubercule)
Chargement & Déchargement :	6ha x 15 000 kg/ha	: 90 000 kg

En somme, les montants relatifs aux coûts générés par les achats se présentent comme suit :

Variétés.....	60.000PiedsxAr50.....	3000.000ar
Engrais :.....	12sacsx Ar 50.000.....	600000ar
Insecticides :	18litresx Ar 20000	360000ar
Sarclages :.....	600lignesx1000.....	600000ar
Buttage :.....	6hax60000	360000 Ar
Irrigation :.....	45passagesx4000	180000ar
Travaux Récoltes :.....	60000piedsx100	6000000 Ar
Chargement&Déchargement :	90000kgx10.....	450000 ar

Au début de la première année culturale, pour un terrain à cultiver de manioc ayant une surface de 6ha, on a induit des coûts sur ces achats d'un montant d'Ar 11.550.000 alors que pour un terrain d'un hectare (1ha), on effectue une dépense d'Ar 1.925.000, soit Ar 11.550.000/6ha

C- Les autres charges

1 Achats de fournitures de bureau composés de rames de papiers, marqueur, agrafeuse, et autres sont évalués à Ar 300.000

2. Eau et électricité s'élèvent à ar300.000.

3. Carburants :

Ils sont destinés :

- ❑ Aux labours, billon et rasette ;

- ❑ Aux transports de produit au moment d'évacuation ;
- ❑ A la livraison chez les clients.

Le tableau suivant nous donne le détail des dépenses en carburants.

TABLEAU n°XXIII: TABLEAU MONTRANT LES DEPENSES PREVISIONNELLES EN CARBURANTS (en ariary)

Années	LABOUR, BILLON ET RASETTE + EVACUATION				LIVRAISON (clients)	TOTAL
	Surface	Quantité (1ha)	Prix Unitaire ¹	Montant (Ar)	Montant (Ar)	
N	6 ha	10 L	1800	108.000	30.000	138.000
N+1	6 ha	10 L	1800	108.000	30.000	138.000
N+2	6ha	10 L	2000	120.000	40.000	160.000
N+3	6ha	10 L	2200	132.000	45.000	177.000
N+4	6 ha	10 L	2400	144.000	50.000	194.000

Source : Notre propre calcul suivant les recherches, septembre 2009.

Comme notre tracteur occupe diverses fonctions relatives à la bonne marche de l'exploitation, il a besoin d'entretien et de réparation effectués ou traités en dehors de ce projet car ce dernier n'a pas de garage.

D – Services extérieurs

- Assurances qui s'élèvent à Ar 300.000
- Entretien et réparation se chiffrent à Ar 1.000.000

E – Autres services extérieures :

- Téléphone : Ar 400.000
- Publicité : Ar 260.000

F – Impôts et taxes

Ils s'élèvent à Ar 640.000.

¹ Un Taux de 5% augmente le prix.....

G – Les charges du personnel

Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous.

TABLEAU n°XXIV : TABLEAU RECAPITULATIF DES CHARGES DE PERSONNEL(en ariary)¹

Postes	Rémunération sous déduction (Ar)	Nombre	Montant sous déduction	Charges sociales		Rémunération Brute Mensuelle (Ar)
				CNAPS (13%)	OMSI	
- Gérant	380.000	01	380.000	49 400	7.600	436 000
- Comptable	160.000	01	160.000	20 800	3.000	191 000
- Techniciens	150.000	02	300.000	39 000	6.000	345 000
- Ouvriers	100.000	05	500.000	13 000	10.000	523 000
- Chauffeurs	90.000	02	180.000	11 700	3.600	195 000
- Gardiens	70.000	04	280.000	36 400	5.600	321 000
TOTAL		15	1.640.000			2 011 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Dans la dernière colonne figure la somme de la rémunération mensuelle s'élèvent à Ar 2 011 000. Alors, les rémunérations annuelles totales sont d'Ar 24 132 000.

Alors, nous pouvons maintenant dégager le total des charges pour une période de 12 mois qui sont données dans les éléments simplifiés suivants :

Charges d'exploitation	11.500.000
Autres charges d'exploitation	738.000
Services Extérieures	1.300.000
Autres services extérieures	660.000
Impôts et taxes	640.000
Charges du personnel	<u>24 132 000</u>
Charges totales (Ar)	37.136.000

¹ Auprès de la CNaPS à Ambatondrazaka.

NB : On tient compte des coûts de variété pour la première année culturale. Par contre, pour les quatre (04) dernières années culturales, l'entreprise aura bénéficié d'une exonération de ces coûts. C'est à dire, après avoir récolté le manioc sans l'année initiale, les tiges (variétés) sont appartiennent en propre.

Par conséquent, elle est la seule responsable de ces variétés en matière de protection ou de sécurité pour que ces derniers puissent être utilisés à l'année culturale suivante. Il en ait de même pour les autres années qui suivent. Nous allons dresser ci-dessous un bilan d'ouverture. Pour déterminer les montants correspondant au Fonds de Roulement et au Besoin en Fonds de Roulement à court terme.

TABLEAU n°XXV : BILAN D'OUVERTURE(en ariary)

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
Actifs non courants		CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles		Capital	34.000.000
Frais de développement immobilisables	1.100.000	Total CP	34.000.000
Immobilisations corporelles			
Terrains	280.000	Passif non courants	
Constructions	13.000.000	Emprunts et dettes financières	30.000.000
Aménagement, Agencement et Installation	1.300.000	Total PNC	30.000.000
Matériels et Mobiliers de bureau	500.000		
Matériels et outillages	1.400.000		
Matériels informatiques	2.000.000		
Total actifs non courants	43.580.000		
Actifs courants			
Trésorerie et Equivalents de trésorerie			
Trésorerie	20.420.000		
TOTAL DES ACTIFS	64.000.000	TOTAL DES PASSIFS	64.000.000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

A l'aide de l'approche par le haut du bilan, le fonds de roulement est donc de Ar 20.420.000 soit (34.000.000+30.000.000-43.580.000). en d'autres termes, c'est une indication de notre disponibilité pour pouvoir ravitailler (financer) les parties d'actifs courants.

En cas d'insatisfaction de financement comme c'est le cas dans notre ouvrage, c'est à dire, il y a une partie d'actifs courants qui n'est pas encore financée par ce fonds de roulement (Actif courants > Fonds de roulement), nous sommes encore obligés de faire appel aux établissements financiers ou aux banques (plus précisément le BOA) encore pour contracter

un nouvel emprunt en vue de démarrer ces activités en début d'exercice. En pratique, le Fonds de roulement qui constitue notre disponibilité se chiffre à Ar 20.420.000

§7 – Les comptes de gestions

Ils se distinguent des comptes de bilan, car ces derniers correspondent à des achats et/ou des ventes de patrimoine de l'entreprise. Mais les comptes de gestion montrent les valeurs des acquisitions ou des cessions de services ou des matières consommables. C'est à dire, ces comptes enregistrent toutes les opérations relatives aux charges : ce sont les « comptes de charges », et aux produits : ce sont les « comptes de produits », en matière d'exploitation et en matière financière.

A – Les comptes de charges

Les comptes de charges enregistrent les emplois correspondant à un approvisionnement de l'entreprise (le projet). Cela nous explique que les charges d'exploitation correspondant aux dépenses ou aux diminutions liées au fonctionnement de l'entreprise. Nous tenons à signaler que les charges externes (services extérieures et les impôts et taxes), les charges de personnel et les amortissements sont des charges fixes. En revanche, les achats de matières consommables et autres ainsi que les autres charges, sont toutes des charges variables.

En effet, une étude prévisionnelle nous montre qu'il y a une augmentation annuelle de 10% des charges variables à partir de la troisième (3^{ème}) année d'exercice ; mises à part les matières consommables et autres consommations qui subissent une augmentation annuelle de 5% sur leur prix malgré l'apparition particulière de l'inflation dans cette région. Les charges financières (Intérêts des emprunts), sont également des charges variables. Nous allons présenter à l'aide des tableaux suivants toutes ces charges.

TABLEAU n°XXVI : RECAPITULATION DES CHARGES PAR NATURE(en ariary)

CHARGES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Matières consommables (matériels)					
- Variété	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
- Engrais	600.000	600.000	700.000	750.000	800.000
- Insecticides	360.000	300.000	400 000	420 000	440 000
Autres consommations (immatérielles)	7.590.000	7590 000	7 990 000	8 400 000	8 600 000
TOTAL(1)(T1)	11.550.000	11 490 000	12 090 000	12 570 000	12 840 000
Autres charges :					
- Fourniture de bureau	300.000	300.000	330.000	340.000	340.000
- Eau et électricité	300.000	300.000	330.000	330.000	330.000
- Carburant	138 000	138 000	160 000	177 000	194 000
TOTAL (2) (T2)	738 000	738000	820 000	847 000	864 000
TOTAL DES ACHATS = (T1) + (T2)	12 288 000	12 228 000	12 910 000	13 417 000	13 704 000
Services extérieurs :					
- Téléphone	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000
- Publicité	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000
TOTAL DES AUTRES SERVICES EXTERIEURS	1 960 000	1 960 000	1 960 000	1 960 000	1 960 000
Impôts et taxes	640.000	640.000	640.000	640.000	640.000
Charges du personnel	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000
Dotations aux amortissements :					
- Frais de développement immobilisables	220.000	220.000	220.000	220.000	220.000
- Construction	650.000	650.000	650.000	650.000	650.000
- Aménagement, Agencement et Installation	260.000	260.000	260.000	260.000	260.000
- Matériels et mobiliers de bureau	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
- Matériels et outillages	175.000	175.000	175.000	175.000	175.000
- Matériels informatiques	400.0000	400.0000	400.0000	400.0000	400.0000
- Matériels de transport	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
TOTAL DOTATION AUX AMORTISSEMENTS	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

En matière de comptabilité générale, seuls les achats, les services extérieurs et les autres services sont comptabilisés suivant leurs montants hors taxes sur la valeur ajoutée. Donc, ce qui nous amène à dresser un autre tableau récapitulant les charges comptabilisables.

TABLEAU n°XXVII : TABLEAU RECAPITULATIF DES CHARGES (en ariary)

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achats	12 288 000	12 228 000	12 910 000	13 417 000	13 704 000
Services extérieurs	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000
Autres services extérieurs	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000
Impôts et taxes	640.000	640.000	640.000	640.000	640.000
Charges du personnel	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000
Charges financières (Intérêts)	6 000 000	4 800.000	3 600 000	2 400 000	1 200 000
Dotations aux amortissements	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000
TOTAL	47 291 000	46 031 000	45 513 000	44 820 000	43 907 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

§8 – Les comptes de produits

Comme les produits entraînent une augmentation des capitaux propres et cette augmentation s'inscrit au crédit, les produits s'enregistrent au crédit de leurs comptes. On peut également dire que les produits constituent des ressources, et que ces ressources figurent dans le poste passif du Bilan. Ce qui fait que, les comptes de produits enregistrent les ressources qui indiquent l'enrichissement de l'entreprise (projet). Voici un tableau qui récapitule les ventes hors taxes.

TABLEAU n°XXVIII: TABLEAU RECAPITULATIF DES VENTES HORS TAXES(en ariary)

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Kg Manioc sec	140.000	160.000	180.000	200.000	220.000
Vente HT	49.000.000	64.000.000	81.000.000	100.000.000	121.000.000

Source : notre propre calcul, septembre 2009.

Prix :	N	: 350Ar/kg
	N+1	: 400Ar/kg
	N+2	: 450Ar/kg
	N+3	: 500Ar/kg
	N+4	: 550Ar/kg

En réalité, avant que les établissements financiers ou les banques décident d’octroyer de crédits à une entreprise, ils doivent faire une analyse des états financiers de celle-ci. Ces états sont : le compte de résultat, le bilan, le tableau de financement (plan de financement) et les annexes, qui aident les bailleurs de fonds dans la prise de décision : accorder ou rejeter la demande de financement. Le fait de vouloir analyser ces états financiers nous permet de savoir la rentabilité de ce projet.

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITÉ

Quoiqu'il en soit, vouloir parler de la rentabilité conduit inévitablement au résultat. Ce résultat doit être bénéficiaire. Ici, notre analyse porte entièrement sur la détermination des résultats prévisionnels, sur le seuil de rentabilité et le plan de financement. Ensuite, pour mettre en valeur cette analyse, il est donc nécessaire de savoir sur quel état notre projet est rentable.

Section I : LES RÉSULTATS PRÉVISIONNELS

Dans cette section, on présente les comptes de résultat par fonction et par nature.

§1 – Présentation du compte de résultat prévisionnel

Pour mieux établir un compte de résultat normalisé, il faut procéder au passage des comptes aux postes de charges et de produits de celui-ci. En plus, à partir de ce compte, nous pourrions évaluer le bénéfice net souhaité et/ou la perte nette non désirée d'un exercice, et aussi, la compétitivité de cette entreprise (projet).

TABLEAU n°XXIX : PRESENTATION DU COMPTE DE RESULTAT PAR
FONCTION(en ariary)

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ventes	49 000 000	64 000 000	81 000 000	100.000.000	121 000.000
Marge brute	49 000 000	64.000.000	81 000.000	100.000.000	121.000.000
Achats	12 288 000	12 228 000	12 910 000	13 417 000	13 704 000
Services extérieurs	1 300 000	1 300 000	1 300 000	1 300 000	1 300 000
Autres services extérieurs	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Impôts et taxes	640.000	640.000	640.000	640.000	640.000
Charges du personnel	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000
Dotations aux amortissements	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000
Charges financières	6.000.000	4 800.000	3 600.000	2 400.000	1 200 000
RESULTAT AVANT IMPOTS	2 709 000	17 969 000	35 487 000	55 180 000	77 093 000
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	2 709 000	17 969 000	35 487 000	55 180 000	77 093 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Le résultat avant impôt est égal au résultat net de l'exercice d'après les avantages fiscaux prévus par le code général des impôts.

Grosso modo, on voit que les résultats sont tous positifs et varient dans le sens croissant (voir ce tableau : dernière ligne) dès l'année initial de l'exercice. On peut dire que l'activité est en bonne marche, l'exploitation est alors rentable. En effet, le projet pourra se développer ou évoluer.

§2 – Présentation du compte de résultat par nature

C'est un compte de résultat mais sa présentation est exprimée sous une autre forme, de façon analytique. Ce compte permet aussi d'évaluer la performance des activités sur deux (02) ou plusieurs années d'exercices. C'est alors, en matière de gestion, un moyen instrumental permettant de faire une analyse financière en ce qui concerne l'avenir certain de ce projet vis-à-vis des soldes intermédiaires de gestion.

Pour pouvoir confirmer la rentabilité du projet, cet étape peut nous donner des informations concernant.

TABLEAU n°XXX : PRESENTATION DU COMPTE DE RESULTAT PAR NATURE

Libellés	N	N+1	N+2	N+3	N+4
1- Production de l'exercice (production vendu)	49 000 000	64 000 000	81 000 000	100 000 000	121 000 000
Achats	12 288 000	12 228 000	12 910 000	13 417 000	13 704 000
Charges externes	1 960 000	1 960 000	1 960 000	1 960 000	1 960 000
2- Consommation intermédiaire (achats+charges externes)	14 248 000	14 188 000	14 870 000	15 377 000	15 664 000
3- Valeurs ajoutée (VA) (1-2)	34 752 000	49 812 000	43 242 000	61 735 000	82 448 000
Impôts et taxes	640.000	640.000	640.000	640.000	640.000
Charges dU personnel	(24 132 000)	(24 132 000)	(24 132 000)	(24 132 000)	(24 132 000)
4- Excédent Brut d'Exploitation (EBE) (3- Impôt-Charges de personnel)	11 864 000	26 924 000	43 242 000	61 735 000	82 448 000
Dotations aux amortissements	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000
5- Résultat d'exploitation (RE) (4 - Dotations aux amortissements)	7 709 000	22 769 000	39 087 000	57 580 000	78 293 000
- Produits financiers (PF)					
- Charges financières (CF)	6 000 000	4 8 00.000	3 600.000	2 400.000	1 200.000
6-Résultat financier (RF: PF-CF)	(6 000 000)	(4 800.000)	(3 600.000)	(2 400.000)	(1 200.000)
7-Résultat net (RE+RF)	2 709 000	17 969 000	35 487 000	55 180 000	77 093 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Dans le sens positif, les résultats d'exploitation progressent. Cette progression vient de la maîtrise des coûts par ce projet même si l'activité varie dans le même sens que le résultat. En effet, les pourcentages de 35 % de production représentent le résultat en année n et de 72% pour l'année n+4.

En un mot, nous pouvons dire que notre activité est rentable. Pour cela, nous allons tout de suite entamer le seuil de rentabilité pour mieux montrer cette rentabilité.

Section II : SEUIL DE RENTABILITÉ

Cette section mesurera la rentabilité financière du projet à l'aide de l'importance du seuil de rentabilité et sa détermination.

§1- Définition

Le seuil de rentabilité, le point mort et le chiffre d'affaire critique signifient la même chose, mais chacun peut le dire comme il veut.

Dans notre ouvrage, nous avons choisi le terme : « Seuil de rentabilité ». ce seuil de rentabilité est le chiffre d'affaire sur lequel l'entreprise (projet) ne réalise ni perte ni bénéfice c'est à dire :

→ Le chiffre d'affaire et les coûts sont égaux : $CA = Coûts$;

→ Puisque $CA = Coûts$, alors que le résultat est sérieusement nul : $R=0$, car la marge sur coût variable peut couvrir le coût fixe : $M/cv = F$

§2 – Importance du seuil de rentabilité

En général, le seuil de rentabilité est un instrument d'analyse des activités de l'entreprise (projet), mais seulement à court terme, qui nous permet de formuler un certain nombre de décision :

- connaissance préalable d'un niveau de production en vue de réaliser un profit ;
- proposition d'un système en vue d'accroître ce profit par la compression des coûts fixes (réduction de coût unitaire...) et augmentation du prix de vente etc ;
- détermination de la politique de fixation du prix de vente.

§3 – Calcul du seuil de rentabilité

Avant de mieux exprimer le seuil de rentabilité par une formule convaincante, il est nécessaire d'identifier le type de coûts composant notre activité (exploitation). On peut les grouper en deux grandes catégories qui sont les coûts fixes (ou charges fixes) et les coûts variables (ou charges variables).

A – Coûts fixes

Ce sont des coûts qui demeurent constants quelque soit le volume d'activité réelle. C'est à dire ces coûts ne dépendent pas de l'évolution de l'activité, mais d'autres manières causales (inflation et /ou rythme des investissements).

Dans notre travail, ils comprennent les éléments suivants :

- les services extérieurs (assurances) ;
- les autres services extérieurs (téléphone, publicité) ;
- les impôts et taxes ;
- les charges du personnel ;
- les dotations aux amortissements.

On va les présenter dans le tableau suivant.

TABLEAU n°XXXI : TABLEAU MONTRANT LES COUTS FIXES

ELEMENTS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Services extérieurs	1300 000	1300 000	1.300 000	1300 000	1300 000
Autres services extérieurs	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Impôts et taxes	640.000	640.000	640.000	640.000	640.000
Charge de personnel	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000
Dotation aux amortissements	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000	4.155.000
TOTAL DES COUTS FIXES	29 003 000	29 003 000	29 003 000	29 003 000	29 003 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

B – Coûts variables

Ce sont des coûts qui varient suivant l'activité. C'est à dire, ils peuvent progresser dans le sens positif ou négatif selon le volume de production de l'exercice.

Voici les éléments constitutifs de ces coûts dans notre travail :

- les achats (matières consommables et autres charges) ;
- les charges financières (Intérêts), qui sont dans le tableau ci-dessous :

TABLEAU n°XXXII : TABLEAU REGROUPANT LES COUTS VARIABLES

ELEMENTS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achats	12 288 000	12 228 000	12 910 000	13 417 000	13 704 000
Charges financières	6 000 000	4 800 000	3 600 000	2 400 000	1 200 000
TOTAL DES COUTS VARIABLES	18 288 000	17 028 000	16 510 000	15 817 000	14 904 000

C- Formule du seuil de rentabilité

Tout d'abord, soient les paramètres suivants :

- SR : Seuil de rentabilité ;
- CA : Chiffre d'Affaires ;

CF : Coûts fixes ;

CV : Coûts variables ;

MCV : Marge sur Coût variable

Avec, $MCV = CA - CV$

$R = MCV - CF$

$T = MCV / CA \times 100$

Le seuil de rentabilité est exprimé par la formule suivante :

$SR = CF/T$

$$SR = \frac{CA \times CF}{M / CV}$$

En remplaçant T par MCV/CA , on a :

Pour cela, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous l'application de cette formule pour déterminer les valeurs (montants) du seuil de rentabilité durant les cinq (05) années d'exercices.

TABLEAU n°XXXIII : CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE

ELEMENTS (Paramètres)	N	N+1	N+2	N+3	N+4
- Chiffre d'Affaires : CA	49 000 000	64.000.000	81.000.000	100.000.000	121.000.000
- Coûts variables : CV	18 288 000	17 028 000	16 510 000	15 817 000	14 904 000
- Marge sur coûts variables MCV = CA - CV	30 712 000	46 972 000	64 490 000	84 184 000	106 096 000
- Coûts fixes : CF	29 003 000	29 003 000	29 003 000	29 003 000	29 003 000
- Résultat : R = MCV - CF	1 709 000	17 969 000	35 487 000	55 180 000	77 093 000
- Seuil de Rentabilité : $SR = CF/T$ ou $CA \times CF / MCV$	46779032,26	3973016,99	36712658,23	34527380,95	33336781,61

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

En tant qu'analyse de rentabilité, nous interprétons les faits suivants ce tableau que :

- les taux de marge sur coût variable augmentent d'une année à l'autre. ces taux sont donc l'un des facteurs qui nous aide beaucoup à connaître ou de marquer une rentabilité d'une entreprise suivant son activité. C'est à dire, sur un seul produit, si le taux de marge augmente toujours, l'activité est rentable ;

- le seuil de rentabilité varie en sens inverse des taux de marge. C'est à dire, ils peuvent s'affaiblir petit à petit.

* En principe, il faut que le seuil de rentabilité soit faible pour qu'un projet (Entreprise) soit rentable.

En bref, on peut dire que le projet est rentable.

Section III : LE PLAN DE FINANCEMENT

Bien sûr, c'est l'état financier qui nous aide beaucoup à étudier les effets du projet d'investissement sur la situation de trésorerie de plusieurs années à venir.

Le plan de financement a donc pour objectif d'adapter exactement la durée du programme d'investissement et de financement à mettre en œuvre pour faire face aux dépenses.

Il figure parmi les documents d'informations financières et prévisionnelles que l'on doit établir chaque année, en même temps que les comptes de l'exercice. L'élaboration de ce plan peut estimer l'étude de la structure financière comportant :

- Un diagnostic (identification) de la structure financière actuelle : valeur, évolution de fonds propres, structure de l'endettement, fonds de roulement et besoin en fonds de roulement ;

- Une capacité d'autofinancement actuelle et prévisionnelle ;

- Une étude actuelle et prévisionnelle.

* Dessy RAKOTONDRATSIMA, cours de Contrôle de gestion, 4^{ème} année gestion, université de Toamasina, 2007-2008.

§1 – La capacité d'autofinancement (CAF)

Le CAF est une possibilité financière d'une entreprise ayant déjà fait (achevé un exercice pour encore s'autofinancer à son prochain exercice. Il correspond à l'ensemble des ressources propres dégagées par l'entreprise et indiquant :

→ Un excédent des produits correspondant à une entrée pécuniaire (encaissement) effective ou future sur les charges correspondant à une sortie (décaissement) effective ou future.

→ Un cumul de bénéfice avec les charges ne correspondant pas à un encaissement effectif ou futur.

Alors, à partir de ces expressions, nous pouvons donner la formule suivante

$$\text{CAF} = \text{Résultat} - \text{Produits non encaissables} + \text{Charges non décaissables}^4$$

TABLEAU n°XXXIV : CALCUL DE LA CAF(en ariary)

Intitulés	N	N+1	N+2	N+3	N+4
1-Resultats	2 709 000	17 969 000	35 487 000	55180 000	77 093 000
2-Dotation aux amortissements	4 155 000	4 155 000	4 155 000	4 155 000	4 155 000
Capacité d'autofinancement (1 + 2)	6 864 000	22 124 000	39 642 000	59 335 000	81 248 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

En terme comptable, on observe que le projet dégage une excellente capacité d'auto financement qui augmente toujours dès l'année n jusqu'à n + 4 (voir le tableau CAF). Autrement dit, ce projet peut posséder des ressources importantes pour garantir sa suivie et ses besoins courants induits par les cycles d'exploitations.

⁴ Politique financière en 4^{ème} année gestion Toamasina, ANDRIATIANA Mohajy

En effet, toutes les données déjà affirmées ci-dessus constituent des bases fondamentales en matière d'élaboration d'un plan de financement. Elles sont donc toutes nécessaires.

§2 - Plan de financement

TABLEAU n°XXXV : PLAN DE FINANCEMENT(en ariary)

Intitulés	N	N+1	N+2	N+3	N+4
1-Tresorerie initiale	0	10 384 000	26 508 000	60 150 000	113 485
Ressources:					
CAF	6 864 000	22 124 000	39 642 000	59 335 000	81 248 000
Fonds propres	34 000 000				
Emprunt	30 000 000				
2-Total des ressources	69 864 000	22 124 000	39 642 000	59 335 000	81 248 000
Emplois:					
Investissements	53 480 000				
Remboursement d'emprunt	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
3-Total des emplois	59 480 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
4-Trésorerie finale (1 + 2 - 3)	10 384 000	26 508 000	60 150 000	113 485 000	188 733 000

Source : notre propre calcul, septembre 2009.

(1,2,3,4) : acquisition du terrain en vue d'augmenter les surfaces culturale.

On a vu que l'entreprise dégage des trésoreries positives qui augmentent toujours d'une année à l'autre. En d'autres termes, grâce à la C.A.F, notre projet trouvera une bonne situation pour s'autofinancer lors de ses exercices d'exploitation.

§3 – Le cash-flow prévisionnel

En général, le Cash-flow indique les ressources effectivement consommées ou utilisées par les activités, avec lesquelles l'entreprise peut fonctionner. Il correspond, à la puissance de financement de ce projet.

En effet, on l'exprime selon la formule ci-après :

Cash-flow = CAF – Remboursement d'emprunt + Valeur résiduelle
--

Voici un tableau montrant le Cash-flow prévisionnel.

TABLEAU n°XXXVI: CALCUL DE CASH-FLOW PREVISIONNEL(en ariary)

Intitulés	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ressources:					
CAF	6 864 000	22 124 000	39 642 000	59 335 000	81 248 000
Remboursement d'emprunt	(6 000 000)	(6 000 000)	(6 000 000)	(6 000 000)	(6 000 000)
Valeur résiduelle					22 525 000
Cash-flow	136 000	16 124 000	33 642 000	53 335 000	97 773 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Section IV – BILAN PRÉVISIONNEL

Le bilan décrit la situation financière de cette entreprise à une date précise, mais il n'est nullement question des affaires personnelles du (des) propriétaire(s) de celle-ci.

Le bilan lui-même comprend deux parties :

A- L'actif du bilan (à gauche) qui représente tous les biens que possède de projet à une date précise. Ces biens peuvent avoir une existence physique (Bâtiment, terrain, mobilier, etc.). De même, certains biens n'ont pas d'existence physique (disponibilité : Caisse, banque).

B- Le passif du bilan (à droite) comprend toutes les dettes contractées par ce projet.

Il est à signaler que c'est dans les capitaux propres qu'on trouve les dettes de ce projet (entreprise) envers ses associés (propriétaires).

Dans notre ouvrage, l'élaboration des bilans prévisionnels lors des années d'exercices s'avère très essentielle pour que nous puissions organiser le fonctionnement de l'activité. Nous précisons qu'à chaque fin d'exercice, nous incorporons le bénéfice aux capitaux. Le montant du terrain augmente toujours (terrains cultureux) malgré des investissements supplémentaires qui seront annuellement engagés. Par conséquent, nous allons établir les bilans prévisionnels de toutes les années d'exercices.

TABLEAU n°XXXVII : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N(en ariary)

ACTIF	Valeur brutes	Amortissement	Valeurs nettes	PASSIF	Montant
Actif non courants:				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelles				Capital	34 000 000
• Frais de développement immobilisable	1 100 000	220 000	880 000	Résultat	1 709 000
Immobilisation corporelles				Total CP	34 246 027
• Terrains	280 000		280 000	Passif non courant	
• Constructions	13 000 000	650 000	12 350 000	Emprunt et dette financières à LMT	30 000 000
• Aménagements, A.I	1 300 000	260 000	1 040 000	Total PNC	50 000 000
• M.M.B	500 000	50 000	450 000		
• Matériel et outillage	1 400 000	175 000	1 225 000		
• Matériel informatique	2 000 000	400 000	1 600 000		
• Matériel de transports	24 000 000	2 400 000	21 600 000		
Total des actifs non courants	53 480 000		39 425 000		
Actif courants					
• Trésorerie	26 284 000				
Total des actifs courant	94 403 667				
Total des actifs	79 764 000	4 155 000	65 709 000	Total des passifs	65 709 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

TABLEAU n°XXXVIII : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N+1(en ariary)

ACTIF	Valeur brutes	Amortissement	Valeurs nettes	PASSIF	Montant
Actif non courants:				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelles				Capital	34 000 000
Frais de développement immobilisable	1 100 000	440 000	660 000	Reserve	2 709 000
Immobilisation corporelles				Résultat	17 969 000
Terrains	280 000		280 000	Total CP	124 667 000
Constructions	13 000 000	1 300 000	11 700 000	Passif non courant	
Aménagements, A.I	1 300 000	520 000	780 000	Emprunt et dette financières à LMT	24 000 000
M.M.B	500 000	100 000	400 000	Total PNC	24 000 000
Mat et outillage	1 400 000	350 000	1 050 000		
Mat informatique	2 000 000	800 000	1 200 000		
Mat de transports	24 000 000	4 800 000	19 200 000		
Total des actifs non courants	53 480 000		27 960 000		
Actif courants					
Trésorerie			42 408 000		
Total des actifs courant	42 408 000		42 408 000		
Total des actifs	95 888 000	8 310 000	77 678 000	Total des passifs	77 678 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

TABLEAU n°XXXIX : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N+2(en ariary)

ACTIF	Valeur brutes	Amortissement	Valeurs nettes	PASSIF	Montant
Actif non courants:				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelles				Capital	34 000 000
Frais de développement immobilisable	1 100 000	640 000	440 000	Reserve	35 487 000
Immobilisation corporelles				Résultat	55 180 000
Terrains	280 000		280 000	Total CP	124 667 000
Constructions	13 000 000	1 950 000	10 400 000	Passif non courant	
Aménagements, A.I	1 300 000	780 000	260 000	Emprunt et dette financières à LMT	12 000 000
M.M.B	500 000	150 000	300 000	Total PNC	76 800 000
Mat et outillage	1 400 000	525 000	700 000		
Mat informatique	2 000 000	1 200 000	800 000		
Mat de transports	24 000 000	7 200 000	16 800 000		
Total des actifs non courants	53 480 000		43 685 000		
Actif courants :					
Trésorerie	42 408 000				
Total des actifs courant	42 408 000		61 771 000		
Total des actifs	115 251 000	2 445 000	105 456 000	Total des passifs	105 456 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

TABLEAU n°XL: BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N + 3 (en ariary)

ACTIF	Valeur brutes	Amortissement	Valeurs nettes	PASSIF	Montant
Actif non courants:				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelles				Capital	34 000 000
Frais de développement immobilisable	1 100 000	880 000	220 000	Reserve	55 180 000
Immobilisation corporelles				Résultat	7 073 000
Terrains	280 000		280 000	Total CP	166 193 000
Constructions	13 000 000	2 600 000	9 750 000	Passif non courant	
Aménagements, A.I	1 300 000	1 040 000	0	Emprunt et dette financière à LMT	6 000 000
M.M.B	500 000	200 000	250 000	Total PNC	61 000 000
Mat et outillage	1 400 000	700 000	525 000		
Mat informatique	2 000 000	1 600 000	0		
Mat de transports	24 000 000	9 600 000	12 000 000		
Total des actifs non courants	53 480 000		23 905 000		
Actif courants					
Trésorerie	42 408 000		27 960 000		
Total des actifs courant	42 408 000		108 707 000		
Total des actifs	162 187 000	16 620 000	136 667 000	Total des passifs	136 667 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

TABLEAU n°XLI : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N + 4(en ariary)

ACTIF	Valeur brutes	Amortissement	Valeurs nettes	PASSIF	Montant
Actif non courants:				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelles				Capital	34 000 000
Frais de développement immobilisable	1 100 000	1 100 000	0	Reserve	55 180 000
Immobilisation corporelles				Résultat	7 073 000
Terrains	280 000		280 000	Total CP	166 193 000
Constructions	13 000 000	3 250 000	9 750 000	Passif non courant	
Aménagements, A.I	1 300 000	1 300 000	0	Emprunt et dette financière à LMT	6 000 000
M.M.B	500 000	250 000	250 000	Total PNC	6 000 000
Mat et outillage	1 400 000	875 000	525 000		
Mat informatique	2 000 000	8 000 000	0		
Mat de transports	24 000 000	12 000 000	12 000 000		
Total des actifs non courants	53 480 000		34 325 000		
Actif courants					
Trésorerie	148 288 000		594 438 393		
Total des actifs courant	148 288 000		594 438 393		
Total des actifs	201 768 000	25 675 000	172 193 000	Total des passifs	172 193 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Ainsi s'achève l'analyse de la rentabilité de ce projet. Et maintenant, nous allons procéder l'évaluation de cette rentabilité.

D'après les bilans prévisionnels élaborés de l'année N à l'année N + 4, on constate que les ressources du projet croient positivement. Cela signifie que la société disposera une autonomie financier pour la réalisation des projets futurs à long terme.

CHAPITRE III – EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET

Le dernier chapitre de notre ouvrage regroupe les diverses évaluations de cette rentabilité ainsi que les ratios types :

- les ratios ;
- évaluation de la rentabilité commerciale ;
- évaluation de rentabilité économique ;
- évaluation de la rentabilité financière ;
- et en fin, l'évaluation sociale.

Ces diverses évaluations ont pour but de faire fonctionner ce projet dans un avenir certain en sachant au préalable sa responsabilité, sa croissance, son autonomie et son équilibre à l'heure actuelle à l'aide d'une étude ou d'une analyse profonde concernant les ratios types.

Section I – LES RATIOS

Le ratio est un rapport entre deux (02) grandeurs caractéristiques dont les postes à l'actif et au passif du bilan offrent des nombres importants de combinaisons. Il nous permet d'examiner une situation ayant déjà existé face à la réalisation d'une activité à projeter.

Dans notre ouvrage, on peut avancer les quelques Ratios suivants :

- le Ratio de Rentabilité financière ;
- le Ratio de financement ;
- le Ratio d'autonomie financière.

§1 – Le ratio de rentabilité financière

En parlant d'une rentabilité financière, nous abordons une partie de ces deux grandeurs caractéristiques qui a une signification financière. Pour cela, ce ratio exprime donc le taux rémunérateur des capitaux investis qui ont servi à l'acquisition des immobilisations.

D'où, la formule suivante :

$$R_f = \frac{\text{Résultats net}}{\text{Capitaux Propres}}$$

Avec : - Capitaux propre = Capital + réserve + Résultat

- R_f : Le Ratio de rentabilité financière

TABLEAU n°XLII : CALCUL DE RATIO DE RENTABILITE FINANCIERE(en ariary)

RUBRIQUE	N	n+1	n+2	n+3	n+4
Resultats nets	2 709 000	117 124 000	35 487 000	55 335 000	77 093 000
Capitaux propres	35 709 000	53 678 000	87 456 000	124 667 000	166 193 000
R _f	0,04	0,33	0,40	0,44	0,46

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Nous voyons que le R_f augmente d'une année à l'autre parce qu'il y a une forte contribution financière émanant des capitaux propres grâce à l'amélioration des résultats nets durant les années d'exploitation. Il y a donc une rentabilité financière dans notre projet.

§2 – Le ratio de financement

Ce ratio nous permet aussi d'exprimer le taux de couverture des emplois (Actifs) fixés par les ressources permanentes (Passif).

D'où, la formule suivante :

$$R_f = \frac{\text{Actif _ non _ courants}}{\text{Re ssources _ stables}}$$

Avec : - Ressources stables ou permanentes = Capitaux propres + Dettes ;

- R_f : le ratio de financement

TABLEAU n°XLIII: CALCUL DE RATIO DE FINANCEMENT(en ariary)

RUBRIQUE	n	n+1	n+2	n+3	n+4
Actifs non courants	53 480 000	53 480 000	53 480 000	53 480 000	53 480 000
Ressources Stables	65 709 000	77 678 000	105 456 000	136 667 000	172 193 000
R _f	0,81	0,68	0,5 9	0,39	0,32

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Le R_f diminue d'année en année. Tout cela peut nous expliquer que les ressources stables ou permanentes sont suffisantes pour couvrir ou financer les actifs non courants.

§3 – Le ratio d'autonomie financière

Il s'agit tout simplement d'une combinaison entre les rubriques du passif tel que les capitaux propres et les capitaux permanents. En quelque sorte, ce ratio sert à mesurer la capacité d'emprunt (à LMT) de notre projet.

Voici une formule quant à ce ratio d'autonomie financière.

$$R_{af} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Il est à noter que les capitaux permanents ne sont autres que les ressources stables ou permanentes.

TABLEAU n°XLIV: CALCUL RATIO D'AUTONOMIE FINANCIERE

RUBRIQUE	n	n+1	n+2	n+3	n+4
Capitaux propres	35 709 000	53 678 000	87 456 000	124 667 000	166 193 000
Capitaux permanents	65 709 000	77 678 000	105 456 000	136 667 000	172 193 000
RAF	0,55	0,66	0,83	0,86	0,92

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Dans l'année N, le Ratio d'autonomie financière est égal à 0,55 qui est largement sensible ou égal à 1¹. C'est-à-dire, le projet démarre son activité en début d'exercice, et puis le fonds emprunté joue un rôle plus ou moins important.

Mais dans ce tableau, le ratio d'autonomie financière ne cesse plus d'augmenter d'année en année, il va tendre vers 1. Cela explique que ces capitaux propres vont se rapprocher des capitaux permanents et que notre projet ne supporte que de l'emprunt à long et moyen terme de moindre importance. Autrement dit, le projet est assuré en matière de remboursement de l'emprunt et il va se développer d'année en année.

En bref, il existe une autonomie financière dans notre projet.

¹ Qu'une entreprise vienne de rembourser son emprunt ou l'emprunt soit égal à zéro (Capitaux propres=Capitaux permanents)

Section II – ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ COMMERCIALE

Du point de vue commercial, la connaissance de cette rentabilité s'avère très importante dans la mesure où nous voudrions savoir quel sera le résultat que notre projet pourra réaliser. La rentabilité commerciale peut être exprimée par un rapport entre le chiffre d'affaire et le résultat net de chaque exercice. Ce ratio de rentabilité commerciale est symbolisé par R.C.

D'où :

$$RC = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

Le tableau ci-dessus nous montre donc les Ratios de rentabilité commerciale durant les années d'exercices.

TABLEAU n°XLV: CALCUL DE RATIOS DE RANTABILITE COMMERCIALE(en ariary)

ELEMENTS	n	n+1	n+2	n+3	n+4
Résultat net	2 709 000	17 969 000	35 487 000	55 180 000	77 093 000
Chiffres d'affaires	49 000000	69 000 000	81 000 000	100 000 000	121 000 000
Ratios de rentabilité commerciale	0 ,30	0,31	0,46	0,49	0,52

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Durant ces années d'exploitation, les ratios de rentabilité commerciale s'accroissent toujours grâce aux résultats qui augmentent sans cesse. On peut alors dire qu'il existe de bonnes rentabilités commerciales dans notre activité.

Section III – EVALUATION DE LA RENTABILITE ECONOMIQUE

Pour mieux évaluer cette rentabilité économique, reprenons comme image l'intégration du projet dans l'économie nationale car cette dernière est exprimée par les valeurs ajoutées. C'est-à-dire, l'ensemble des valeurs ajoutées procurées par chaque entreprise peut former sérieusement ce qu'on appelle le produit intérieur brut (PIB), car ce dernier est un

indicateur économique en vue de savoir l'enrichissement ou la pauvreté de chaque pays (Etat) tant sur le plan national qu'international.

Pour cela, nous pouvons évaluer la rentabilité économique de ce projet en prenant ces valeurs ajoutées comme base de calcul par rapport aux différentes rubriques suivantes :

- les charges du personnel ;
- les résultats ;
- les achats effectués.

Autrement dit, ces rapports sont des ratios de la rentabilité économique face à ces rubriques pour pouvoir commenter cette évaluation d'année en année.

Nous allons avancer quelques formules concernant les ratios en question :

- Soit R_A , un Ratio de rentabilité vis à vis des charges de personnel ;
- Soit R_B , un Ratio de rentabilité face aux résultats des exploitations ;
- Soit R_c , un Ratio de rentabilité concernant les achats effectués.

Avec :

R_A = Charges de personnel / Valeurs Ajoutées ;

R_B = Résultats nets / Valeurs ajoutées ;

R_c = Achats / Valeurs ajoutées

Le tableau suivant où figurent les éléments indispensables nous permet de calculer ces ratios.

TABLEAU n°XLVI: RECAPITULATION DE CES ELEMENTS
INDISPENSABLES(en ariary)

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Charges dupersonnel	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000	24 132 000
Résultats nets	2 709 000	17 969 000	35 487 000	55 180 000	77 093 000
Achats	12 288 000	12 228 000	12 910 000	13 417 000	13 704 000
Valeurs ajoutées	34 752 00	49 821000	66 130 000	84 623 000	105 336 000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Nous pouvons donc maintenant calculer ces ratios.

TABLEAU n°XLVII : CALCUL DE RATIO DE RENTABILITE ECONOMIQUE

RUBRIQUE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
R_A = Charges de personnel / Valeurs Ajoutées ;	0,64	0,44	0,33	0,2 7	0,2 6
R_B = Résultats nets / Valeurs ajoutées	0,35	0,42	0,53	0,6 9	0,7 1
R_c , un Ratio de rentabilité	0,35	0,31	0,19	0,15	0,13

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Après avoir vu ces deux tableaux, on constate que :

→ Durant toutes les années d'exploitation, le R_A diminue petit à petit car la valeur ajoutée augmente toujours. Cette tendance à la diminution dépend de la valeur ajoutée car les charges de personnel son invariables.

→ En général, le R_B s'accroît. cette croissance est due à l'augmentation annuelle de Résultats Nets tout au long des années d'exercice. autrement dit, le R_B peut évoluer dans le temps et dans l'espace.

→ Dans l'année N, le R_C est diminué car le projet n'a pas fait de grosses dépenses pour l'acquisition de variétés à cultiver. Mais pour les quatre dernières années d'exercice, ces ration ont des taux voisins parce qu'il y a une maîtrise des coûts en matière d'achat.

En bref, tous ces indicateurs (R_A , R_B et R_C) nous permettent d'affirmer qu'en matière d'évaluation, la rentabilité économique de ce projet s'améliore sans aucun doute d'année en année.

Section IV : EVALUATION DE LA RENTABILITE FINANCIERE

Evaluer une rentabilité financière conduit à comparer le capital investi noté « I » à l'ensemble de Cash-Flow noté C_n (où n est le nombre d'années d'exploitation qui varie de 1 à 5. Autrement dit, c'est évaluer un projet d'investissement. Cette comparaison implique l'évaluation du capital investi de Cash-Flow à une même date. En général, on choisit la date zéro « O ».

Pour cela, il existe quatre (04) critères principaux d'évaluation :

→ la valeur Actuelle Nette ;

→ l'Indice de Profitabilité ;

→le Taux de Rentabilité Interne ;

→le délai de récupération du capital investi.

Nous allons donc voir petit à petit les détails de chaque critère pour pouvoir mieux apprécier cette rentabilité financière.

§1 – La valeur actuelle nette

La valeur actuelle nette ou le Cash-flow actualisé est la différence entre ce Cash-flow actualisé à la date zéro « 0 » et le capital investi.

Elle consiste à comparer l'investissement et les flux nets de trésoreries ou Cash-flow obtenus tout au long de la durée de vie de cet investissement, dépenses et recettes étant ramenées à leur valeur actuelle par l'intermédiaire d'un taux de référence (taux d'actualisation).

En fait, la valeur actuelle nette est donnée par la formule suivante :

$$VAN = \sum_1^n Cn(1+i)^{-n} - I$$

Avec : VAN : la Valeur Actuelle Nette

C : Cash-flow

n : nombre d'années exprimant la durée de vie du projet

i : taux d'actualisation (Taux de référence)

I : Capital investi

Afin que nous puissions calculer la VAN, nous allons redonner le tableau montrant le Cash-flow.

TABLEAU n°XLVIII: Tableau de Cash-flow. (En ariary)

LIBELLES	n	n+1	n+2	n+3	n+4
Cash-flow.	136 000	16 124 000	33 335 000	53 333 000	97 773000

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

C'est la somme des valeurs actualisés du cash flow sur laquelle, on relève le montant du capital investi.

$$VAN = \sum_{n=0}^n Cn(1+i)^{-n} - I$$

Avec i= 0,20 ou t=20%

$$VAN = 136\,000 (1,2)^{-1} + 16\,124\,000 (1,2)^{-2} + 33\,335\,000 (1,2)^{-3} + 53\,333\,000 (1,2)^{-4} + 97\,773\,000 (1,2)^{-5} - 34\,000\,000.$$

$$VAN = 113\,333,28 + 11\,972\,15,06 + 19\,468\,726,33 + 26\,610\,720,54 + 30\,981\,903,56 - 34\,000\,000$$

$$VAN = 88\,145\,232,21 - 34\,000\,000$$

$$\text{D'où } \underline{VAN = 54\,145\,232,21}$$

Il est à noter qu'à l'aide d'une table financière (table 2) : valeur actuelle d'un capital, nous pouvons trouver les valeurs respectives de $(1,2)^{-1}$; $(1,2)^{-2}$; $(1,2)^{-3}$; $(1,2)^{-4}$; $(1,2)^{-5}$. Toutes les valeurs sont en unité monétaire ariary (ar). Dans cette opération, la réalisation de cet investissement revient à décaisser ar34.000.000 et recevoir immédiatement en contre partie ar54145232, 21 ; L'opération est donc avantageuse et la VAN mesure cet avantage.

Notre projet d'investissement est rentable et d'autant plus intéressant que sa VAN est positivement grand. Dans la limite où la VAN a un handicap, lorsqu'il s'agit de plusieurs projets d'investissement dont les durées de vie ne sont pas identiques ou les capitaux exigés sont différents, nous ne pouvons pas dire qu'il y a une rentabilité financière saine à l'aide de la VAN. Il est donc, nécessaire de procéder à d'autres critères pour mieux l'évaluer.

§2 - L'indice de profitabilité I_p

La VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être tiré d'un projet d'investissement, alors que l'indice de profitabilité mesure l'avantage relatif. C'est-à-dire l'avantage induit par ariary (ar1) de capital investi. Pour connaître cet avantage relatif, il suffirait de diviser la « VAN » par « 1 ». En effet, l'Indice de profitabilité noté « I_p » est le quotient de la somme des cash-flows.

$I_P = \frac{1}{I} \sum_1^n C_n (1+i)^{-n}$ <p style="margin-top: 10px;">ou</p>	$I_P = \frac{VAN}{I} + 1$
---	---------------------------

A l'aide de la première formule exprimée par les Cash-Flow actualisés,

$IP = 54145232,21 / 34\ 000\ 000 + 1$

$IP = 1,592 + 1 = 2,592$

d'où $I_P = 2,592$

La réalisation considérée consiste à recevoir Ar 2,592 par Ariary décaissé. L'opération est donc avantageuse. Notre projet d'investissement est alors, rentable et d'autant plus intéressant que son indice de profitabilité est grand, et supérieur à 1. C'est à dire, aucun projet d'investissement n'est acceptable ou rentable que si son indice de profitabilité est supérieur à 1.

§3 – Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne est le taux pour lequel il y a une équivalence entre le capital investi et l'ensemble des Cash-flow actualisés. Autrement dit, par ce taux, la VAN est tout à fait nul.

D'où la formule :

$$I = \sum_1^n C_n (1+x)^{-n}$$

Où x est le taux qui annule la VAN. Il peut être cherché par tâtonnement selon nos études universitaires en 4^{ème} année Gestion ou par une interpolation linéaire.

- Calcul des Taux de Rentabilité Interne : TRI

Rappelons que la VAN est positive au taux de 20% ($VAN = 54\,145\,232,21 > 0$) ; une étude ponctuelle s'avère très difficile pour rendre nulle cette VAN en ce qui concerne le taux correspondant (TRI). Pour chercher le taux, il faut tâtonner.

Soit un taux de **60%** choisi par tâtonnement pour servir ce calcul,

$$VAN = 136\,000(1,6)^{-1} + 16\,124\,000(1,6)^{-2} + 33\,642\,000(1,6)^{-3} + 53\,335\,000(1,6)^{-4} + 97\,773\,000(1,6)^{-5} - 34.000.000$$

$$VAN = 85\,000 + 6298437,5 + 8213357,77 + 8138227,64 + 9324359,89 - 34.000.000$$

$$VAN = 32\,059\,382,91 - 34.000.000$$

$$VAN = -1940617,09$$

C'est à dire qu'avec un taux de 60%, la VAN est négative ($VAN = -1940617,09 < 0$)

Alors nous allons maintenant procéder à une interpolation linéaire pour le retrouver :

Par interpolation linéaire :

Soient :

$$t_1 = 20\% \rightarrow VAN_1 = 54145232,21$$

$$x \rightarrow VAN_0 = 0$$

$$t_2 = 60\% \rightarrow VAN_2 = -1940617,09$$

$$\frac{x - t_1}{VAN_0 - VAN_1} = \frac{t_2 - x}{VAN_2 - VAN_0}$$

$$\frac{x - 20}{0 - 54\,145\,232,21} = \frac{60 - x}{-1940617,09 - 0}$$

$$-1940617,09(x - 20) = -54145232,21(60 - x)$$

$$1940617,09x + 38812341,8 = -3248713933 + 54145232,21x$$

$$1940617,09x - 54145232,21x = -3248713933 - 38812341,8$$

$$-52204615,12x = -3287526275$$

$$x = \frac{3287526275}{52204615,12}$$

$$52204615,12$$

$$x = 62.09\% \text{ d'où TRI} = 62.09\%$$

Le taux de rentabilité Interne (TRI) est égal à 62,09%, auquel le capital investi et la somme de cash-flow actualisés sont équivalents.

§4 – Le délai de récupération

Le délai de récupération noté « d » est le temps au bout duquel le montant cumulé des Cash-Flow actualisés est égal au montant du capital investi.

« d » est donné par la relation :

$$I = \sum_{1}^d Cc(1+i)^{-d}$$

Avec Cc : Cash – Flow actualisé cumulé.

d : délai de récupération ;

Le tableau ci-dessous montre le cash-flow actualisé cumulé.

TABLEAU n°XLIX : CALCUL DE CASH-FLOW ACTUALISE CUMULE(en ariary)

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Cash - Flow	136 000	16 124 000	33 642 000	53 335 000	97 73 000
Cash – Flow Actualisée	113333,28	1197215,06	19468726,33	26610720,54	30981903,56
Cash – Flow Actualisée cumulée	113333,28	11310548,34	22507763,4	41976489,73	68587210,27

Source : Notre propre calcul, septembre 2009.

Pour calculer le délai, nous allons procéder à une interpolation linéaire car le montant de capital investi est compris entre les deux valeurs de cash-flow actualisé cumulée 22507763,4 et 41976489,73 donc la durée est respectivement entre 3 ans et 4 ans. C'est à dire : $22507763,4 < 34.000.000 < 41976489,73$

Par interpolation linéaire $3\text{ans} < d < 4\text{ans}$

$22507763,4 < 34.000.000 < 41976489,73$

$\frac{41976489,73 - 22\,507\,763,4}{4 - 3} = \frac{34\,000\,000 - 22\,507\,763,4}{d - 3}$

4-3

d-3

.

$$19\,468\,726,33(d-3) = 11\,492\,236,6$$
$$19\,468\,726,33d - 58\,406\,178,99 = 11\,492\,236$$
$$19\,468\,726,33d = 69\,898\,415,59$$
$$d = 3,590$$

d = 3ans 7mois 3jours

Car : 3,590 donne :

3ans

$0,590 \rightarrow 0,590 \times 12 \text{mois} = 7,08 \text{mois}$

$0,08 \rightarrow 0,08 \times 30 \text{j} = 3 \text{jours}$

Le capital investi est donc récupéré au bout de 3 ans 7 mois 3 jours. Le délai de récupération est court par rapport à celui fixé par l'entreprise. Alors que pour qu'un projet d'investissement soit acceptable et rentable, il faut que le délai de récupération soit inférieur à un délai fixé par l'entreprise.

Grosso modo, vis-à-vis de ces quatre (04) critères principaux d'évaluation, notre projet d'investissement est rentable et aussi réalisable.

Section V : ÉVALUATION SOCIALE

Cette évaluation permet d'avancer les objectifs souhaités par notre projet ; ces objectifs peuvent se dérouler sur deux axes différents

- le premier axe : c'est la création d'emploi ;
- le deuxième axe : c'est l'autofinancement nutritif.

§1- La création d'emploi

Le chômage prétend un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Mais il faut un esprit de créativité pour y combattre et de même prendre en considération le niveau de vie régional et national afin que tout le monde puisse acheter notre produit. Notre projet forme une unité de création d'emploi pour les jeunes et l'amélioration de la vie des paysans.

§2 - Le financement nutritif

Notre projet a une importance face au développement de la culture de manioc et pour pouvoir combattre le financement nutritif qui menace toujours la population Malagasy et de faire connaître l'importance du produit manioc.

En conclusion, on constate que la plantation de manioc pourra réduire la pauvreté. L'élaboration de ce projet nous apporte à la fois l'amélioration de la vie quotidienne des paysans et combattre l'insuffisance alimentaire. Donc, nous pourrions élaborer ce projet pour arriver à la satisfaction alimentaire.

CONCLUSION

Les facteurs socio-économiques malgaches sont spectaculairement nombreux. En égard à cet état de fait, le pays est obligée d'adopter un système de redressement orienté vers les secteurs primaires, secondaires et tertiaires. L'exploitation du manioc est classée dans la catégorie primaire car elle semble pour élargir la production de Madagascar (tapioca).

De nombreux produits agricoles existent dans cette région, mais le manioc fait partie de ceux qui montrent la potentialité réelle, elle est comme base de nourriture de millions des paysans.

Sur le plan commercial, le marché a une tendance à merveille grâce à la qualité de manioc, qui a une haute valeur nutritive et peut faire la concurrence aux autres plantes vivrières. Et puis les concurrences sur le lieu d'exploitation ne sont pas dures parce que les autres producteurs qui ont une faible production par rapport aux besoins du marché.

D'un côté, notre étude vise à commercialiser le produit manioc en démontrant en particulier l'importance de la variété manioc malgache, et à savoir au préalable les moyens disponibles pour améliorer cette filière.

Cette production recommandée est compatible avec l'évolution de la technologie culturale actuelle pour augmenter sa quantité et améliorer sa qualité dans le but de lutter contre l'insuffisance alimentaire et de faire baisser en quelque sorte le coût de la vie. L'analyse de rentabilité, quant à elle a illustré la promptitude de l'activité dans la couverture de l'ensemble de ses charges et la récolte de profit. Cette technique de la rentabilité du projet a été confirmée pour la comparaison des différents résultats escomptés aux mises de fonds initiaux par la technique d'actualisation.

Nous pouvons donc affirmer qu'en investissant ce projet, la rentabilité est garantie car toutes les conditions sont réunies. Reunissons nos efforts pour disposer de fonds nécessaires à la fonction dans ce projet afin qu'il soit concrétisé. La phase la plus dure est la mise en œuvre car bon nombre de promoteurs échouent dans cette phase. Il faut maîtriser le système de production agricole où la culture de manioc occupe une place dominante.

BIBLIOGRAPHIE

I-OUVRAGES GÉNÉRAUX

1. CERIGHELL Raoul, Culture tropicale, tome I, plantes vivrières, LIBRAIRIEJB Baillière et fils; Paris1955, 292 pages.
2. DAGON Guadens Bruno, projet de développement rural(PDR50), édition Ministère de coopération, 1993, 50 pages
3. RANDRIAMAMPININA Jean Augustin, 2004, le manioc (fiche technique), Tome I.
4. RALAIVAOHITA P .Damien, 1990, la culture tropicale, 150pages.

II-COURS THÉORIQUES:

1. ANDRIANTIANA Mohajy, cours de Politique Financière, 4ème année Gestion, à l'Université de Toamasina, 2007-2008.
2. DESSY RAKOTONDRATSIMA, cours de Contrôle de Gestion, 4ème année Gestion à l'Université de Toamasina, 2007-2008.
3. RAKOTOVAO Gervais, cours de Comptabilité II, 2ème année Gestion à l'Université de Toamasina, 2005-2006.
4. RAVELOSON Vololonirina, cours de Gestion comptable, 3ème année gestion à l'Université de Toamasina, 2006-2007.
5. ZAFALIE Marie Edmé, cours de Technique Bancaire, 3éannée Gestion à l'Université de Toamasina, 2006-2007.

III-DOCUMENTS, PÉRIODIQUES OU JOURNAUX :

1. Etudes des filières plantes à tubercules, 2008
2. Ministère de relation extérieure, 1984, mémento de l'agronomie 3è édition : collection technique rurale e-n Afrique (CTRA), page507 et508
3. Cnaps Ambatondrazaka, 2009.
4. FOFIFA: Fikarohana ny eny ambanivohitra
5. La Gazette de la Grande Ile des 17/04/08 pages 9 et 10.

IV- SITES WEB

- www.ag-info.ma fra@ontario.ca
- www.admi.net

ANNEXES

Rapport-gratuit.com 
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

ANNEXE I : DESCRIPTION DES MANIOCS



Source : notre propre recherche, 2009

ANNEXE II : CHAMP DE MANIOC A ANDILAMENA



Feuille de manioc

Source : notre propre recherche, 2009

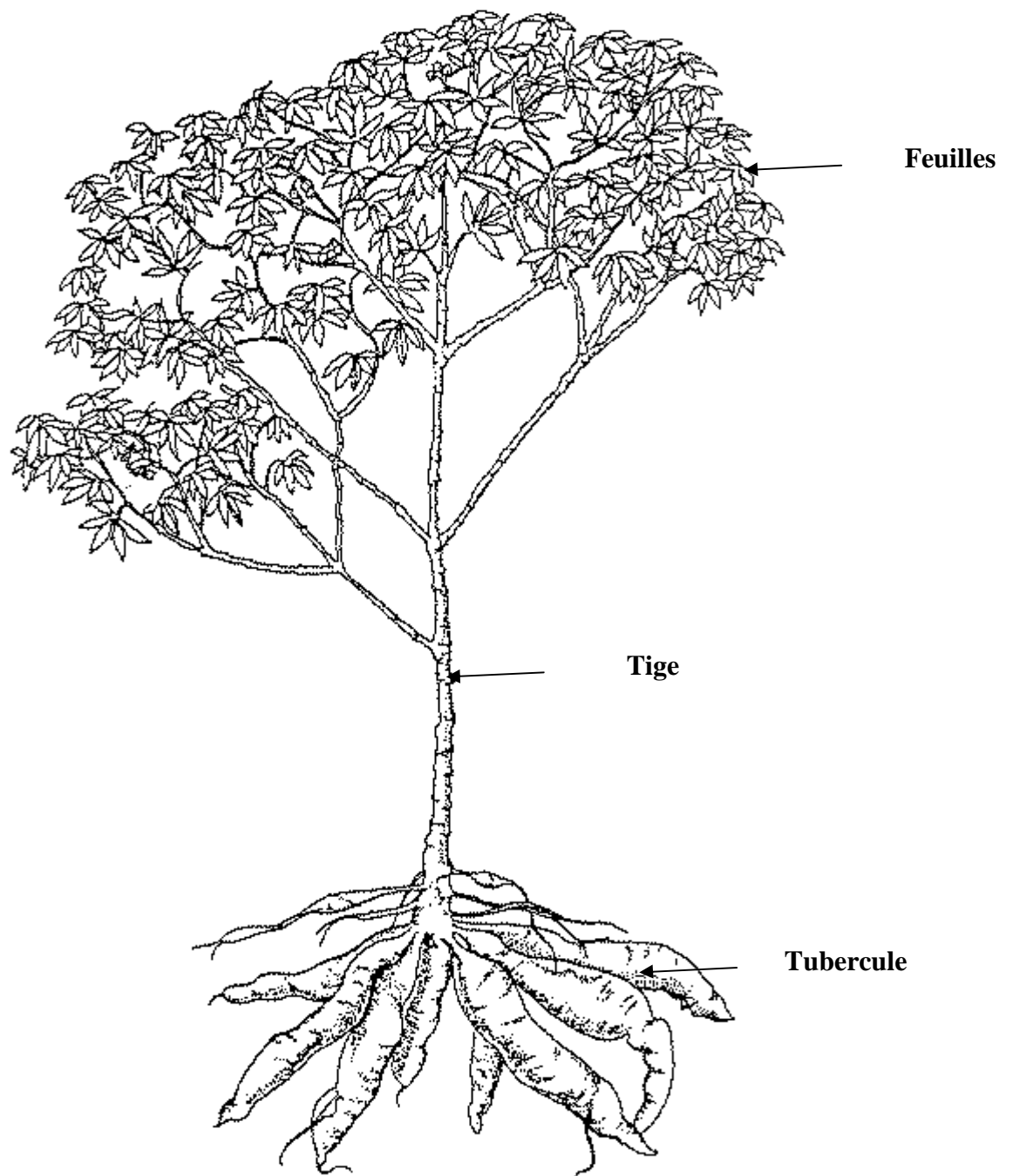
ANNEXE III : TUBERCULE DE MANIOC



Tubercule de manioc

Source : notre propre recherche, 2009

ANNEXE IV : SCHEMA DE MANIOC



LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES CARTES

Carte n°1 : SITUATION ADMINISTRATIVE DE DISTRICT D'ANDILAMENA - 13 -

Carte n°2 : DELIMITATION DE L'EX PROVINCE DE TOAMASINA.....- 14 -

LISTE DE FIGURE

Figure n°1 : ETAPE DE LA RECOLTE DE MANIOC - 33 -

LISTE DES SCHEMAS

Schéma n°1 : LES CIRCUITS DE DISTRIBUTIONS COMMERCIALES DU MANIOC
DANS CETTE REGION - 40 -

Schéma n°2 : ORGANIGRAMME DE LA SOCIETE..... - 50 -

LISTE DE DIAGRAMME

Diagramme n°I : RECAPITULATION DES OPERATIONS DE LA PREMIERE ETAPE A
L'AIDE D'UN DIAGRAMME DE GANTT..... - 55 -

Diagramme n°2 : RECAPITULATION DES OPERATIONS DE LA DEUXIEME ETAPE A
L'AIDE D'UN DIAGRAMME DE GANTT.....- 33 -

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU n°I : NOMBRE DE FOKONTANY DANS CHAQUE COMMUNE DU
DISTRICT D'ANDILAMENA..... - 13 -

TABLEAU n° II : REPARTITION DE LA POPULATION - 16 -

TABLEAU n° III : RECAPITULATION DES COUTS DE SARCLAGE SANS
RASETTE(En Ariary)..... - 30 -

TABLEAU n°IV : RECAPITULATION DES COUTS GLOBAUX DE SARCLAGE AVEC
RASETTE(en ariary)..... - 31 -

TABLEAU n°V: RECAPITULATION DES COUTS DE PRODUCTION (en ariary)..... - 31 -

TABLEAU n°VI : CONSOMMATION MOYENNE PAR JOUR DES HABITANTS ... - 43 -

TABLEAU n° VII : QUANTITES MOYENNES ECHANGEES DURANT 4 MOIS - 44 -

TABLEAU n°VIII : PRIX DES PRODUITS DANS QUELQUES MARCHES(en ariary - 46 -

TABLEAU n°IX : PRIX DE VENTE DE NOS CONCURRENTS(en ariary) - 47 -

TABLEAU n°X : PRODUCTION ANNUELLE..... - 47 -

TABLEAU n°XI: CHIFFRE D'AFFAIRE PROJETE(en ariary)..... - 48 -

TABLEAU n°XII: RECAPITULATION DES ELEMENTS CONSTITUTIFS DES MATERIELS ET OUTILLAGES(en ariary	- 62 -
TABLEAU n°XIII: RECAPITULATION DES INVESTISSEMENTS(en ariary).....	- 63 -
TABLEAU n°XIV : TABLEAU D’AMORTISSEMENT DE FRAIS DE DEVELOPPEMENT IMMOBILISABLES(en ariary	- 65 -
TABLEAU n°XV : TABLEAU D’AMORTISSEMENT DE CONSTRUCTION(en ariary).....	- 65 -
TABLEAU n°XVI : TABLEAU D’AMORTISSEMENT DE L’AGENCEMENT .A.I (en ariary)	- 66 -
TABLEAU n°XVII : TABLEAU D’AMORTISSEMENT DE MATERIELS ET MOBILIERS DE BUREAU(en ariary)	- 67 -
TABLEAU n°XVIII: TABLEAU D’AMORTISSEMENT DE MATERIELS ET OUTILLAGES (en Ariary)	- 67 -
TABLEAU N°XIX: TABLEAU D’AMORTISSEMENT DE MATERIELS INFORMATIQUES(en ariary)	- 68 -
TABLEAU n°XX : TABLEAU D’AMORTISSEMENT DE MATERIELS DE TRANSPORT(en ariary).....	- 69 -
TABLEAU n°XXI : DUREE ET TAUX DE CREDIT BANCAIRE.....	- 72 -
TABLEAU n°XXII : REMBOURSEMENT DE CREDIT PAR AMORTISSEMENT CONSTANT (en ariary).....	- 73 -
TABLEAU n°XXIII: TABLEAU MONTRANT LES DEPENSES PREVISIONNELLES EN CARBURANTS (en ariary)	- 76 -
TABLEAU n°XXIV : TABLEAU RECAPITULATIF DES CHARGES DE PERSONNEL(en ariary)	- 77 -
TABLEAU n°XXV : BILAN D’OUVERTURE(en ariary)	- 78 -
TABLEAU n°XXVI : RECAPITULATION DES CHARGES PAR NATURE(en ariary) -	80 -
TABLEAU n°XXVII : TABLEAU RECAPITULATIF DES CHARGES (en ariary).....	- 81 -
TABLEAU n°XXVIII: TABLEAU RECAPITULATIF DES VENTES HORS TAXES(en ariary)	- 81 -
TABLEAU n°XXIX : PRESENTATION DU COMPTE DE RESULTAT PAR FONCTION(en ariary	- 83 -

TABLEAU n°XXX : PRESENTATION DU COMPTE DE RESULTAT PAR NATURE .- 85

-

TABLEAU n°XXXI : TABLEAU MONTRANT LES COUTS FIXES..... - 87 -

TABLEAU n°XXXII : TABLEAU REGROUPANT LES COUTS VARIABLES - 87 -

TABLEAU n°XXXIII : CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE - 88 -

TABLEAU n°XXXIV : CALCUL DE LA CAF(en ariary) - 90 -

TABLEAU n°XXXV : PLAN DE FINANCEMENT(*en ariary*) - 91 -

TABLEAU n°XXXVI: CALCUL DE CASH-FLOW PREVISIONNEL(en ariary)..... - 92 -

TABLEAU n°XXXVII : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N(*en ariary*) - 93 -

TABLEAU n°XXXVIII : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N+1(*en ariary*)..... - 94 -

TABLEAU n°XXXIX : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N+2(*en ariary*) - 95 -

TABLEAU n°XL: BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N + 3 (en ariary) - 96 -

TABLEAU n°XLI : BILAN PREVISIONNEL AU 31/12/N + 4(en ariary) - 97 -

TABLEAU n°XLII : CALCUL DE RATIO DE RENTABILITE FINANCIERE(en ariary)- 99

-

TABLEAU n°XLIII: CALCUL DE RATIO DE FINANCEMENT(en ariary)..... - 99 -

TABLEAU n°XLIV: CALCUL RATIO D'AUTONOMIE FINANCIERE..... - 100 -

TABLEAU n°XLV: CALCUL DE RATIOS DE RANTABILITE COMMERCIALE(en ariary) - 101 -

TABLEAU n°XLVI: RECAPITULATION DE CES ELEMENTS INDISPENSABLES(en ariary) - 102 -

TABLEAU n°XLVII : CALCUL DE RATIO DE RENTABILITE ECONOMIQUE..... - 103 -

TABLEAU n°XLVIII: Tableau de Cash-flow. (*En ariary*)..... - 104 -

TABLEAU n°XLIX : CALCUL DE CASH-FLOW ACTUALISE CUMULE(en ariary)- 108 -

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

MÉTHODOLOGIE

INTRODUCTION - 8 -

PREMIÈRE PARTIE :_PRESENTATION GENERALE DU PROJET

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET - 10 -

Chapitre I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU DISTRICT D'ANDILAMENA..... - 12 -

Section I : CONTEXTE PHYSIQUE ET ENVIRONNEMENTAL.....- 12 -

§₁ – Historique.....- 12 -

§₂ – Localisation du district et sa limitation- 12 -

A – Localisation du district - 12 -

B – Délimitation : - 14 -

C – Climat : - 15 -

D – Relief : - 15 -

§₃ – Contexte environnemental.....- 15 -

A – Production forestière du district d'Andilamena - 15 -

Section II – CONTEXTE SOCIAL ET INFRASTRUCTUREL- 15 -

§₁ – Répartition de la population.....- 15 -

§₂ – Infrastructures physiques.....- 16 -

a) - le transport routier..... - 16 -

b)- Poste et Télécommunication..... - 16 -

§₃ – Services sociaux- 17 -

A – Sécurité : - 17 -

B – Energies électriques - 17 -

Chapitre II – GENERALITE SUR LE MANIOC..... - 18 -

Section I – EXIGENCES ECOLOGIQUES- 18 -

§₁ – Définition.....- 18 -

§₂ – Conditions climatiques et du sol- 18 -

A – Conditions climatiques :	- 18 -
B – Conditions du sol	- 19 -
§ ₃ – Les principales variétés utilisées	- 19 -
A – Racines attachées aux pieds (rekipotony)	- 19 -
B – Racines rampantes à la terre (Bemandady)	- 19 -
C – Petites tailles et pétioles rouges : (kelimena).....	- 19 -
D – Manioc malgache : (Mangahazo gasy).....	- 20 -
Section II : LE SYSTEME ET LE RENDEMENT DE PRODUCTION DE MANIOC ..	- 20 -
§ ₁ – Système de production du manioc	- 20 -
A – Le système de production irriguée :	- 20 -
B – Le système de production pluviale à un cycle :.....	- 21 -
C – Le système de production pluviale à deux cycles.....	- 21 -
§ ₂ – Rendement de production à l’époque	- 21 -
Chapitre III : TECHNIQUE DE PRODUCTION AMELIOREE	- 22 -
Section I : LES BASES DE LA PRODUCTION	- 22 -
§ ₁ – Préparation et mise en œuvre	- 22 -
A – Le choix de la variété à cultiver	- 22 -
B – Par les consommateurs :	- 23 -
C – Par le centre de recherche régional	- 23 -
§ ₂ – Préparation du terrain et conservation du sol.....	- 23 -
A – Techniques de préparation.....	- 23 -
B – Conservation du sol	- 24 -
§ ₃ – Matériels indispensables	- 24 -
A – Le tracteur (Kubota)	- 24 -
B – Sur le plan de la production (culture)	- 24 -
C – Sur le plan du transport.....	- 25 -
D – Coupe – coupe mécanique.....	- 25 -
§ ₄ – Les problèmes et contraintes	- 25 -
A – Problèmes phytosanitaires	- 25 -
a) - Les mosaïques.....	- 25 -
b) - Les cochenilles	- 26 -
c) - Les maladies des boutures	- 26 -

§5 – Contraintes techniques.....	- 26 -
A – Les suivis des méthodes de plantation :	- 26 -
a) - Le respect d'un calendrier cultural	- 26 -
b) - Le système de plantation moderne	- 27 -
B – Les entretiens des cultures	- 27 -
a) - Le sarclage, les engrais, l'irrigation :.....	- 27 -
b) - Les soins du manioc cultural (protection sanitaire).....	- 28 -
§6 – Les coûts de production.....	- 29 -
A – Les coûts de labour.....	- 29 -
B – Les coûts de billonnage	- 29 -
C – Les coûts de buttage	- 29 -
D – Les coûts d'irrigation.....	- 29 -
E – Les coûts des engrais	- 29 -
F – Les coûts d'insecticides	- 29 -
G – Les coûts de sarclages	- 30 -
a) - Les sarclages sans rasettes	- 30 -
b) - Sarclage avec rasettes	- 30 -
§7 – Rendement de production.....	- 32 -
A – Importance du rendement.....	- 32 -
B – L'expression du rendement	- 32 -
Section II : LE POST – RECOLTE ET LES EXPLOITATIONS DE LA FILIERE MANIOC.....	- 33 -
§1 – Le post récolte.....	- 33 -
A – Les phases d'actions de récolte	- 33 -
a) - Le calendrier de récolte.....	- 33 -
b) - Les spécificités d'une récolte de manioc	- 33 -
B – Les coûts des travaux de récolte	- 34 -
a) - Principe des travaux de récoltes.....	- 34 -
b) - Calcul des coûts de ces travaux	- 34 -
§2 – Typologies des exploitants.....	- 34 -
a) - Les petits exploitants	- 35 -
b) - Les exploitants de taille moyenne	- 35 -

c) - Les exploitants de taille assez grande	- 35 -
d) - Les grands exploitants	- 35 -
Section III : LES FORCES ET FAIBLESSES DES EXPLOITANTS DU PRODUIT, OPPORTUNITÉS ET MENACES.	- 36 -
§1 – Les forces.....	- 36 -
A – Manioc frais.....	- 36 -
B – Manioc sec :	- 36 -
§2 – les faiblesses.....	- 36 -
A – Manioc frais :	- 36 -
B – Manioc sec :	- 36 -
§3 – Opportunités.....	- 37 -
§4 – Menaces.....	- 37 -
CHAPITRE IV : ÉTUDE DE MARCHÉ ET STRUCTURE ORGANISATIONNELLE .	- 38 -
Section I: ÉTUDE DE MARCHÉ.....	- 38 -
§1 – Situation géographique du marché.....	- 38 -
A – Analyse de l’environnement général du projet.....	- 38 -
a) - Environnements sociaux culturels	- 39 -
b) - Environnement économique	- 39 -
c) - Environnement juridique.	- 39 -
B – Analyse de l’offre et de la demande	- 39 -
Explication	- 41 -
a) - Etude de la demande	- 41 -
C – Analyse de l’offre	- 44 -
b) - Les concurrents.....	- 44 -
c) - Production envisagée par le projet.....	- 45 -
d) - Le prix du produit	- 45 -
e) - Les prix des produits concurrents	- 46 -
§2 – Production annuelle et chiffre d’affaires envisagées	- 47 -
A – Production Annuelle.....	- 47 -
B – Chiffre d’affaires envisagé	- 47 -
§3 – Politique de vente et de distribution.....	- 48 -
Section II : STRUCTURE ORGANISATIONNELLE.....	- 49 -

§1- Structure.....	- 49 -
§2 – Organisation des ressources humaines	- 49 -
A – La structure des ressources humaines.....	- 50 -
B – Rôles du personnel.....	- 50 -
a) - Le Gérant	- 51 -
b) - Le Comptable	- 51 -
c) - Les Techniciens	- 51 -
d) - Les Ouvriers	- 52 -
e) - Le Chauffeur	- 52 -
f) - Les Gardiens.....	- 52 -
§3 – Le chronogramme des travaux et activités	- 53 -
A – La préparation et la mise en œuvre des travaux	- 53 -
B – Période de mise en œuvre effective :	- 53 -
C – Calendrier de réalisation	- 53 -

DEUXIÈME PARTIE :_ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Chapitre I. INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET COMPTES DE GESTION.....	- 60 -
Section I – LES INVESTISSEMENTS	- 60 -
§ ₁ – Les éléments nécessaires	- 60 -
A – Frais de développement immobilisables	- 60 -
§ ₂ – Terrains.	- 61 -
A – Terrain de culture	- 61 -
B – Lieu Terrain	- 61 -
§ ₃ – Les constructions	- 61 -
A – Agencement, aménagement et installation (A.A.I)	- 61 -
B – Mobiliers et matériels de bureaux (M.M.B)	- 62 -
C – Matériels et outillage (M&O)	- 62 -
D – Matériels informatiques.....	- 62 -
E – Matériel de transport	- 63 -
Section II : LES AMORTISSEMENTS.....	- 63 -
§ ₁ – Les tableaux d’amortissement	- 64 -
A – Amortissement des frais de développement immobilisables	- 64 -

B – Amortissement de construction	- 65 -
C – Amortissement de l’agencement, aménagement et installation.....	- 66 -
D – Amortissement de matériels et immobiliers de bureau	- 66 -
E – Amortissement des matériels et outillages.....	- 67 -
F – Amortissement de matériels informatiques.....	- 67 -
G – Amortissement de matériels de transports.....	- 68 -
Section III : LE FINANCEMENT DU PROJET ET FONDS DE ROULEMENT	- 69 -
§1 – Financement du projet	- 69 -
A – Les modes de financement possibles au projet	- 69 -
a) - Le financement interne :	- 69 -
b) - La formation du capital.....	- 70 -
c) - L’autofinancement	- 70 -
§2 – Le financement externe	- 70 -
A - Financement par fonds propres	- 70 -
B - Financement par dettes.....	- 70 -
§3 – Choix du mode de financement	- 70 -
§4 – Détermination du montant de l’emprunt	- 71 -
A – Les conditions d’octroi de crédit bancaire.....	- 71 -
a) - Critères objectifs	- 71 -
b) - Critères subjectifs	- 71 -
B – Les différents types des crédits bancaires.....	- 72 -
a) - Les crédits d’investissements.....	- 72 -
b) - Les crédits de fonctionnement.....	- 72 -
§5 – La durée et le taux de crédit	- 72 -
A – Remboursement de crédit (à Long et Moyen Terme)	- 73 -
§6 – Les fonds de roulement (FR)	- 74 -
A – Les achats des matières consommables.....	- 74 -
B – Autres consommations	- 74 -
D – Services extérieurs.....	- 76 -
E – Autres services extérieures :	- 76 -
F – Impôts et taxes	- 76 -
G – Les charges du personnel	- 77 -

§7 – Les comptes de gestions	- 79 -
A – Les comptes de charges	- 79 -
§8 – Les comptes de produits	- 81 -
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITÉ	- 83 -
Section I : LES RÉSULTATS PRÉVISIONNELS	- 83 -
§1 – Présentation du compte de résultat prévisionnel	- 83 -
§2 – Présentation du compte de résultat par nature	- 84 -
Section II : SEUIL DE RENTABILITÉ	- 86 -
§1- Définition	- 86 -
§2 – Importance du seuil de rentabilité	- 86 -
§3 – Calcul du seuil de rentabilité	- 86 -
A – Coûts fixes	- 86 -
B – Coûts variables	- 87 -
C- Formule du seuil de rentabilité	- 87 -
Section III : LE PLAN DE FINANCEMENT	- 89 -
§1 – La capacité d'autofinancement (CAF)	- 90 -
§2 - Plan de financement	- 91 -
§3 – Le cash-flow prévisionnel	- 92 -
Section IV – BILAN PRÉVISIONNEL	- 92 -
CHAPITRE III – EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET	- 98 -
Section I – LES RATIOS	- 98 -
§1 – Le ratio de rentabilité financière	- 98 -
§2 – Le ratio de financement	- 99 -
§3 – Le ratio d'autonomie financière	- 100 -
Section II – ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ COMMERCIALE	- 101 -
Source : Notre propre calcul, septembre 2009.	- 101 -
Section III – EVALUATION DE LA RENTABILITE ECONOMIQUE	- 101 -
Section IV : EVALUATION DE LA RENTABILITE FINANCIERE	- 103 -
§1 – La valeur actuelle nette	- 104 -
§2 – L'indice de profitabilité I_p	- 105 -
§3 – Le taux de rentabilité interne (TRI)	- 106 -
§4 – Le délai de récupération	- 108 -

Section V : ÉVALUATION SOCIALE	- 109 -
§ ₁ - La création d'emploi	- 109 -
§ ₂ - L'autofinancement nutritif	- 110 -
CONCLUSION.....	- 111 -
BIBLIOGRAPHIE	- 112 -
ANNEXES.....	- 113 -
LISTE DES ILLUSTRATIONS	- 118 -