

# SOMMAIRE

MEMOIRE	DE	MAITRISE	EN	GESTION	
.....					1
<a href="#">LISTE DES ABREVIATIONS.....</a>					<a href="#">i</a>
<a href="#">LISTES DES TABLEAUX.....</a>					<a href="#">iii</a>
<a href="#">INTRODUCTION.....</a>					<a href="#">1</a>
<a href="#">PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....</a>					<a href="#">5</a>
<a href="#">CHAPITRE :I PRESENTATION DU PROJET.....</a>					<a href="#">5</a>
<a href="#">Section :1 Historique.....</a>					<a href="#">5</a>
<a href="#">Section :2 Caractéristiques du projet.....</a>					<a href="#">8</a>
<a href="#">Section :3 Mise en place du site.....</a>					<a href="#">9</a>
<a href="#">CHAPITRE :II ETUDE DU MARCHE VISE.....</a>					<a href="#">11</a>
<a href="#">Section :1 Analyse de l'offre .....</a>					<a href="#">12</a>
<a href="#">Section :2 Analyse de la demande :.....</a>					<a href="#">14</a>
<a href="#">Section :3 Les concurrents.....</a>					<a href="#">15</a>
<a href="#">Section :4 La politique des prix .....</a>					<a href="#">16</a>
<a href="#">Section :5 Stratégies Marketing à adopter.....</a>					<a href="#">18</a>
<a href="#">CHAPITRE :III THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION</a>					
<a href="#">.....</a>					<a href="#">19</a>
<a href="#">Section :1 Les outils d'évaluation .....</a>					<a href="#">19</a>
<a href="#">Section :2 Les critères d'évaluation du projet.....</a>					<a href="#">21</a>
<a href="#">DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET.....</a>					<a href="#">25</a>
<a href="#">CHAPITRE :I TECHNIQUE DE PRODUCTION.....</a>					<a href="#">25</a>
<a href="#">Section :1 Identification des matériels de production .....</a>					<a href="#">25</a>
<a href="#">Section :2 Techniques de production envisagée.....</a>					<a href="#">28</a>
<a href="#">CHAPITRE :II CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....</a>					<a href="#">30</a>
<a href="#">Section :1 Evolution du chiffre d'affaires et production envisagée.....</a>					<a href="#">30</a>
<a href="#">Section :2 Aspects qualitatifs et quantitatifs .....</a>					<a href="#">31</a>
<a href="#">Section :3 Les différents facteurs de production.....</a>					<a href="#">31</a>

CHAPITRE :III TYPE D'ORGANIGRAMME.....	34
Section :1 Organigramme envisagé.....	34
Section :2 Organisation du travail.....	35
Section :3 Chronogramme.....	39
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET SOUS LE PLAN COMPTABLE 1987	
.....	42
CHAPITRE :I COUTS DES INVESTISSEMENTS.....	42
Section :1 Coûts des investissements et comptes de gestion.....	42
Section :2 Tableau de calcul des Amortissements.....	45
Section :3 Plan de Financement.....	51
Section :4 Tableau de remboursement des dettes.....	56
Section :5 Comptes de gestion.....	57
CHAPITRE :II ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE RENTABILITE .....	65
Section :1 Compte de résultat prévisionnel.....	65
Section :2 Les plans de trésorerie.....	66
Section :3 Le Tableau des Grandeurs Caractéristiques de Gestion (TGCG) .....	68
Section :4 Le bilan Prévisionnel.....	68
CHAPITRE :III EVALUATION DU PROJET.....	72
Section :1 Evaluation économique.....	72
Section :2 Evaluation financière.....	74
Section :3 Evaluation sociale.....	77
CONCLUSION GENERALE.....	78
ANNEXES.....	80
BIBLIOGRAPHIE.....	84

## LISTE DES ABREVIATIONS

Aa	:	Annuité d'amortissement
AAI	:	Agencement, Aménagement et Installation
Ac	:	Amortissement cumulé
AI	:	Actif Immobilisé
AN	:	Application Numérique
APF	:	Apport Personnel de Fondateur
Ar	:	Ariary
BFR	:	Besoins de Fonds de Roulement
CA	:	Chiffre d'Affaires
CF	:	Coût Fixe
CNaPS	:	Caisse Nationale pour le Prévoyance Sociale
CP	:	Capitaux Permanents
CV	:	Coût Variable
DCT	:	Dette à Court Terme
EBE	:	Excédent Brut d'Exploitation
FFOM	:	Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces
FR	:	Fonds de Roulement
FRI	:	Fonds de roulement Initial
Ha	:	Hectare
IBS	:	Impôt sur les Bénéfices
IP	:	Indice de la Profitabilité
Kg	:	Kilogramme
L	:	Litre
M	:	Montant
MBA	:	Marge Brute d'Autofinancement
MMB	:	Matériel Mobilier de Bureau
MSCV	:	Marge Sur Coûts Variables
OSTIE	:	Organisation Sanitaire Inter- Entreprise
PU	:	Prix Unitaire
Q	:	Quantité
SR	:	Seuil de Rentabilité
T	:	Tonne
TGCG	:	Tableau des Grandeurs et Caractéristiques de Gestion
TRI	:	Taux de Rentabilité Interne
VA	:	Valeur Ajoutée
VAN	:	Valeur Actuelle Nette
VNC	:	Valeur Nette Comptable

Vo : Valeur d'origine

*Rapport-gratuit.com*   
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

## **LISTES DES TABLEAUX**



## INTRODUCTION

Actuellement, le nouveau maître mot ou mot à la mode de tout à chacun, des politiciens aux citoyens en passant par les travailleurs et l'investisseur et qui a été véhiculé par la presse est le développement rapide et durable. La question qui se pose est pourquoi pour faire le développement rapide et durable? La réponse n'est pas souvent assez claire pour dissiper le flou. Pour atteindre ce « Slogan » on va développer, exploiter les ressources qui existent dans chaque région.

La riziculture Malagasy se trouve dans une situation où les résultats escomptés ne sont pas atteints. La productivité des terres agricoles et de la main d'œuvre reste faible et l'adoption des nouvelles technologies s'avère décevante en dépit des réformes économiques pour un marché libéralisé.

Globalement, les 60% des terrains à Madagascar sont cultivables, alors que plus de la moitié. 1 450 000 hectares sont constitués par la riziculture dont 80% irrigués, 9% des cultures pluviales et 11% des cultures sur brûlis, selon les données présentées par le Groupement de Semis Direct de Madagascar.

Pour mieux exploiter les terrains encore disponibles pour l'extension d'une gamme de cultures, cette entité prône l'application de la technique semis direct sur couverture végétale. Cette nouvelle technique de production permet de tripler le rendement agricole et de lutter contre les mauvaises herbes et les parasites végétaux.

Cependant, notre unité prévue pour être créée dans la Commune Rurale d'Ambohijanahary, District d'Amparafaravola, Région d'Alaotra Mangoro envisage de participer à la culture du paddy, avec 200 hectares de rizière, lesquels donneraient 1 200 tonnes par an.

La dite unité vise comme population cible Malgache telle les restaurants, les grossistes, les grandes surfaces. Alors l'unité rizicole espère acquérir une part de marché de 0,05% dans la vente de riz car la demande globale n'est pas encore satisfaite.

Par ailleurs, la riziculture est pratiquée dans toutes les régions de l'île. Ainsi, le milieu physique de Madagascar est un terrain favorable à son développement et le milieu humain n'est pas indifférent à sa pratique.

Dans la Région d'Alaotra Mangoro, la plupart des paysans adoptent le type de culture traditionnelle mais c'est le type industriel qui nous intéresse. C'est la raison pour laquelle le Gouvernement a organisé chaque année un concours de meilleur producteur ; par ailleurs, la Présidence de la République organise la vitrine de Madagascar sur les applications des techniques modernes. Ce sont les raisons essentielles qui nous ont poussées à développer le thème intitulé :

**« PROJET DE CREATION D'UNE UNITE RIZICOLE DANS LA COMMUNE RURALE D'AMBOHIJANAHARY – REGION D'ALAO TRA MANGORO. »**

L'objet du présent projet consiste donc à cultiver du riz sur un terrain de 200 hectares par an afin de :

- Produire et vendre 1 200 tonnes par an ;
- Réduire l'insuffisance alimentaire ;
- Motiver les paysans de cette région à pratiquer la riziculture moderne ;
- Inciter les paysans à produire le riz non seulement pour la nourriture mais aussi comme source de revenus ;
- Augmenter la recette communautaire au moyen de la ristourne obtenue par la sortie des produits collectés par les collecteurs ;
- Contribuer à l'obtention de l'autosuffisance alimentaire ;
- Rehausser l'image de la riziculture Malagasy ;
- Lutter contre l'insécurité sociale dans cette région ;
- Et établir un modèle de projet en vue de l'amélioration et de la transformation de la culture traditionnelle en production moderne et rationnelle.

L'objet aussi du projet consiste également à proposer au promoteur désireux d'investir dans la riziculture industrielle, un projet permettant d'obtenir en un temps relativement court une rentabilité maximale. A long terme, l'objectif de ce projet consiste à diminuer la pauvreté.

Pour la réalisation de ce projet, le promoteur envisage en partie la production d'engrais, contribue à l'amélioration de la culture en pratiquant des techniques modernes et enfin participe aux investissements nationaux. Ce projet présente ainsi un nombre d'aspects favorables. D'abord sur le plan technique: obtention des résultats rapides si la culture est bien menée. Ensuite, sur le plan social, humain et écologique, la réalisation d'un tel projet permettra non seulement de subvenir à la malnutrition mais aussi de valoriser le potentiel agricole et humain. Enfin sur le plan de politique économique, il s'inscrit dans le cadre de la réalisation de la politique de développement qui permettra de



contribuer à l'augmentation de la production nationale, donc de la richesse nationale, grâce à la création des valeurs ajoutées.

La méthodologie utilisée repose sur :

- La recherche d'information auprès du Ministère de l'Agriculture, du Ministère du Commerce et de l'INSTAT ;
- La réalisation des enquêtes sur terrain;
- Les recoupements sur terrain permettant d'obtenir des renseignements ponctuels sur ce projet.

Concernant les données chiffrées, il est nécessaire de signaler la difficulté d'obtenir des informations fiables car certains cultivateurs ont refusé d'être enquêtés du fait de l'insécurité publique.

L'intérêt du projet est double: d'une part, il nous permet d'appliquer les connaissances théoriques acquises à l'Université notamment au Département Gestion de la Faculté DEGS; d'autre part, de constituer un modèle pour les paysans dans le but d'obtenir une production rationnelle alimentaire.

Afin de classer et expliquer chaque étape d'analyse, le plan a été élaboré de la manière suivante et comportera trois parties distinctes :

Dans la première partie, il s'avère indispensable de commencer par l'identification du projet dans lequel nous verrons la présentation du projet, l'étude du marché et la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation ;

La deuxième partie concerne la conduite du projet qui va décrire l'étude technique du projet, la capacité de production envisagée et le type d'organigramme ;

Enfin pour la troisième partie, l'étude financière du projet s'appuiera sur le montant des investissements en compte de gestion, l'étude de faisabilité et l'analyse de la rentabilité et de l'évaluation du projet.

Le présent travail se terminera par quelques suggestions et améliorations possibles sur ce projet.

**PREMIERE PARTIE**

**IDENTIFICATION DU PROJET**

## **PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET**

D'une manière générale, dans le but d'obtenir de bons résultats, il faut chercher à satisfaire les besoins de la clientèle. L'étude de cette première partie nécessite la mise en évidence des trois points suivants :

- La présentation du projet ;
- L'étude du marché visé ;
- La théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation.

## **CHAPITRE :IPRESENTATION DU PROJET**

### **Section :1Historique**

#### *○ Origine et extension de la culture de riz en Afrique*

Les variété de riz africain : *Oryza glaberima stand*, est, semble-t-il originaire du delta central Nigérien. De ce foyer primaire les races de cette espèce se sont rependues à travers l'Ouest de l'Afrique, du Cap Vert, du Tchad, sur toute l'aire de répartition de son ancêtre direct. Un centre secondaire de vérification semble être constitué en Haute Gambie et Casamence, correspondant d'ailleurs à une riziculture évoluée.

D'après Portière, cette riziculture nigérienne se serait formée 1 500 ans avant Jésus Christ. Certainement postérieur à la naissance de riziculture asiatique, la riziculture nigérienne s'est d'abord maintenue depuis le Sénégal jusqu'à l'embouchure du Niger, et s'étend dans tout le Mali jusqu'à la région de Tombouctou. Elle régressera devant l'introduction du riz asiatique à partir des installations portugaises et hollandaises sur la côte de l'Afrique occidentale. Aujourd'hui cette riziculture Africaine est connue et est utilisée dans le monde. Le riz est la principale culture en Asie du Sud Est et nourrit près de 3 milliards d'hommes. Le mode de production rizicole fournit la plus forte quantité d'aliments et nécessite une grande densité de la population.

#### *○ Définition du projet*

« Le projet est un ensemble d'activités coordonnées et orientées vers la réalisation ou l'obtention d'un résultat et objectif spécifique ». L'ensemble des tâches cohérentes qui liées entre elles, limitées dans le temps, dans le coût et dans l'espace. L'établissement d'un projet se fait à partir d'un investissement de fonds pour créer, développer et améliorer certains moyens afin d'accroître la production de biens et services dans une collectivité pendant un certain temps. Avec un financement et une structure d'encadrement, l'entreprise peut fonctionner et réaliser ses objectifs.

○ *Nature du projet*

Il s'agit d'un projet agricole sur la production du riz d'une façon moderne et rationnelle, donnant un rendement double ou triple par rapport à la riziculture traditionnelle. En amont, la préparation de rizières, selon la formule traditionnelle encore prépondérante, consiste à des piétinages successifs par les bovidés.

La formule moderne, qui consiste à utiliser des machines perfectionnées est très peu répandue pour les travaux de préparation du sol à cause du coût qui limite l'accès des paysans à ce type d'investissement.

**.1.1. Analyse de la situation**

Les 75% de la population Malgache vivent en milieu rural, et fondent leur activité sur le riz. Cela veut dire que la riziculture est l'activité principale du paysan et en grande partie, est réservée à l'autoconsommation.

La diversité des ressources naturelles offre des atouts pour le développement agricole. La superficie disponible est assez importante, constituée de plaines alluviales avec un support hydrographique relativement mal structuré dans bon nombre d'endroits. La variété des sols et les nuances climatiques sont favorables, et permettent les diversifications des cultures.

Cependant, l'agriculture est confrontée à des contraintes de natures diverses qui constituent souvent de véritables blocages au développement du secteur. Tout d'abord, le manque de véritables réseaux hydro agricoles fonctionnels génère une mauvaise maîtrise de l'eau.

Ensuite, la persistance des techniques traditionnelles demeure prépondérante. Enfin, cette situation est aggravée par la faible accessibilité due à l'enclavement de ces zones. Le corollaire en est les difficultés d'évaluation des produits agricoles et d'approvisionnement.

## **.1.2. Analyse des FFOM<sup>1</sup> :**

L'analyse stratégique consiste à mettre en regard, d'une part les Forces et les Faiblesses d'une entreprise, d'autre part les Opportunités et les Menaces que recèle l'environnement de cette entreprise.

Force et Faiblesse sont les traits caractéristiques internes de toute organisation. Le moyen le plus utilisé pour les identifier est le « brainstorming » par groupe d'une dizaine de cadres. Une fois que les éléments clés ont été subjectivement identifiés, une analyse objective détaillée est nécessaire. Une circonstance extérieure est considérée comme une opportunité ou une menace selon la capacité de l'entreprise à exploiter.

### **.1.2.1. Les forces :**

Le projet dispose d'un canal de distribution qui peut cibler les différentes catégories de consommateurs à savoir :

- Les grandes sociétés,
- Les Restaurants,
- Les grossistes,
- Les détaillants.

La livraison se fait d'une façon rapide grâce à l'utilisation des véhicules prévus. Les catégories des clients classées comme intermédiaires ou revendeurs bénéficient des avantages au niveau du prix octroyé.

### **.1.2.2. Les Faiblesses :**

Toute unité en cours d'implantation ne peut se permettre d'investir au delà de ses moyens. Ses faiblesses résident dans l'insuffisance de sa force de vente, et de la logistique. L'équipe de vente est composée de quatre agents commerciaux (deux commerciaux et deux magasiniers). Cette faiblesse numérique représente un risque sur la maîtrise de la vente car certains clients ne pourront pas être servis à temps ou seront même délaissés.

Il faut remarquer que les machines utilisées dans la production restent encore insuffisantes. Ces engins sont achetés d'occasion, ce qui veut dire qu'ils ne sont pas suffisamment garantis. Un seul tracteur sera utilisé.

---

<sup>1</sup> FFOM : Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces.

### **.1.2.3. Opportunités :**

Actuellement, l'Etat Malagasy incite les cultivateurs à se livrer au concours des meilleurs producteurs de riz. La construction et la réhabilitation des routes sont les priorités du gouvernement. Donc l'accès dans les endroits isolés producteurs de riz deviendra plus facile.

La population malagasy ne cesse de s'accroître, et les besoins en alimentation augmentent aussi, c'est-à-dire la demande. Cette augmentation peut entraîner la hausse de la consommation du riz. La politique de la détaxation sur les intrants agricoles est une opportunité qui permet de diminuer les coûts.

### **.1.2.4. Menaces :**

Le niveau des revenus est très bas et ne permet pas à tous les citoyens Malagasy de consommer quotidiennement du riz. Du fait de la création de valeur ajouté. La demande va augmenter au bout de quelques mois. Ce qui entraînera la hausse de prix de la vente de riz.

Madagascar affronte la crise de l'insuffisance alimentaire. Les dégâts cycloniques entraînent l'augmentation des prix de carburant et suscitent la hausse des coûts de production ainsi que la hausse de prix de vente.

## **Section :2Caractéristiques du projet**

L'étude du projet peut être définie par la description des voies et des moyens mis en œuvre pour atteindre l'objectif. Un objectif peut être défini comme la finalité.

Il s'agit d'un projet agricole qui a un objectif à atteindre dans un temps défini et selon un coût prédéterminé.

### **.2.1. Equipe du projet :**

Durant la réalisation du projet, Il est nécessaire de fonder les équipes et d'attribuer les tâches pour atteindre cet objectif. Ces personnels constituants étant également promoteurs, ils assument leurs tâches de propriétaires du projet et s'acquittent des tâches de riziculteurs.

L'équipe aussi décrite sera figurée dans l'étude organisationnelle, avec le schéma qui présente leur attribution, en deuxième partie.

## **.2.2. Description sommaire du projet :**

Ce projet consiste donc à créer une unité de production de riz dans la Commune Rurale d'Ambohijanahary. L'objectif de cette exploitation est de pouvoir produire et vendre 1 200 tonnes de riz par an grâce à l'utilisation des techniques de production modernes. Un hectare peut produire 06 à 07 tonnes de paddy.

## **.2.3. Exposé des motifs et intérêt du projet :**

Chaque année, Madagascar connaît une période de soudure c'est-à-dire, Madagascar vit les mois d'insuffisance de riz comme pour l'année 2004 par exemple. En novembre de l'année dernière notre pays a importé 21 700 tonnes<sup>2</sup>. Le complément de riz occasionné par le projet améliorera la situation dans la mesure où l'augmentation de la quantité de riz sur le marché permettra de mieux gérer la distribution. Faut-il en effet rappeler que les difficultés rencontrées jusqu'à présent ont pour origine l'insuffisance de la quantité distribuée dans les différentes régions de la Grande Ile.

Vis-à-vis de ce problème majeur, le but du projet est de produire du riz pour le marché local ainsi qu'en vue de l'exportation, pour quoi pas ?

Pour un tel objectif, une production à caractère industriel garantira la qualité à produire et l'efficience dont l'entreprise a besoin. De plus, l'instauration d'une telle usine de production située à Ambohijanahary Région d'Alaotra est favorisée par le grenier à riz de Madagascar.

## **Section : 3 Mise en place du site**

### **.3.1. Implantation géographique et aspect climatologique :**

Ce projet sera implanté dans la Commune Rurale d'Ambohijanahary. Cette commune est située dans le District d'Amparafaravola, Région d'Alaotra Mangoro, dans la partie moyenne Ouest de la Province Autonome de Toamasina. Le District d'Amparafaravola est limité :

- Au nord par le District d'Andilamena
- A l'est par le District Vavatenina
- Au sud –Est par le District d'Ambatondrazaka
- Au ouest par le District de Tsaratanana

Cette localité est desservie par la route Nationale 44 et par la voie ferrée jusqu'à Vohidiala. Le climat est caractérisé par un climat tropical avec deux saisons bien distinctes :

---

<sup>2</sup> Source : Journal « Le quotidien » du 26 mars 2005

- Une saison sèche et fraîche de mai en octobre,
- Une saison pluvieuse et plus chaude de novembre en avril.
- Limites géographiques :
  - Entre 16°22 et 20°47 latitude Sud
  - Entre 47°63 et 48° longitude Est

### **.3.2. Situation économique :**

Cette Région d'Alaotra est classée parmi l'une des régions motrices du développement économique de Madagascar. Elle possède une potentialité en agriculture et élevage. Alaotra est surtout connue par l'agriculture, et tient le numéro un dans la production de riz dans la Grande Ile. De plus la Région d'Alaotra bénéficie des atouts naturels favorables aux cultures. L'élevage revêt également une importance non négligeable, notamment la pisciculture.

### **.3.3. Forme et aspect juridique :**

L'aspect juridique est obligatoire dans la mesure où la constitution de la nouvelle société doit être régie par la loi et les règlements en vigueur sur l'ensemble du territoire Malagasy. L'unité dont la constitution envisagée prendra la forme d'une Société à Responsabilité Limitée (S. à R. L.).

La S. à R. L apparaît comme la forme la plus appropriée à l'unité projetée car le nombre des associés ne peut être inférieur à deux (2) et ne peut pas dépasser cinquante (50). Les associés sont solidairement responsables vis-à-vis des tiers de la valeur attribuée aux apports en nature au moment de la constitution de la société.

La S. à R. L est gérée par un ou plusieurs mandataires associés.

Le directeur, selon les statuts ne peut être révoqué que par l'assemblée générale extraordinaire et ses pouvoirs sont définis par la loi. Les associés exercent un contrôle direct et individuel au cas où les membres sont inférieurs à 20. La S. à R.L ne peut pas être dissoute par la faillite, la déconfiture ou la mort d'un des associés. Le directeur n'est tenu de consulter les associés qu'en cas de perte des  $\frac{3}{4}$  du capital sur la question de maintien la société. Voilà en ce qui concerne la présentation du projet et maintenant il convient de traiter l'étude du marché.



## **CHAPITRE : II ETUDE DU MARCHÉ VISE**

Par définition, le marché est la confrontation de l'offre et de la demande. En d'autres termes, c'est l'ensemble des personnes et des organisations de type de production dans un environnement donné.

L'étude commerciale a une place clé dans l'élaboration du projet. Toute la construction de la future entreprise va s'appuyer sur les conclusions de cette étape. En effet, il n'est pas nécessaire de se préoccuper de ce qui vient après, si on n'a pas mesuré les conditions de réalisation commerciale de l'idée.

Les éléments nécessaires à une stratégie de marché efficace tout en étant capable de vendre sont :

- Les bons produits,
- Au meilleur endroit,
- Au meilleur prix,
- Avec la meilleure publicité,
- Au bon public.

Il est clair que le secteur choisi est un secteur porteur, mais c'est aussi une activité qui nécessite une politique très bien définie, donc il faut choisir une communication raffinée. Mais avant même de prendre la décision pour choisir cette idée de projet, nous avons été bloqués par les conditions d'exploitation de cette activité.

En effet, sur le marché existent déjà des concurrents très bien implantés. Mais les promoteurs ont presque les mêmes compétences qu'eux pour exploiter l'activité.

L'étude du marché tient donc un rôle très important pour que ce projet puisse être réalisable. Elle doit permettre :

- de bien connaître et comprendre son segment,
- de définir la stratégie commerciale
- de choisir les actions à adopter.

Alors l'étude de marché est un élément des plus importants pour la création d'une entreprise. C'est un outil et une méthode qui permettent de collecter des informations et des données fiables autour de l'environnement du marché visé, que représente l'offre et la demande.

Le détail de ce chapitre comprendra l'analyse de l'offre, puis la demande, et ensuite des concurrents et enfin de la politique de prix.

## **Section :1Analyse de l'offre**

L'offre est constituée des producteurs et des distributeurs qui mettent des produits à la disposition des clients

**Tableau n° : Diversification de l'offre**

<b>Produits</b>	<b>Quantités (en tonnes)</b>	<b>Type d'emballage</b>	<b>Points de vente</b>
Riz de luxe ( <i>Makalioka</i> )	284	Sac	Grossiste, sociétés
	116	Sachet	Grande surface, détaillant
Riz usinés ordinaires ( <i>Tsipala</i> )	320	Sac	Grossiste, sociétés
	130	Sachet	Grande surface, détaillant
<b>TOTAL</b>	<b>850</b>		

D'après ce tableau, le produit à offrir à partir de la première année d'exploitation est en augmentation à raison de 10% d'année en année. Donc à la cinquième année d'exploitation, l'unité offrira 1800 tonnes de riz. Cette analyse doit permettre d'apporter des réponses aux questions suivantes :

- Qu'est ce qu'il faut vendre ?
- Pourquoi ce produit est-il vendu ?
- Comment le vendre ?

### **.1.1. Les produits :**

Les produits riz choisis sont

- Riz de luxe (*Makalioka*) : il est reconnu comme le riz de première qualité. Ce riz est blanchi.
- Les riz usinés ordinaires (*Tsipala*). Ils sont destinés pour les grandes masses et sont commercialisables sur tout le territoire Malagasy.

### **.1.2. Distribution des produits :**

#### **.1.2.1. Choix de canaux de distribution :**

Pour l'Unité choisi, l'objectif fixé 'est d'atteindre l'efficience c'est-à-dire avoir le maximum de profit au moindre coût. Il s'agit alors d'étudier tous les moyens à mettre en œuvre pour que le produit soit arrivé à la clientèle. Il existe donc deux types de circuits pour l'acheminement :

- Les circuits directs : les producteurs ont liés directement aux consommateurs.
- Les circuits indirects : les producteurs sont liés aux consommateurs finaux par des intermédiaires (grossiste, détaillant).

Le rôle de ces intermédiaires est variable en fonction de la nature du produit ou des exigences du marché. Les courtiers achètent aux producteurs pour ensuite revendre pour leur propre compte le produit de leur achat. Ils peuvent aussi intervenir comme intermédiaires en mettant en contact les producteurs et les acheteurs moyennant une commission. Enfin le circuit indirect comporte la séquence suivante :

**Producteur → Grossiste → Détaillant → Consommateurs finaux.**

L'utilisation de ces circuits varie suivant la stratégie d'approche client.

Quelque fois, l'avis de l'acheteur est demandé pour connaître réellement ses besoins. Il s'agit là du premier circuit. Parfois, les produits sont remis aux revendeurs afin qu'ils les redistribuent aux consommateurs finaux ; c'est le cas du dernier circuit.

#### **.1.2.2. Stratégie de vente à adopter :**

La politique de vente est aussi très importante puisqu'elle sera la première approche entre l'entreprise et ses futurs clients. Donc, de ce fait, liée étroitement aux consommateurs, cette politique met en évidence le circuit et la stratégie de distribution.

Ensuite, la politique des prix : en général, les prix de vente sont fixés à partir du coût de revient en ajoutant les marges souhaitées. Mais pour stimuler et mieux lancer les produits, il est nécessaire de mener une politique adéquate pour fixer un prix de vente par la connaissance du marché et la concurrence qui s'impose par le biais de ces deux méthodes.

Enfin, le prix psychologique : le prix de vente est déterminé à partir de l'estimation de la valeur accordée au produit en s'appuyant sur l'observation directe des comportements et des réactions de la clientèle potentielle.

La communication nous permet à l'entreprise d'acquérir de nouveaux marchés. C'est un outil de base pour la vente des produits. Une campagne publicitaire peut être alors envisagée dans les mass médias, ou une publicité sur les lieux de vente à l'aide des prospectus distribués aux consommateurs. Pour la vente en vue d'exportation, le circuit indirect sera choisi les partenaires seront prospectés pour les distribuer.

## **Section : 2 Analyse de la demande :**

Il est évident que la demande nationale est encore élevée du fait que la principale nourriture des Malagasy est le riz et aussi que la production locale n'arrive pas encore à couvrir cette demande.

Dans cette section, le marché général et le marché visé sont traités. Il est très important de définir précisément la clientèle et de poser les critères de segmentation afin de préciser exactement les clients cibles.

### **.2.1. Le marché en général :**

**Tableau n° : Tableau présentant la consommation annuelle**

Année	Aliment	Consommation/jour (kg)	Consommation/an (kg)	Consommation total
2002	Riz	0,375	136	2 592 000
2004				2 800 000

Comme nous le savons très bien, l'aliment de base des Malagasy est le riz. D'après notre enquête effectuée auprès de l'INSTAT, la consommation du riz est très importante, car Madagascar occupe le 5<sup>ème</sup> rang mondial en terme de consommation par habitant, avec 136kg/an, soit 0,375kg par personne et par jour. Actuellement, la consommation annuelle est estimée à 2 800 000 tonnes de riz, quel que soit le type de riz. On constate ainsi une nette amélioration de la consommation. Par exemple, en 2002 la consommation annuelle s'élève à 2 592 000 tonnes de riz.

### **.2.2. Le marché visé :**

Nous viserons deux types de marché :

- le marché domestique industriel,
- le marché domestique de consommation.

Le marché domestique industriel est constitué par les entreprises ou les sociétés intéressés de nos produits c'est-à-dire les entreprises d'exploitation.

Le marché domestique de consommation et des acteurs de distribution constitués par les grandes et moyennes surfaces, les restaurants.

Par conséquent, une analyse sur la clientèle sera nécessaire avant d'entamer une action commerciale quelconque. Il nous faut alors établir une étude en vue de savoir le pouvoir d'achat des clients, les prix que nous allons pratiquer sur les marchés.

### **.2.3. Analyse clientèle :**

Madagascar est classé parmi le plus gros consommateurs de riz au monde, c'est-à-dire tout le peuple Malgache mange du riz comme base d'aliments. En 1999, la consommation de riz par habitant en milieu rural malgache est chiffrée à environ de 138 kilos, et en milieu urbain de 118 kilos.

En gardant ce même niveau de consommation par habitant et en adoptant le chiffre de 16 millions pour la population malgache, la consommation nationale du riz s'élève à 2 576 000 tonnes en 2003 tandis que l'équivalent en riz blanc de la production de paddy n'est que de 1 848 000 tonnes. L'offre nationale de riz ne suit pas la demande, le stock de début de saison étant inexistant, d'où le recours doit être fait à l'importation.

### **Section :3Les concurrents.**

Dans cette section, il s'agit d'analyser les atouts des concurrents, mais avant tout il faut noter qu'il existe deux types de concurrent à savoir :

- Les concurrents directs sont ceux qui proposent un produit identique à l'entreprise sur le marché,
- Les concurrents indirects proposent des produits de substitution à celle de l'entreprise.

### **.3.1. Les principaux concurrents :**

La question qui se pose est la suivante : quel est l'intérêt de la connaissance des concurrents? L'objectif est de pouvoir mener une stratégie commerciale adoptée à la situation. Quelques exemples de concurrents locaux sont les premiers venus sur le marché intérieur à savoir MADRIGAL, SILAC, et Société ROGER,...mais il y a aussi les riz importés qui sont vendus à des prix très bas et qui constituent une menace pour nos industries.

En ce qui concerne les exportations, certaines de ces entreprises citées plus haut font partie des sérieux concurrents. Mais il y a encore les divers pays en voie de développement producteurs de riz.

Le tableau ci-dessous résume la liste des principaux concurrents :

**Tableau n° : Liste des concurrents**

Les principaux concurrents	Vente locale	Vente en vue d'exportation
<b>Concurrents directs</b>	Madrigal, Silac, Société Roger, Importation. ...	Les pays en voie de développement producteurs de riz tel que Pakistan, Vietnam, Chine, Thaïlande...
<b>Concurrents indirects</b>	Les collecteurs et les pratiquants de la riziculture	

D'après ce tableau il a plusieurs concurrents.

### **.3.2. Le prix actuel sur le marché :**

Le prix est un élément essentiel de la stratégie Marketing car c'est le facteur déterminant de différenciation d'une entreprise par rapport à ses concurrents. Dans le projet, la politique du prix de pénétration est appliquée c'est-à-dire vendre les produits un peu plus bas de façon à conquérir rapidement une part de marché importante.

En général, le prix du riz varie selon la qualité du produit, la saison, la région, le client et le fournisseur. Mais dans le projet, on ne tient pas compte des autres qualités à part le riz blanc *Tsipala* et le riz blanc *Makalioka*.

**Tableau n° : Tableau récapitulatif des prix**

Produit	Quantité (kg)	Prix Unitaire (Ariary)
TSIPALA	1	600
MAKALIOKA	1	800

D'après le tableau il y a une différenciation du prix selon la nature et la qualité du riz.

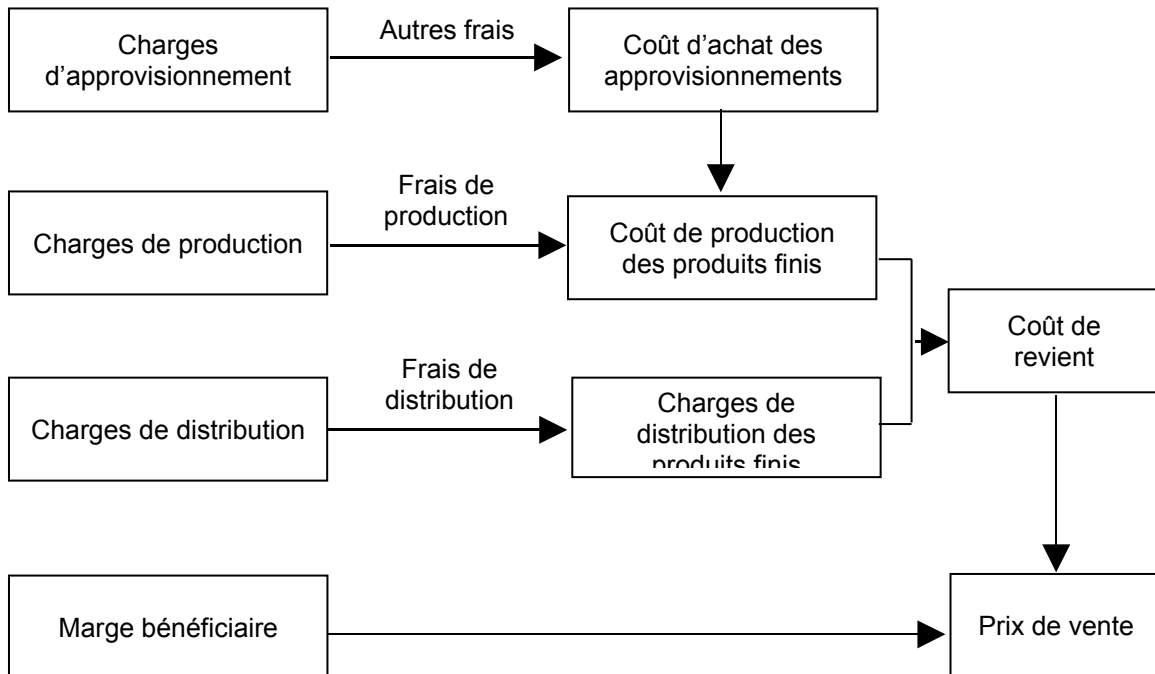
### **Section :4La politique des prix**

La politique de prix interventionniste et le contrôle des circuits de distribution ont surtout cherché à rendre le prix du riz accessible aux consommateurs urbains. De nos jours, le prix au producteur est influencé par l'abondance de l'offre au niveau local conjuguée avec l'état de débouchés extérieurs à la localité de production. Le prix de vente est une composante très particulière du marketing. Il est un élément fondamental dans la réalisation du chiffre d'affaires.

En effet, à partir du prix de vente fixé et du volume des ventes ou de la quantité des produits vendus, il est possible de déterminer le montant du chiffre d'affaires.

#### **.4.1. Fixation du prix de vente :**

Le principe de la fixation du prix de vente doit suivre un principe plus rationnel pour que les activités ne courent pas à leur perte. Elle est tirée à partir du coût de revient. Le processus de la fixation du prix de vente est schématisé comme suit :



Comme il a été vu dans la section 3, il y a d'autres producteurs concurrents et il n'est donc pas possible de fixer les prix uniquement à partir des éléments présentés dans le schéma. Il faut tenir compte des prix pratiqués par les concurrents et aussi du niveau de pouvoir d'achat de notre client. Il est alors incontournable d'adopter une stratégie de prix plus efficace et plus compatible avec le projet.

#### **.4.2. Stratégie de prix adoptée :**

Au moment de la vente, des tarifs privilégiés gagneront à être accordés à certaines catégories de clients comme les revendeurs parce qu'ils vont prendre une grosse quantité du riz. Les variations de prix selon le moment de la vente seront aussi pratiquées. Des prix avantageux seront proposés aux clients qui achètent pendant les périodes creuses. Les remises promotionnelles temporaires pour une période limitée à des réductions du prix sous plusieurs formes ne seront pas non plus oubliées. Un prix légèrement inférieur à celui des concurrents sera maintenu.

## **Section :5 Stratégies Marketing à adopter**

La stratégie à adopter par l'entreprise est d'une part, la stratégie « Pull » ou tirer le client vers le produit. De ce fait, l'objectif pour l'Unité est d'une part de stimuler la demande de ses produits par le consommateur, et d'autre part de créer une préférence pour ses produits. La stratégie repose principalement sur l'utilisation de la publicité et de la promotion des ventes auprès des consommateurs.

La stratégie « Push » ou pousser les produits vers le client. Cette stratégie consiste à inciter les distributeurs à vendre une marque ou qualité déterminée aux consommateurs, même si ceux-ci ne la demande pas exclusivement. Cette stratégie donne une place prépondérante à l'action de la force de vente et aux avantages accordés aux distributeurs.

Donc la stratégie à adopter est la stratégie « Pull » à dominante « Push ».

Ce faisant cette section sur les stratégies donnera lieu à présent aux outils et critères d'évaluation.



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

La réalisation d'un projet est conditionnée par les opportunités en matière des placements offerts par le marché financier ; un projet doit offrir une richesse au moins égale à celle que permet d'obtenir le marché.

Les outils disponibles sont la Valeur Actuelle Nette (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI) et le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) et l'Indice de Profitabilité (IP) pour mesurer l'arbitrage des investissements et définir le critère de choix d'un investissement productif. Après avoir présenté ces règles, il sera procédé à l'approfondissement des différents critères d'évaluation du projet.

### Section : 1 Les outils d'évaluation

#### .1.1. La Valeur Actuelle Nette (VAN) :

##### .1.1.1. Définition :

La VAN est un instrument d'analyse de la valeur d'un projet d'investissement par excellence ; sa supériorité par rapport à toute autre approche en fait un critère irremplaçable. En d'autres termes, la VAN est obtenue en faisant la différence entre la valeur de Marge Brute d'Autofinancement actualisé (MBA) et le montant des capitaux investis.

##### .1.1.2. Formule :

MBA est égale à :

$$MBA \text{ (ou CAF)} = \text{Résultat} + \text{Amortissement}$$

D'où la formule de la VAN est la suivante :

$$VAN = \sum_{t=1}^n MBA(1+i)^{-t} - I_0$$

Avec  $i$  = taux d'actualisation

$I_0$  = Montant de l'investissement

##### .1.1.3. Interprétation :

La valeur actuelle du projet peut être supérieure, inférieure ou égale au montant du capital nécessaire à sa réalisation :

- Si la valeur actuelle du projet est supérieure à la valeur du capital engagé, le projet est créateur de richesse nette.
- En revanche, si elle est inférieure, le projet doit être rejeté car la valeur est insuffisante.

## **.1.2. Taux de Rentabilité Interne (TRI) :**

### **.1.2.1. Définition :**

C'est le taux qui annule la valeur actuelle nette. Le TRI est le taux d'actualisation tel que la VAN du projet devienne égale à zéro. Si on désigne par « i » le TRI d'un projet, la valeur de « i » est la solution de l'équation suivante :

### **.1.2.2. Formule :**

$$\frac{MBA_1}{(1+i)^1} + \frac{MBA_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{MBA_n}{(1+i)^n} - I_0 = 0$$

D'où la formule générale est la suivante :

$$\sum MBA(1+i)^n = 0$$

Le calcul du TRI se fait, sous certaines conditions, par essais successifs : un taux d'actualisation est choisi à l'essai. Puis la valeur actuelle de l'ensemble des flux du projet est calculée. Si la VAN du projet est positive, c'est que le taux choisi est trop faible. Il faut alors réitérer le calcul en choisissant un autre taux plus élevé permettant d'annuler la VAN.

### **.1.2.3. Interprétation :**

- Si le TRI est supérieur au taux d'actualisation, le projet est jugé rentable et acceptable.
- Si le TRI est inférieur au taux d'actualisation, le projet est non rentable.

## **.1.3. Délai de Récupération du Capital Investis (DRCI) :**

### **.1.3.1. Définition :**

Le délai de récupération, appelé également délai de remboursement, correspond à la durée nécessaire pour que la somme cumulée des flux de trésorerie positifs du projet d'investissement compense le montant total du capital investi et assure ainsi son remboursement.

### **.1.3.2. Formule :**

Il n'existe pas de formule exacte pour le calcul du DRCI. Cette méthode ne tient pas compte des flux monétaires postérieurs au délai de 4 ans. Elle retient dans le calcul une même valeur courante pour les flux qu'elle reçoit à leur date. Elle a donc ses limites et ne peut être utilisée pour mesurer une rentabilité.

$$DRCI = \sum_{t=1}^n MBA = I$$

**.1.3.3. Interprétation :**

L'application du critère est la suivante :

- Un projet est accepté si son délai de récupération est inférieur ou égal à une durée déterminée.
- Le critère du DRCI n'est pas un critère de rentabilité. Il privilégie uniquement le degré de liquidité du projet sans en garantir la rentabilité.

**.1.4. Indice de Profitabilité (IP) :**

**.1.4.1. Définition :**

L'indice de profitabilité (IP) se définit comme le rapport entre la valeur actualisée de l'ensemble des flux de revenus attendus du projet et le montant de l'investissement.

**.1.4.2. Formule :**

$$IP = \frac{\sum_{t=1}^n MBA(1+i)^{-n}}{I_0}$$

Connaissant l'expression de la VAN, il en résulte la définition de l'indice de profitabilité suivante :

$$IP = \frac{VAN}{I_0} + 1$$

**.1.4.3. Interprétation :**

Un projet est rentable si son indice de profitabilité est supérieur à 1, et en plus, le projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son IP est plus grand.

**Section :2Les critères d'évaluation du projet**

Le succès d'un projet peut être apprécié en combinant divers critères d'évaluation.

**.2.1. La pertinence :**

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou le bien fondé de concept du programme par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

## **.2.2. L'efficacité :**

Elle s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre ce qui était prévu et réalisé). C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats. Voici quelques questions d'efficacité :

Quel est le degré de réalisation des objectifs du programme (qualité, quantité, respect des délais d'exécution) ?

Ces produits contribuent-ils à la réalisation des objectifs du projet ?

## **.2.3. L'efficience :**

Elle se réfère aux coûts et rythme par lesquels les interventions sont transformées en résultats. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs. Voici quelques questions qui relèvent de l'efficience :

- Dans quelle mesure le projet recourt-il aux ressources disponibles localement (compétences, équipements) ?
- Les intrants et les extrants sont-ils disponibles dans les délais requis ?

## **.2.4. La durée de vie de projet :**

Elle vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à poursuivre de la façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure. Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique et financière du projet. Voici quelques questions qui relèvent de la viabilité :

- Dans quelle mesure les bénéficiaires peuvent-ils gérer et faire le programme sans l'assistance extérieure ?
- Dans quelle mesure le programme s'intègre-t-il dans le fonctionnement normal de l'institution ?
- Les bénéficiaires peuvent-ils supporter les charges de fonctionnement du programme après l'aide extérieure ?
- Quelle est la capacité d'autofinancement et d'autogestion du programme ?

**Nota bene :** Dans certains programmes ou projets, on met un accent particulier sur l'évaluation, sur le critère de portée de l'intervention. Par exemple : le nombre d'individus, d'entreprises et d'organisations touchés par une intervention.

### **○ L'impact :**

L'impact socio-économique et financier du projet est déterminé par les différents points suivants :

- Bénéfice et problème posés au niveau économique, social et financier,

- Impact environnemental,
- Risque et incertitude liés au projet.

L'impact est aussi la contribution à la politique de développement et la satisfaction des besoins alimentaires.

**Tableau n° : Tableau récapitulatif des critères d'évaluation du projet**

CRITERES	SIGNIFICATION	INDICATEUR POSSIBLE
PERTINENCE	Rapport programme, projet et besoins, attentes	Indice du développement humain
EFFICACITE	Nombre d'unités produites	Nombre d'emplois créés
EFFICIENCE	Coût par unité d'outputs produit. Rapport coût - efficacité en comparaison avec d'autres programmes similaires.	Coût par emploi créé.
IMPACT	Contribution d'unités produites à la réalisation des objectifs du développement. Degré de satisfaction des besoins, attentes par les résultats.	Augmentation en % des revenus dus aux emplois créés.
DURABILITE	Degré de viabilité et de profitabilité continues des résultats. Degré d'autonomie des groupes cibles.	Augmentation en % du nombre micro entreprise qui sont viables et profitables.

Voilà en général en ce qui concerne l'identification du projet, maintenant il s'agit d'entamer la deuxième partie relative à la réalisation du projet.

# **DEUXIEME PARTIE**

## **CONDUITE DU PROJET**

## **DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET**

### **CHAPITRE : I TECHNIQUE DE PRODUCTION**

La maîtrise des techniques de production est le succès de la riziculture, et doit alors considérée comme des activités primordiales.

#### **Section : I Identification des matériels de production**

Dans cette section, nous allons identifier la préparation du sol et culture proprement dite, les bâtiments et matériaux de transformation.

##### ***.1.1. Préparation de sol et culture proprement dite :***

###### ***.1.1.1. La pépinière :***

Avant d'entamer la culture, il faudra tout d'abord passer par la phase de préparation du sol ou pépinière. Pour cela, il nous faut recenser tous les matériaux et matières tels que les herses, la semence, le compost. Voici les étapes à suivre pour bien préparer :

- Semence
- Compost
- Labour
- Pré germination
- Hersage
- Semis
- Maîtrise de l'eau.

###### ***.1.1.2. La rizière :***

D'après la première étape (c'est-à-dire la pépinière), on doit maintenant travailler dans la rizière d'où l'on utilise les matériaux nécessaires notamment : des charrues, les herses comme la démarche auparavant, il y a détaillé les étapes à faire avant la moisson :

- Compost
- Réparation de la bordure
- Hersage
- Arrachage des plantes
- Repiquage
- Maîtrise d'eau
- Nettoyage bordure.

## **.1.2. Bâtiments et matériels de transformation :**

Les bâtiments comprennent les bureaux des Responsables. En plus les bâtiments sont nécessaires pour le stockage des matières premières et des produits finis.

### **.1.2.1. Description de terrains et bâtiments :**

Les terrains et bâtiments présentés dans ce paragraphe font partie de l'installation. Ils contiennent les magasins et les ateliers de maintenance. Les magasins peuvent contenir une capacité de 30 000 tonnes. En ce qui concerne la surface occupée par le bâtiment, voici la liste des différents entrepôts et le magasin de stockage :

- Entrepôt n°1
- Entrepôt n°2
- Hangar n° 1
- Hangar n°2
- Hangar n°3
- Aire de livraison
- Atelier de maintenance
- Station de pesage.



**.1.2.2. Matériels de transformation :**

Les matériaux de transformation sont présentés sous forme de tableau.

**Tableau n° : Liste des matériels utilisés**

Elément	Nature	Etat	Caractéristiques
Matériels	Tarares	Occasion	Elimination des impuretés et matières premières étrangères. Deux éléments de 3 tonnes par heure. Tamis de diamètre.
	Caisson d'attente paddy	Occasion	5 tonnes
	Décortiquerie à meule	Occasion	Décortilage de paddy 4 éléments de 2,5 tonnes/heure chacun dont un retour Diamètre 137 Plateau à Emerie
	Bascule automatique		100 kilos /pesé
	Planchistes paddy	Occasion	Séparation du son 2/tamis de 10/10 Aspiration de balle de paddy par ventilateur incorporé 3 éléments de 2 tonnes/heure chacun
	Table densimétrique	Occasion	Séparation du riz décortiqué et du paddy 3 tables de 45 canaux de 45 kilos/heure chacune avec une boîte de variateur de vitesse pour chaque table.
	Cônes à blanchir	Occasion	Blanchissement du riz Frottement par frein de cônes en caoutchouc 5 éléments de diamètre 110 pour 2 tonnes/heure chacun.
	Crible - plan	Occasion	Elimination BR de cônes tamis de 8/10 et 15/10 et éventuellement des sons les plus fins.
	Balance automatique	Occasion	A poids mobile
Equipement	Chaudière ROSER	Occasion	Horizontale multitubulaire 42 tubes. Alimentation par électropompe multicellulaire.
	Chaudière BABCOK MILCOX	Occasion	Ballon 70 tubes Alimentation par électropompe multicellulaire.
	Machine à vapeur	Occasion	250 chevaux
	Groupe électrogène	Occasion	2 groupes caterpillar 3306 DL de 170 KVA

D'après ce tableau, il y a plusieurs matériels à utiliser.

## **Section : 2 Techniques de production envisagée**

### **.2.1. Mode de culture :**

Pendant quelques années, il y a une évolution de la culture rizicole à Madagascar, à savoir :

- la riziculture traditionnelle,
- la riziculture améliorée,
- le système de riziculture intensive (SRI).

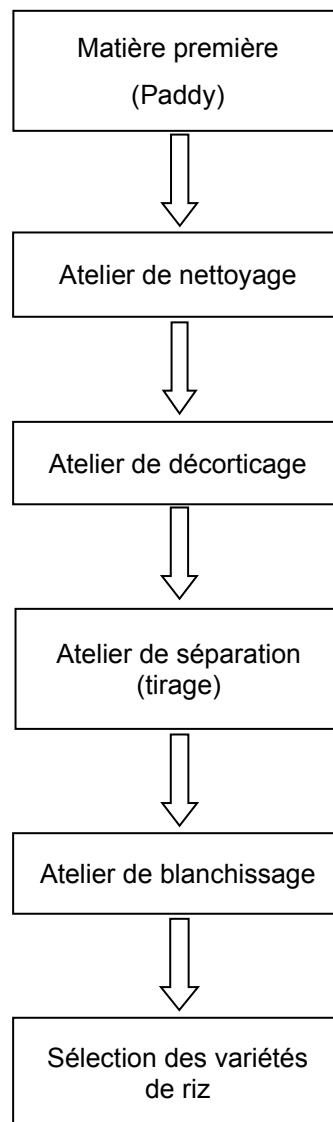
La plupart de la population Malagasy vit dans le monde rural et elle pratique la technique traditionnelle car les rendements tournent environ autour de 2 à 3 tonnes à l'hectare. Mais dans la réalisation de ce projet le système de riziculture amélioré sera appliqué vu la complexité du système intensif. D'après ce système, le rendement est amélioré par rapport à celui traditionnel car les rendements atteignent environ de 5 à 7 tonnes par hectares.

### **.2.2. La gestion de l'exploitation :**

La gestion des ressources d'exploitation fait partie intégrante de la bonne gouvernance dans une société. La gestion de l'exploitation comprend les fiches de stock qui ont pour but d'enregistrer le déroulement de l'exploitation afin de procéder à une évaluation des travaux d'inventaire. Chaque magasin de stockage possède des fiches à remplir pour savoir les entrées et les sorties pour permettre le suivi la bonne marche des activités.

L'efficacité de la gestion réside aussi dans le processus de fabrication car la maîtrise des charges dans les différents ateliers ou magasins permet de diminuer les coûts.

Le schéma du processus de fabrication que nous avons opté.



Le paddy est le grain du riz produit à la rizière après la moisson.

- L'atelier de nettoyage comprend le tarare et le caisson d'attente paddy. Dans cet atelier, il est procédé à une sélection automatique des impuretés.
- L'atelier de décortiquage sépare les grains du riz et les sons.
- L'atelier de triage à l'aide de planchiste paddy et des tables densimétriques sépare les sons 2 par tamis 10/10 et sépare le riz décortiqué et le paddy.
- L'atelier blanchissage blanchit le riz pour obtenir le son 1, élimine le morceau (portion) de riz à l'aide de cônes par tamis de 8/10 et 10/15 et les sons les plus fins.

D'après la sélection des variétés, la gamme des produits sera obtenue.

## CHAPITRE :II CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Dans ce chapitre, il sera procédé à la description de la production envisagée, à la planification de la vente et à l'étude des différents aspects des facteurs de production.

### Section :1 Evolution du chiffre d'affaires et production envisagée.

#### .1.1. Description de la production envisagée

Le présent projet consiste à produire deux variétés de riz à savoir :

- Le riz de luxe : (première qualité : *Makalioka*),
- Le riz usiné ordinaire : (deuxième qualité : *Tsipala*).

Ainsi, l'objectif est de produire et de vendre les 2 variétés de riz. En général, la production annuelle prévue s'élève à 1200 tonnes, soit un rendement de 06 tonnes par hectare.

Par ailleurs la production acquise se répartit en deux gammes :

- 400 tonnes pour le riz de luxe (*Makalioka*) commercialisable dans les grands magasins, Restaurants et pour les autres utilisateurs ;
- 450 tonnes pour le riz usiné ordinaire (*Tsipala*) deuxième qualité destinée pour la masse ;
- 50 tonnes pour les sons produits.

Le tableau ci - après montre la répartition de ces produits selon leur gamme.

**Tableau n° : Tableau de répartition de la production (en tonnes)**

Elements	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Riz de luxe	30	30	30	30	50	50	30	30	30	30	30	30
Riz usiné ordinaire	35	35	35	35	50	50	35	35	35	35	35	35
TOTAL	65	65	65	65	100	100	65	65	65	65	65	65

Ce tableau présente les quantités de produit annuel dans l'année 1.

#### .1.2. Planning de vente :

La vente est un élément très essentiel dans ce projet, ce qui nous permet de planifier et d'organiser cette activité. En général, la vente des riz est séparée en deux saisons bien réparties.

Premièrement la période de soudure (*maitso ahitra*) : les prix sont élevés par exemple dans l'année précédente le prix du riz atteint 1 400 Ariary le kilo. Cette période s'étale du mois de novembre jusqu'au mois d'avril. Elle présente l'insuffisance de la production et entraîne une augmentation des prix sur le marché.

Et la deuxième période est la période de récolte (*masabary, fararano*): donc le prix du riz est en baisse par rapport à celui de la période de soudure, car le nombre de clients à diminué, ce qui entraîne la baisse de prix aussi. Cette période débute au mois de mai et se termine en octobre.

## **Section :2Aspects qualitatifs et quantitatifs**

La force de vente d'une entreprise repose sur son équipe mais aussi sur la qualité du produit qu'elle met sur le marché. Le chiffre d'affaires aussi se joue sur la quantité vendue.

### **.2.1. Aspects qualitatifs :**

La qualité du produit joue un rôle très important pour attirer les clients. Donc il faut toujours tenir compte de cet aspect pour obtenir et acquérir non seulement de nouveaux clients, mais aussi une part de marché.

### **.2.2. Aspects quantitatifs :**

Le volume de vente effectuée par la société dépend de la qualité et de la quantité à fabriquer : si la quantité produite augmente, la quantité vendue augmente aussi. Ainsi la quantité génère la rentabilité de la société. Le tableau ci-après présente le rapport de production.

**Tableau n° : Rapport de production**

<b>Variété de riz</b>	<b>Production/Ha (T)</b>	<b>Production totale (T)</b>	<b>Vente totale (T)</b>
Riz de luxe local	06	400	400
Riz usiné ordinaire	06	450	450
<b>Total</b>	<b>-</b>	<b>850</b>	<b>850</b>

Remarque : plus la production est importante, plus la vente l'est aussi.

## **Section :3Les différents facteurs de production**

La réalisation du chiffre d'affaires ainsi analysé, engendre les besoins qui feront l'objet d'un essai de délimitation dans cette section. Les facteurs de production sont les intrants nécessaires à la production selon les exigences de chaque type d'activité.

La nature de ces besoins a dicté le classement suivant en :

- moyens humains,
- moyens matériels,
- moyens financiers.

### **.3.1. Moyens humains :**

Durant l'exploitation, les moyens humains nécessitent une forte performance. Les moyens humains sont l'ensemble des ressources humaines. Les personnels de l'entreprise ont des ressources de capacité à mobiliser dans le but de réaliser les objectifs fixés par la politique générale de l'entreprise (PGE). Ces moyens nécessitent le savoir-faire, la compétence, le savoir-vivre.

La qualification et le savoir-faire entrent en vigueur. Donc, il faut analyser l'attribution du personnel envisagée dans l'organigramme pour la réalisation du projet. Sur les exploitations agricoles, notamment pour la riziculture, les personnels des unités sont regroupés en deux types : les personnels permanents et les personnels temporaires.

Les personnels permanents sont les travailleurs fixes au sein de l'unité c'est-à-dire, les personnes qui assurent le bon fonctionnement de l'exploitation. Pour les personnels temporaires, ce sont les personnels qui travaillent dans la rizière jusqu'à la période de la récolte.

Bref, l'évolution des personnels permanents pendant les cinq années d'exploitation, et les personnels temporaires est successivement présentée dans les deux tableaux ci-après.

**Tableau n° : Personnel permanent**

<b>Attribution du personnel</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Directeur	1	1	1	1	1
Service Administratif et Financier	03	03	03	03	03
Service production	10	10	10	10	10
Service commercial	04	04	04	04	04
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>

Pour que l'objectif soit atteint, il faut déployer les personnels de la société. Chaque personnel a sa responsabilité durant le cycle de production.

**Tableau n° : Personnel temporaire**

<b>Elément</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Manœuvres	285	285	300	300	300
<b>TOTAL</b>	<b>285</b>	<b>285</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>

Pour les personnels temporaires, les manœuvres travaillent depuis la préparation du sol jusqu'à la récolte et le triage. C'est-à-dire, ils assument tous les travaux à la rizière. A noter que les temporaires sont recrutés durant le cycle de production et les travaux en cours.

### **.3.2. Moyens logistiques :**

Les moyens logistiques concernent les aspects matériels et accessoires nécessaires pour réaliser les activités. Tout d'abord, les besoins en moyens matériels ou moyens logistiques dépendent de la nature de l'activité. Généralement plusieurs éléments sont nécessaires :

- Les moyens de transport : il importe de définir les modalités de livraison, ou de transport proprement dit des produits, des personnels. Il est donc nécessaire d'étudier les véhicules à mobiliser.
- Les matériels tels que :
  - o *les engins de manutention,*
  - o *les moyens de communication.*
- Les accessoires tels que les infrastructures ou bâtiments qui serviront de stockage.

De ce fait ils sont dépendants et complémentaires. Seulement il faut respecter le principe qui se définit par l'adéquation des moyens logistiques mobilisés aux ressources humaines qui les utilisent.

### **.3.3. Les moyens financiers :**

Les moyens Financiers constituent le moyen de rémunérer le travail de l'homme et de payer les coûts des ressources matérielles. (L'étude financière du projet dans la Troisième Partie). Cependant, l'allocation des ressources financières mobilisées résulte d'une série d'études partant de l'établissement des budgets prévus pour la réalisation de ce projet, à savoir :

- le budget de transport : carburant, entretien des véhicules ;
- le budget de communication : publicité ;
- le budget de production ;
- le budget de fonctionnement ;
- le budget d'investissement ;
- le budget de ventes ;
- le budget de paie (salaire).

Toute activité de l'entreprise est finalisée par le biais des moyens financiers qui servent à concrétiser tous les investissements et les activités d'exploitation à réaliser. Pour financer les investissements, il faut recourir aux bailleurs ou aux institutions financières pour emprunter de l'argent. En réalité, ils jouent le rôle de véritables Partenaires techniques et financiers.

## CHAPITRE : II TYPE D'ORGANIGRAMME

Ce chapitre joue un rôle très important pour la réalisation de projet. Elle conditionne la réussite du travail de l'exploitation et de l'organisation activités. En théorie comme en pratique, un organigramme se doit d'être adapté aux spécificités du projet.

### Section : I Organigramme envisagé

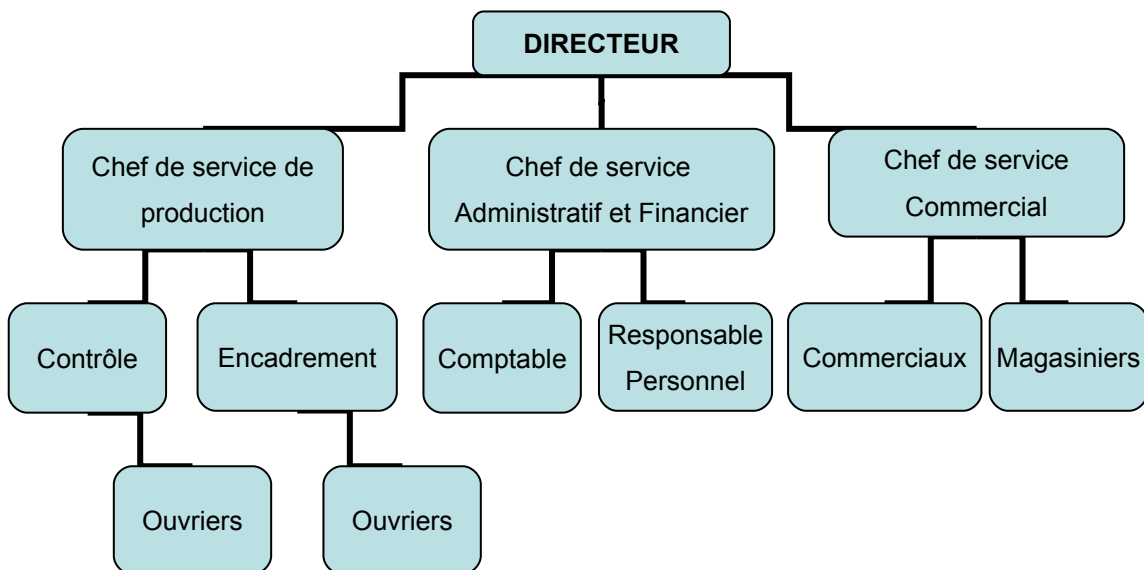
#### .1.1. Définition :

L'organigramme est la présentation de la structure interne de l'unité avec le titre et la position de chacun des membres. Les rangs occupés par chaque membre sont précisés avec ce qu'il fait, de qui il dépend et comment sont établis les liens de subordination. Les programmes d'actions répertorient les actions à entreprendre en vue de la réalisation des objectifs fixés sur un chronogramme.

Par ailleurs, il n'est pas possible de représenter à la fois les hommes, les activités ou les fonctions, le circuit des informations, les missions et les responsabilités. Il y a lieu de cerner tous ces aspects à partir de l'organigramme et de la planification des activités à poursuivre.

Pour cela, l'organigramme fonctionnel est la forme de représentation la plus adaptée à l'entreprise.

#### .1.2. Organigramme :



A travers cet organigramme, il est possible de définir les fonctions retenues.



## **Section : 2 Organisation du travail**

Cette section nous permettra de déterminer les différentes fonctions attribuées à chaque personnel afin d'assurer une bonne organisation au sein de l'entreprise, elle se compose de la fonction administrative et technique.

### **.2.1. Fonction administrative :**

Cette fonction s'attache aux fonctionnements généraux de l'entreprise. Elle est occupée par le Gérant ou Directeur et le Responsable Administratif et Financier.

#### **.2.1.1. Directeur:**

Premier responsable de l'unité, il définit la politique générale et les stratégies à adopter pour le bon fonctionnement du projet en question. Cette fonction est à la tête de l'entreprise, et assure :

- la recherche des financements nécessaires ;
- l'harmonisation et la coordination des tâches ;
- le management des ressources humaines ;
- la gestion financière ;
- la bonne marche de l'unité ;
- les relations extérieures ;
- la coordination de tous les services de l'entreprise.

Qualifications requises :

- Titulaire de BAC + 4 en Gestion
- 3 ans d'expérience minimum
- Capacité de planification et d'organisation
- Bonne connaissance de l'outil informatique
- Bonne connaissance de la langue Française et Anglaise
- Agé de plus de 30 ans.

#### **.2.1.2. Les Chefs de Service Administratif et Financier :**

- Il s'occupe des Affaires Administratives et Financières ;
- Il veille au suivi du personnel et à toutes les dépenses devant être conformes aux actions à entreprendre et aux ressources dont dispose l'unité;
- Il travaille avec le Directeur et les autres Chefs de Service pour la mise en œuvre de toute action de développement des ressources humaines ;
- Il règle les fournisseurs, analyse les charges par nature, assure la disponibilité, entretient de bonnes relations avec les banques.

Qualifications :

- BAC + 4 en gestion option Finances et Comptabilité
- Maîtrise parfaite du Français et de l'Anglais et du Malagasy
- Maîtrise des informatiques (Ciel compta, Sage SAARI, Access, Excel, Word)
- Bonne connaissance de la législation du travail
- Bon communicateur
- Intègre et ayant le sens de la responsabilité.

## **.2.2. Fonction technique :**

A ce titre, cette fonction s'attache aux travaux opérationnels c'est-à-dire à l'exploitation du rizicole proprement dit, elle se compose des opérationnels dont :

### **.2.2.1. Le Chef de Service Production :**

Ce service assure les tâches liées directement à l'exploitation :

- Gestion des techniques culturales ;
- Assistance technique des ouvriers ;
- Gestion des énergies ;
- Tenue des fiches techniques de production ;
- Assurance de l'ordre et des priorités ;
- Maintenance des matériels ;
- Contrôleur de la réalisation de plan de production ;
- Gestion des matières premières et des stocks.

Qualifications :

- Ingénieur agronome
- Homme ou Femme de terrain
- Expérience 2 ans minimum
- Connaissance en informatique
- Bon communicateur et maîtrisant les techniques d'animation en milieu rural
- Agé(e) de 25 ans à 45 ans

### **.2.2.2. Chef de Service Commercial :**

Ce service occupe les tâches suivantes :

- Elaboration et réalisation de la politique commerciale ;
- Communication avec les circuits commerciaux ;
- Relation avec les établissements de contrôles de qualité ;
- Tenue des fiches, évaluation de marché ;

- Information sur les technologies modernes ;
- Responsabilité de contrôle de l'impact de la communication commerciale ;
- Réalisation de toutes les études sur les besoins des consommateurs ;
- Conception et mise en œuvre de la stratégie de communication globale de l'unité (interne et externe).

Qualifications :

- Titulaire du diplôme BAC+4 en Gestion option Marketing
- Maîtrise de l'outil informatique
- Maîtrise du Français et de l'Anglais d'affaires et du Malagasy
- Avoir un sens du contact, du travail en équipe, flexibilité
- Dynamique et disponible

#### **.2.2.3. Le Comptable :**

Ce service a pour rôle de :

- Assurer la tenue régulière des opérations et des écritures comptables ;
- Contrôler quotidiennement la caisse (entrées et sorties) ;
- Entrer les opérations dans le grand livre ;
- Etablir journalièrement d'écritures la situation comptable, la balance des comptes ;
- effectuer les travaux de fin de l'exercice ;
- Enfin, il s'occupe de tous les travaux de secrétariat (classement des dossiers travaux de frappe...)

Qualifications :

- BAC+2 en secrétariat /gestion ou diplôme équivalent avec 3 ans d'expérience minimum comme l'assistant de direction.
- Bonne expérience dans le domaine de la finance et comptabilité
- Entre 27 à 35 ans

#### **.2.2.4. Le Responsable Personnel :**

Il s'occupe de l'administration du personnel à savoir :

- le recrutement ;
- le règlement de salaires, indemnités, heures supplémentaires ;
- l'octroi de congé et permission ;
- la déclaration à la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNaPS) ;
- la déclaration à l'Organisme Sanitaire Inter Entreprise (OSTIE).

**.2.2.5. Les commerciaux :**

Ce service assure les quatre tâches essentielles de la commercialisation des produits exploités par l'entreprise dont :

- la relation directe avec les clients, et surtout les clients potentiels ;
- le recouvrement des créances ;
- la détermination des prix ;
- les ventes en quantité et en qualité.

**.2.2.6. Les encadrements :**

Ils entretiennent des relations directes avec les ouvriers et cultivateurs. Ils ont pour rôle de :

- former les cultivateurs dans les méthodes de culture à utiliser ou à adopter ;
- former les ouvriers dans l'utilisation des matériels de production ;
- suivre de près l'évolution de la culture dans les rizières ;
- suivre de près l'utilisation des machines par les ouvriers, ceci dans le but d'acquérir un meilleur rendement dans la production ;
- évaluer la performance des ouvriers en ce qui concerne le travail ;
- suivre l'évolution de la consommation des matières premières au moment de mise en usine.

Qualifications :

- BAC technique en Génie industrielle + 3 en Agronomie (licence)
- Homme dynamique, disponible et ayant le sens de la responsabilité
- Avoir un sens du contact
- Bonne connaissance de la langue française et du Malagasy.

**.2.2.7. Les ouvriers, les manœuvres et autres :**

Ils s'occupent des tâches suivantes :

- respecter le délai d'exécution des travaux ;
- entretenir les machines et les utiliser à bon escient ;
- travailler dans des différents niveaux d'Atelier ;
- mettre en exécution tous les travaux dans les rizières et d'exploitation pour rentabiliser la production.

Qualifications :

- Titulaire de BEPC
- Bonne condition physique
- Bonne maîtrise du milieu rural et du Malagasy
- Plus de 20 ans
- Pratique des arts martiaux (pour le Gardien)

### Section :3Chronogramme

La réalisation d'un nouveau projet nécessite un ordonnancement afin d'harmoniser, selon le calendrier bien défini, l'exécution d'un ensemble d'opérations.

Dans le présent, le choix des méthodes à appliquer exige de réduire les différents risques et à réduire le temps d'exécution et ainsi que les coûts engagés. Bref, la réalisation du projet est représentée par le schéma suivant avec les durées d'exécution.

Ce chronogramme est divisé en deux grandes parties : l'un le chronogramme de préparation l'autre le calendrier de réalisation.

**Tableau n° : Le calendrier de réalisation**

Activités	Mois											
	J	F	M	A	M	J	j	A	S	O	N	D
Evaluation	x	x										
Préparation du dossier Administratif			x	x	x							
Déblocage de crédit						x						
Construction de bâtiments							x					
Achat de Fournitures							x					
AAI								x	x			
Recrutement et Formation du personnel										x		
Exploitation proprement dit											x	x

La réalisation de ce projet se divise en quatre (4) phases différentes.

- Première phase :
  - o *préparation du terrain cultivable,*
  - o *culture proprement dite.*
- Deuxième phase :
  - o *constitution de la société, préparation des dossiers Administratifs,*
  - o *déblocage de crédit.*

- Troisième phase :
  - acquisition des matériels nécessaires,
  - construction et installation des bâtiments.
- Quatrième phase :
  - commencement de la production,
  - commercialisation des produits.

**Tableau n° : Chronogramme de préparation**

Activités	Mois											
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Préparation du sol											x	x
Répiquage	x	x										
Moisson					x							
Transformation de paddy						x	x	x	x	x	x	x

D'après ce tableau de chronogramme de préparation de la culture, il apparaît que les mois de novembre et de décembre pour la préparation du sol sont deux mois de dernière année avant la culture, ensuite les étapes nécessaires couvrent le mois de janvier à décembre et le mois de mars et avril est le moment de suivi de la maîtrise de l'eau.

Pour terminer, la dernière partie du mémoire est intitulée : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.

**TROISIEME PARTIE**

**ETUDE FINANCIERE DU PROJET**

## **TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET SOUS LE PLAN COMPTABLE 1987**

La ressource financière occupe une place très importante dans une entreprise.

En tant que future gestionnaire, spécialiste en finances et comptabilité, il convenable d'intégrer dans la présente recherche l'étude et l'analyse de la situation financière. Il est question de faire un diagnostic de la situation financière de l'entreprise à un instant donné, compte tenu de ses perspectives d'avenir. Dans cette partie, les documents nécessaires seront fournis sur l'analyse de la situation économique, financière et comptable du projet. En premier lieu les investissements qui engagent des ressources importantes seront étudiés.

Primo, le financement de ces investissements sera étudié en se basant sur le plan de financement et le tableau de remboursement des dettes. Secundo, la gestion des ressources nécessaires à l'atteinte de l'objectif et à la fourniture des renseignements comptables inhérents à une analyse financière sera traitée. Tertio, l'analyse de la faisabilité et de la rentabilité du projet sera effectuée avant de dégager ces impacts de l'unité.

### **CHAPITRE :ICOUTS DES INVESTISSEMENTS**

Tout projet de développement nécessite des investissements car le projet est un échange des satisfactions immédiates des besoins et une anticipation des gains futurs en fonction de la demande solvable. Les dépenses immédiates seront engagées en matière de construction des bâtiments, de réhabilitation et d'acquisition des matériels nécessaires au fonctionnement de l'unité.

Les objectifs principaux concourent à la garantie de la capacité de production et à la minimisation des coûts de production. Pour faciliter cette étude financière, il sera procédé à la description du coût des investissements et des comptes de gestion.

#### **Section :1Coûts des investissements et comptes de gestion**

##### **.1.1. Immobilisations incorporelles :**

L'immobilisation incorporelle est constituée seulement par les frais d'établissement. Elle n'a pas d'existence matérielle. Pour cette unité, il s'agit des dépenses engagées au moment de sa constitution. Ces frais d'établissement s'élèvent à 600 000 Ariary.



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

### **.1.2.1. Coût du terrain :**

La superficie du terrain à exploiter de 200 hectares est nécessaire au projet et le coût en est évalué à 100 000 000 Ariary.

### **.1.2.2. Coût des infrastructures :**

Il s'agit du coût de construction pour l'unité de production déterminée. Les bâtiments sont composés de 02 entrepôts, 03 hangars, 01 atelier de maintenance et d'une station de pesage. Ils sont évalués à 30 000 000 Ariary.

### **.1.2.3. Matériel et outillage :**

Les matériels et outillages comprennent les matériels nécessaires à la production.

Le tableau ci-dessous résume les matériels et outillages :

**Tableau n° : Liste des Matériels et Outillages**

<b>Elements</b>	<b>Unité</b>	<b>Quantité</b>	<b>Prix unitaire (Ariary)</b>	<b>Montant (Ariary)</b>
Tarare	U	1	920 000	920 000
Caisson d'attente paddy	U	1	80 000	80 000
Bascule automatique	U	1	174 000	174 000
Décortiquerie à meule	U	1	10 900 000	10 900 000
Planchister paddy	U	1	580 000	580 000
Cônes à blanchir	U	1	100 000	100 000
Tables densimétrique	U	1	500 000	500 000
Crible-plan	U	1	360 000	360 000
Balance automatique	U	1	230 000	230 000
Chaudière ROSER	U	1	780 000	780 000
Chaudière BABCOK WILCOX	U	1	420 000	420 000
Machine à vapeur	U	1	1 600 000	1 600 000
Groupe électrogène	U	1	1 000 000	1 000 000
<b>Total</b>				<b>17 644 000</b>

**Source :** BONNET & SES FILS Analakely

### **.1.2.4. Matériel de transport :**

L'unité envisage d'acquérir un véhicule de transport nécessaire pour les déplacements. Pour cela, une acquisition de deux véhicules de type de camion double pont occasion mobilisera la somme de 40 000 000 Ariary, voiture légère type 4L à la disposition de Directeur d'une somme de 2 400 000 Ariary et d'un engin de manutention

estimé à 42 000 000 Ariary. Le tableau ci-après présente la liste des matériels de transport.

**Tableau n° : Liste des Matériels de transport**

Elements	Unité	Quantité	Prix unitaire Ar	Montant Ar
Camions	U	2	20 000 000	40 000 000
4L	U	1	2 400 000	2 400 000
Engin de manutention	U	1	42 000 000	42 000 000
<b>TOTAL</b>				<b>84 400 000</b>

**Source** : Prix des matériels d'occasion

**.1.2.5. Matériel et Mobilier de Bureau :**

Les matériels utilisés sont composés de : un matériel informatique, des fournitures de bureau, des tables, des chaises. Ils sont évalués à 1 536 000 Ariary.

**.1.2.6. Agencement, Aménagement et Installations :**

Ce sont les installations d'équipement, de branchement électrique, d'adduction d'eau et téléphone coûtant 556 000 Ariary.

Le tableau récapitulatif est le suivant :

**Tableau n° : Liste des immobilisations**

Immobilisations	Montant (Ariary)
Immobilisations incorporelles	
Frais d'établissement	600 000
Immobilisations corporelles	
Terrain	100 000 000
Construction	30 000 000
Matériel et outillage	17 644 000
Matériel de transport	84 400 000
Matériel et Mobilier du Bureau	1 536 000
Agencement, aménagement et installations	556 000
<b>TOTAL</b>	<b>234 736 000</b>

D'après ce tableau le montant des immobilisations est de 234 736 000 Ariary

**Section : 2 Tableau de calcul des Amortissements**

L'amortissement est la constatation comptable d'une dépréciation inévitable sur les éléments d'actif qui sont appelés immobilisations, résultat de l'usage de temps du changement technologique ou encore de toute autre cause dont les effets sont jugés irréversibles.

Le plan comptable général 1987 considère également que l'amortissement correspond à la quote-part consommée par un élément de l'actif immobilisé.

L'amortissement permet d'atteindre un but :

- corriger la valeur des immobilisations au bilan afin de présenter une image fidèle du patrimoine de l'unité.
- constater au compte de résultat la quote-part consommée à titre de charge.

En général, le calcul d'amortissement est réparti en deux types :

- l'amortissement linéaire
- l'amortissement dégressif

Dans le but de faciliter le calcul, il a été opté pour l'amortissement linéaire. Cette méthode consiste à établir uniformément la valeur des biens immobilisés sur la durée de vie probable et ce à compter de son entrée en service.

L'amortissement linéaire ou constant est calculé par la formule :

$$\text{Taux d'amortissement} = \frac{100}{\text{Durée d'amortissement}}$$

La durée d'amortissement: c'est la durée de vie "n" de chaque immobilisation. Elle est déterminée en fonction de la durée d'utilisation prévisionnelle des biens.

Le taux d'amortissement est un outil tiré des renseignements précédents permettant de donner une valeur à l'annuité.

Le taux pratiqué et la durée de vie des immobilisations sont nécessaires à la réalisation de ce projet et sont présentés dans le tableau ci-après.

**Tableau n° : Tableau des taux d'amortissement**

<b>Libellés</b>	<b>Durée de vie (année)</b>	<b>Taux d'amortissement (%)</b>
Frais d'établissement	5	20
Terrain		
Constructions	20	5
Matériel et outillage	10	10
Matériel de transport	5	20
MMB	5	20
AAI	10	10

La valeur d'origine de l'immobilisation est constituée par le coût d'achat de l'immobilisation et les frais nécessaires pour intégrer cette immobilisation au sein de l'entreprise.

Et une fois dans l'entreprise, même sans fonctionnement, l'immobilisation en question commence à se déprécier et sa valeur d'origine est orientée vers le sens de diminution.

L'annuité d'amortissement : représente la valeur annuelle de la dépréciation constatée.

$$\text{Annuité (a)} = \frac{\text{Valeur d'acquisition HT}}{\text{Durée d'amortissement}}$$

Où

$$\text{Annuité (a)} = \frac{\text{Valeur d'acquisition HT}}{\text{Taux d'amortissement}}$$

## **.2.1. Amortissements des immobilisations incorporelles :**

### **.2.1.1. Amortissement du frais d'établissement :**

La durée d'amortissement des frais d'établissement est de cinq (5) ans. Le taux est de :

$$\frac{100}{5} = 20\%$$

D'où la valeur de quote-part consommée en une année est de  $\frac{600\,000}{5} = 120\,000$

Ariary par an, la valeur nette comptable résulte de la différence entre la valeur d'origine et le cumul des amortissements.

Valeur Nette Comptable = Valeur d'origine – Amortissement cumulé

**Tableau n° : Tableau d'amortissement du frais d'établissement (en Ariary)**

<b>Année</b>	<b>Valeur d'origine</b>	<b>Annuité d'amortissement</b>	<b>Amortissement cumulé</b>	<b>Valeur Nette Comptable</b>
1	600 000	120 000	120 000	480 000
2	600 000	120 000	240 000	360 000
3	600 000	120 000	360 000	240 000
4	600 000	120 000	480 000	120 000
5	600 000	120 000	600 000	0

## **.2.2. Amortissements des immobilisations corporelles :**

### **.2.2.1. Amortissement des constructions :**

La valeur d'origine des bâtiments et constructions est de 30 000 000 Ariary,

or la durée de vie moyenne est de 20 ans, ainsi l'annuité est de

$$\frac{30\,000\,000}{20} = 1\,500\,000 \text{ Ar par an.}$$

**Tableau n° : Tableau d'amortissement des constructions (en Ariary)**

<b>Année</b>	<b>Valeur d'origine</b>	<b>Annuité d'amortissement</b>	<b>Amortissement cumulé</b>	<b>Valeur Nette Comptable</b>
1	30 000 000	1 500 000	1 500 000	28 500 000
2	30 000 000	1 500 000	3 000 000	27 000 000
3	30 000 000	1 500 000	4 500 000	25 500 000
4	30 000 000	1 500 000	6 000 000	24 000 000
5	30 000 000	1 500 000	7 500 000	22 500 000

**.2.2.2. Amortissement du matériel et outillage :**

La valeur d'origine des matériels et outillages est de 17 644 000 Ariary ; la durée de vie probable est de 10 ans ; d'où l'amortissement annuel est de :

$$\frac{17\,644\,000}{10} = 1\,764\,400 \text{ Ar/an}$$

**Tableau n° : Amortissement du matériel et outillage (en Ariary)**

<b>Année</b>	<b>Valeur d'origine</b>	<b>Annuité d'amortissement</b>	<b>Amortissement cumulé</b>	<b>Valeur Nette Comptable</b>
1	17 644 000	1 764 400	1 764 400	15 879 600
2	17 644 000	1 764 400	3 528 800	14 115 200
3	17 644 000	1 764 400	5 293 200	12 350 800
4	17 644 000	1 764 400	7 057 600	10 586 400
5	17 644 000	1 764 400	8 822 000	8 822 000

**.2.2.3. Amortissement de Matériel de transport :**

La valeur d'origine du matériel de transport est de 84 400 000 Ariary ; la durée de vie probable est de 5 ans ; d'où l'amortissement annuel est de :

$$\frac{84\,400\,000}{5} = 16\,880\,000 \text{ Ar}$$

**Tableau n° : Amortissement des Matériels de transport (en Ariary)**

<b>Année</b>	<b>Valeur d'origine</b>	<b>Annuité d'amortissement</b>	<b>Amortissement cumulé</b>	<b>Valeur Nette Comptable</b>
1	84 400 000	16 880 000	16 880 000	67 520 000
2	84 400 000	16 880 000	33 760 000	50 640 000
3	84 400 000	16 880 000	50 640 000	33 760 000
4	84 400 000	16 880 000	67 520 000	16 880 000
5	84 400 000	16 880 000	84 400 000	0

**.2.2.4. Amortissement du Matériel et Mobilier du Bureau :**

La valeur d'origine du matériel et mobilier du bureau est de 1 536 000 Ariary, la durée de vie probable est de 5 ans, d'où l'annuité d'amortissement est de :

$$\frac{1536\,000}{5} = 307\,200 \text{ Ar}$$

**Tableau n° : Amortissement du Matériel et Mobilier du Bureau (en Ariary)**

<b>Année</b>	<b>Valeur d'origine</b>	<b>Annuité d'amortissement</b>	<b>Amortissement cumulé</b>	<b>Valeur Nette Comptable</b>
1	1 536 000	307 200	307 200	1 228 800
2	1 536 000	307 200	614 400	921 600
3	1 536 000	307 200	921 600	614 400
4	1 536 000	307 200	1 228 800	307 200
5	1 536 000	307 200	1 536 000	-

**.2.2.5. Amortissement de l'Agencement, Aménagement et Installation :**

La valeur d'origine de l'Agencement, Aménagement et Installation est de : 556 000 Ariary ; la durée de vie est de 10 ans ; d'où l'annuité d'amortissement est de :

$$\frac{556\,000}{10} = 55\,600 \text{ Ar}$$

**Tableau n° : Amortissement de l'Agencement, Aménagement et Installation (en Ariary)**

<b>Année</b>	<b>Valeur d'origine</b>	<b>Annuité d'amortissement</b>	<b>Amortissement cumulé</b>	<b>Valeur Nette Comptable</b>
1	556 000	55 600	55 600	500 400
2	556 000	55 600	111 200	444 800
3	556 000	55 600	166 800	389 200
4	556 000	55 600	222 400	333 600
5	556 000	55 600	278 000	278 000

Le tableau des amortissements se résume comme suit :

**Tableau n° : Tableau des amortissements (en Ariary)**

<b>Immobilisation</b>	<b>Valeur d'origine</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>année 4</b>	<b>Année 5</b>
Frais d'établissement	600 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Construction	30 000 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Matériel et outillage	17 644 000	1 764 400	1 764 400	1 764 400	1 764 400	1 764 400
Matériel de transport	84 400 000	16 880 000	16 880 000	16 880 000	16 880 000	16 880 000
MMB	1 536 000	307 200	307 200	307 200	307 200	307 200
AAI	556 000	55 600	55 600	55 600	55 600	55 600
<b>TOTAL</b>	<b>134 736 000</b>	<b>20 627 200</b>	<b>20 627 200</b>	<b>20 627 200</b>	<b>20 627 200</b>	<b>20 627 200</b>



## **Section :3Plan de Financement**

### **.3.1. Crédit d'investissement :**

Pour mieux connaître le crédit d'investissement, un tableau de financement sera dressé. Le tableau de financement traduit le tableau des emplois et des ressources, ce qui explique la variation d'un patrimoine de l'entreprise au cours de la période de référence.

Le tableau de financement est construit à partir du bilan d'ouverture des dépenses.

**Tableau n° : Tableau de financement (en Ariary)**

LIBELLES	MONTANT	APPORT PERSONNEL		CREDIT A DEMANDER
		NATURE	NUMERAIRE	
Frais d'etablissement	600 000		600 000	
Terrain	100 000 000	100 000 000		
Construction	30 000 000	5 000 000	15 000 000	10 000 000
Matériel et Outillage	17 644 000		7 644 000	10 000 000
Matériel de transport	84 400 000		20 000 000	64 400 000
MMB	1 536 000			1 536 000
AAI	556 000		556 000	
		<b>105 000 000</b>	<b>43 800 000</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>234 736 000</b>	<b>148 800 000</b>		<b>85 936 000</b>
<b>POURCENTAGE</b>	<b>100%</b>	<b>63,40%</b>		<b>36,60%</b>

Pour le démarrage de ce projet, le financement consiste dans le fonds propre d'un montant de 148 800 000 Ariary soit 63,40% des investissements. Il reste une différence à chercher de 85 936 000 Ariary soit 36,60% du montant de coût total.

L'unité devra donc recourir à l'emprunt à moyen terme (4 ans) auprès des bailleurs de fonds ou de la banque ou autres.

### **.3.2. Le crédit de fonctionnement :**

Dans le but de démarrer le projet et à part des montants nécessaires à l'acquisition des matériels, à la construction des bâtiments, c'est-à-dire à l'investissement de crédit de fonctionnement nécessaire est présenté dans le tableau ci - dessous concernant les dépenses liées à la culture.

**Tableau n° : Les dépenses liés à la culture (en Ariary)**

Activités	Quantité	Coûts Unitaires	Coûts totaux
<b>I- Pépinière pour les rizières de 200 Ha</b>			
Semence	18 500 kg	400 Ar/kg	7 400 000
Compost	2 000 kg	10Ar/kg	20 000
Labour	200 Ha	50 000 Ar/Ha	10 000 000
Prégermination	350 Heures	120 Ar/Heure	42 000
Hersage	200 Ha	50 000 Ar/Ha	10 000 000
Sémis			70 000
<b>SOUS TOTAL I</b>			<b>27 532 000</b>
<b>II-RIZIERE de 200 Ha</b>			
Compost	2 000 kg	600 Ar/kg	1 200 000
Réparation bordure	500 personnes	1 400 Ar/personne	700 000
Maîtrise de l'eau	20 personnes	1400Ar/personne/5fois <sup>3</sup>	140 000
Arrachage des plants	2 000personnes	1400Ar/personne	2 800 000
Repiquage	2 000personnes	3000 Ar/personne	6 000 000
Nettoyage bordure	500 personnes	1400 Ar/personne	700 000
<b>SOUS TOTAL II</b>			<b>11 540 000</b>
<b>III- MOISSON</b>			
Moisson	2 500personnes	3 000Ar/personne	7 500 000
Battage	2 000personnes	3 000Ar/personne	6 000 000
Sécurité	56personnes	25 000Ar/personne	1 400 000
Séchage	500personnes	1400Ar/personne	700 000
<b>SOUS TOTAL III</b>			<b>15 600 000</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>			<b>54 672 000</b>

<sup>3</sup> Durant la première année d'exploitation, la maîtrise de l'eau est répétée cinq fois jusqu'au moment de la récolte  
c'est-à-dire une personne occupe environ 5 hectares.

Dans le tableau n°26 présenté ci-après, il s'agit des dépenses concernant uniquement l'achat des matières et fournitures non stockées, les emballages aux conditionnements des produits.

**Tableau n° : Les listes liées aux achats (en Ariary)**

Natures	Quantités	Unité	Coûts unitaires	Coûts totaux
Essence	36 000	litre	1 950	70 200 000
Gasol	36 000	litre	1 600	57 600 000
Huile	30 000	litre	2 000	60 000 000
Sacs en jute de 50kg	20 000	Unité	500	10 000 000
Sachet pour 5kg	80 000	Unité	200	16 000 000
				<b>213 800 000</b>

D'après ce tableau, les coûts sont annuels et la répartition est comme suit :

- Essence :
  - 3 000 litres par mois c'est-à-dire :  $3\,000 \times 12 = 36\,000$  litres
  - $36\,000 \times 1\,950 = 70\,200\,000$  Ariary
- Gasol :
  - 3 000 litres par mois :  $3\,000 \times 12 = 36\,000$  litres
  - $36\,000 \times 1\,600 = 57\,600\,000$  Ariary
- Huile :
  - 2 500 litres par mois :  $2\,500 \times 12 = 30\,000$  litres
  - $30\,000 \times 2\,000 = 60\,000\,000$  Ariary

Les carburants « essence » sont réservés pour la voiture utilitaire effectuant des missions précises. Les machines utilisées par le projet consomment en même temps du gasol et des lubrifiants qui s'élèvent à 117 600 000 Ariary.

Les emballages (sacs en jute et sachets) proviennent de la société SFOI qui est le fournisseur en la matière.

Après les charges liées aux achats, il convient de traiter de la politique salariale.

Cette rubrique détaille la rémunération du personnel de l'unité. La rémunération des ouvriers n'est pas incluse dans cette rubrique, étant intégrée dans le coût de production.

Ils sont des saisonniers compte tenu des calendriers de production et sont recrutés au fur et à mesure des besoins de l'unité.

**Tableau n° : Salaire mensuel du personnel permanent (en Ariary)**

Postes	Effectifs	Salaire mensuel	Total
Directeur	1	600 000	600 000
Chef des Services	3	300 000	900 000
responsable de produit	6	240 000	1 440 000
Encadrement	2	200 000	400 000
Comptable	1	200 000	200 000
Responsable Personnel	1	200 000	200 000
Responsable commercial	2	160 000	320 000
Magasinier	2	60 000	120 000
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>		<b>4 180 000</b>

Les commerciaux ne travaillent qu'à partir du mois de juillet date à laquelle la commercialisation commence.

Enfin les dépenses liées aux autres charges sont les suivantes.

**Tableau n° : Les dépenses liées aux autres charges (en Ariary)**

Natures	Coûts
Entretien et réparation	1 600 000
Publicité	5 000 000
Fret et transport sur vente	16 000 000
Voyage et déplacement	5 000 000
Vignette automobile	80 000
<b>TOTAL</b>	<b>27 680 000</b>

L'entretien et la réparation concernent les bâtiments et machines de production tandis que les frets et transports sur ventes ainsi que les voyages et déplacements concernent l'exportation. Ce sont les frais de déplacement pour l'extérieur en vue de négociation.

Les frais publicitaires auront été dépensés pour faire connaître l'existence de la société et pour lancer les deux produits.

D'après ces différents tableaux de dépense, le fonds de roulement initial ou encore le fonds de départ peuvent être calculés. Le fonds de roulement initial est calculé à partir des charges. Il s'agit notamment des salaires des six premiers mois de la première année.

Fonds de roulement initial des dépenses dans la première année :

$$\text{FRI} = 54\,672\,000 + 213\,800\,000 + 25\,080\,000 + 27\,680\,000$$

$$\text{FRI} = 321\,232\,000 \text{ Ariary}$$

D'où le fonds nécessaire pour démarrer les activités est de 321 232 000 Ariary, ce qui est d'ailleurs le crédit à court terme à demander.

#### **Section :4Tableau de remboursement des dettes**

Avant la présentation du tableau, il faut souligner deux sortes de dettes à rembourser : le crédit à long terme et le crédit à moyen terme.

##### **.4.1. Tableau d'amortissement de crédit à long terme :**

Il s'agit ici des crédits d'investissement leur remboursement s'effectue à partir de la deuxième année d'activité.

$\text{Amortissement constant} = \frac{\text{Capital}}{\text{Durée de remboursement}}$
--

Total à verser = Intérêts + Amortissements.

**Tableau n° : Remboursement des dettes (en Ariary)**

Année	Capital au débit de la période (Co)	Intérêt	Amortissement constant	Total à verser	Capital à la fin de la période (Cn)
1	85 936 000				85 936 000
2	85 936 000	16 327 840	21 484 000	37 811 840	64 452 000
3	64 452 000	12 245 880	21 484 000	33 729 880	42 968 000
4	42 968 000	8 163 920	21 484 000	29 647 920	21 484 000
5	21 484 000	4 081 960	21 484 000	25 565 960	0

Taux d'intérêt : 19%

Capital : 85 936 000

Durée : 4 ans

Taux d'amortissement : 25%

$C_n = C_0 - \text{Intérêt}$

$= 85\,936\,000 - 21\,484\,000$

$C_n = 64\,452\,000 \text{ Ar}$

Total à verser = Intérêt + Amortissement

Total à verser =  $(85\,936\,000 \times 19\%) + (85\,936\,000 \times 25\%)$

$= 16\,327\,840 + 21\,484\,000$

Total à verser = 37 811 840 Ar

#### **.4.2. Calcul d'amortissement de crédit à moyen terme :**

Le crédit contracté est à moyen terme, donc la formule de l'intérêt est comme suit :

Intérêt = capital x taux d'intérêt x durée de remboursement.

Pratiquement, l'intérêt constitue une charge financière pour l'année 1

Capital : 321 232 000 Ariary

Taux d'intérêt : 19%

Durée de remboursement : 12 mois

Intérêt =  $321\,232\,000 \times 19\% \times 12 / 12$

Intérêt à moyen terme = 61 034 080 Ar

Le montant total à rembourser pour l'année 1 est donc :

Capital + Intérêt =  $321\,232\,000 + 61\,034\,080$

Total à verser = 382 266 080 Ariary

### **Section :5 Comptes de gestion**

Les comptes de gestion enregistrent les variations du résultat occasionnées par les emplois définitifs dans un compte « charge » et par les recettes propres dans un compte « produit ».

#### **.5.1. 51. Les comptes de charges :**

Les charges sont des opérations commerciales dont l'effet manifeste une tendance à la formation d'un déficit ou d'une perte lors d'une période déterminée.

Les charges sont enregistrées au débit d'un compte de résultat. Dans une entreprise, elles sont redressées et reclassées selon la nature des charges et de même genre telles que : les charges d'exploitation, les charges financières, et les charges exceptionnelles.

##### **.5.1.1. Les charges d'exploitation**

- Achat

Les calculs sont présentés sous forme de tableau couvrant la durée du projet soit 5 ans en constatant qu'il y aura une augmentation de prix.

**Tableau n° : Achat de compost (en Ariary)**

Année	Quantité (kg)	Prix unitaire		Prix total annuel
		pour la pépinière	pour la rizière	
1	1 000	20	1 200	1 220 000
2	1 000	20	1 200	1 220 000
3	1 200	25	1 250	1 530 000
4	1 250	30	1 250	1 600 000
5	1 300	35	1 250	1 670 500
				<b>7 240 500</b>

L'achat des composts se fait en deux niveaux : pour la pépinière et pour la rizière. La quantité employée pour la première année est de 1 000 kg et le reste pour la deuxième année. Il faut noter que la quantité du compost utilisée augmente de 200kg pour la troisième et augmente à 250 kg pour la quatrième année et à 300 kg pour la dernière année d'exploitation.

L'objectif de cette augmentation consiste à accroître la production.

De plus l'achat de compost, il faut noter va acheter aussi les emballages.

En ce qui concerne l'achat de semence (ou matière première), de fourniture de bureau ils sont envoyés en annexe.



**Tableau n° : Achat d'emballage (en Ariary)**

Eléments	Année 1			Année 2			Année 3			Année 4			Année 5		
	Q	PU	M	Q	PU	M	Q	PU	M	Q (kg)	PU	M	Q (kg)	PU	M
Sacs en jute de 50Kg	20 000	500	10 000 000	21 000	500	10 500 000	23 000	600	13 800 000	25 000	700	17 500 000	28 000	800	22 400 000
Sachet pour 5 kg	80 000	200	16 000 000	84 000	200	16 800 000	96 000	300	28 800 000	104 000	400	41 600 000	112 000	500	56 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>26 000 000</b>			<b>27 300 000</b>			<b>42 600 000</b>			<b>59 100 000</b>			<b>78 400 000</b>		

Notre production s'élève à 5% pour l'année 2 ; 15% l'année 3 ; 25% l'année 4 et 40% pour l'année 5.

D'après ce tableau la quantité de produit selon leur emballage est de : 1 960 000 kg.

**Tableau n° : La quantité de produit annuelle (en tonnes)**

Elements	Année1	Année2	Année3	Année 4	Année5
Riz de luxe	400,00	420,00	460,00	500,00	560,00
Riz Usiné Ordinaire	450,00	472,50	517,50	562,50	630,00
Sous - produit	50,00	52,50	57,50	62,50	70,00
<b>Total</b>	<b>900,00</b>	<b>945,00</b>	<b>1035,00</b>	<b>1125,00</b>	<b>1260,00</b>

- Achat des matières et Fournitures non stockées.

L'achat des matières et fournitures non stockées est composé d'eau et d'électricité, des carburants et des lubrifiants.

**Tableau n° : Carburants et lubrifiants**

Elements	Année 1 et 2			Année 3 et 4			Année 5		
	Q(L)	PU (Ar)	M(Ar)	Q(L)	PU (Ar)	M(AR)	Q(L)	PU (Ar)	M(Ar)
Essence	36 000	1 950	70 200 000	38 160	2 067	78 876 720	38 160	2 067	78 876 720
Gasoil	36 000	1 600	57 600 000	37 800	1 680	63 504 000	37 800	1 680	63 504 000
Huile	30 000	2 000	60 000 000	30 600	2 040	62 424 000	30 600	2 040	62 424 000
<b>Total</b>	<b>187 800 000</b>			<b>204 804 720</b>			<b>204 804 720</b>		

D'après ce tableau les carburants sont en augmentation comme suit :

- *Essence : augmente de 6% pour l'année 3 et 4 par rapport à l'année 1 et 2, et reste constante pour l'année 5.*
- *Gasoil : augmente de 5% pour l'année 3 et 4 par rapport à l'année 1 et 2, et le reste constante.*
- *Huile : augmente de 2%.pour l'année 3, 4 et 5.*

- Charges externes :

Les charges externes sont composées des entretiens et réparations, frets et transports sur vente, et la publicité (présentées en annexe dans le tableau n° 53, 54, 55)

- *Eau et électricité*

**Tableau n° : Eau et électricité**

Année	Montant (Ariary)
1	7 200 000
2	7 200 000
3	9 600 000
4	9 600 000
5	12 000 000

○ *Impôts et taxes*

**Tableau n° : Impôts et taxes (en Ariary)**

<b>Elements</b>	<b>Année 1 et 2</b>	<b>Année 3 et 4</b>	<b>Année 5</b>
Taxe professionnelle	196 000	220 000	260 000
Vignettes Automobiles	80 000	80 000	80 000
<b>Total</b>	<b>276 000</b>	<b>300 000</b>	<b>340 000</b>

**Source** : Selon la méthode de calcul de la contribution d'Ambatondrazaka

○ *Charges de personnel*

Elles regroupent les rémunérations du personnel, les primes et gratifications, les charges sociales patronales.

Les rémunérations du personnel se divisent en deux catégories :

- Les équipes permanentes du projet qui sont rémunérées à un salaire fixe en contre partie de son travail, mais en fonction de sa qualification professionnelle que l'entreprise jugerait utile et en respectant le salaire minimum d'embauche autorisé à Madagascar,
- Les équipes temporaires qui sont payées pour les travaux qu'elles effectuent tous les jours jusqu'au moment de la récolte.

Les primes et gratifications font partie des motivations préconisées en faveur des employés et de leurs familles chaque fin d'année. Ils seront évalués et bénéficieront d'une enveloppe maximum en argent de : 30 000 Ariary.

Les charges sociales patronales concernent les cotisations à la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNaPS) et l'Organisme Sanitaire Inter Entreprise (OSIE). Elles ont pour objectif d'assurer la retraite des employés, de les indemniser s'ils sont accidentés ou s'ils tombent malades au cours du temps de travail. Leur taux respectif est de 13% pour le premier et de 5% pour le second.

**Tableau n° : Charges de personnel (en Ariary)**

<b>Elements</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Salaire des Personnels</b>					
<b>Temporaire</b>	<b>45 352 000</b>	<b>45 352 000</b>	<b>56 690 000</b>	<b>56 690 000</b>	<b>58 957 600</b>
Labour	10 000 000	10 000 000	12 500 000	12 500 000	13 000 000
Prégermination	42 000	42 000	52 500	52 500	54 600
Hersage	10 000 000	10 000 000	12 500 000	12 500 000	13 000 000
Semis	70 000	70 000	87 500	87 500	91 000
Maîtrise de l'eau	140 000	140 000	175 000	175 000	182 000
Réparation bordure	700 000	700 000	875 000	875 000	910 000
Arrachage des plants	2 800 000	2 800 000	3 500 000	3 500 000	3 640 000
Répiquage	6 000 000	6 000 000	7 500 000	7 500 000	7 800 000
Nettoyage bordure	700 000	700 000	875 000	875 000	910 000
Moisson	7 500 000	7 500 000	9 375 000	9 375 000	9 750 000
Battage et vannage	6 000 000	6 000 000	7 500 000	7 500 000	7 800 000
securité	1 400 000	1 400 000	1 750 000	1 750 000	1 820 000
<b>Salaire des Personnels</b>					
<b>Permanents</b>	<b>50 160 000</b>	<b>50 160 000</b>	<b>62 700 000</b>	<b>62 700 000</b>	<b>65 208 000</b>
Directeur	7 200 000	7 200 000	9 000 000	9 000 000	9 360 000
Chefs des services	10 800 000	10 800 000	13 500 000	13 500 000	14 040 000
Responsable de produit	17 280 000	17 280 000	21 600 000	21 600 000	22 464 000
Responsable Personnel	2 400 000	2 400 000	3 000 000	3 000 000	3 120 000
Responsable commerciale	3 840 000	3 840 000	4 800 000	4 800 000	4 992 000
Encadrement	4 800 000	4 800 000	6 000 000	6 000 000	6 240 000
Comptable	2 400 000	2 400 000	3 000 000	3 000 000	3 120 000
Magasinier	1 440 000	1 440 000	1 800 000	1 800 000	1 872 000
<b>CNaPS</b>					
Personnels Permanent (13%)	6 520 800	6 520 800	8 151 000	8 151 000	8 477 040
<b>OSTIE</b>					
Personnels Permanent (5%)	2 508 000	2 508 000	3 135 000	3 135 000	3 260 400
Primes et Gratifications	30 000	30 000	37 500	37 500	39 000
<b>TOTAL</b>	<b>104 570 800</b>	<b>104 570 800</b>	<b>130 713 500</b>	<b>130 713 500</b>	<b>135 942 040</b>

Les chiffres présentés sont en fonction de la production. Ils progressent de 25% pour l'année 3 et 4, de 30% pour l'année 5 et sont proportionnels à l'augmentation du chiffre d'affaires.

- Les dotations aux amortissements

Ce sont les dotations aux amortissements des biens immobilisées calculés dans le tableau d'amortissement (voir tableau d'amortissement page 48).

#### **.5.1.2. Les charges financières**

Elles sont composées des intérêts des emprunts à moyen terme et long terme. Elles sont déjà calculées précédemment dans la section 4. (Tableau de remboursement de dette page 53).

### **.5.2. Les comptes de produits :**

Ils enregistrent les ressources représentant l'enrichissement du projet. Ils figurent au crédit du compte de résultat ; et peuvent être classés sous trois rubriques :

- les produits d'exploitation,
- les produits financiers,
- les produits exceptionnels.

Les produits d'exploitation sont les ressources liées au fonctionnement normal du projet : vente de riz de luxe, de riz usiné ordinaire et de sous produits.

**Tableau n° : Chiffre d'affaires (en millier d'Ariary)**

Elements	Année 1			Année 2			Année 3			Année 4			Année 5		
	Q(T)	PU/kg	M (Ar)	Q(T)	PU/kg	M (Ar)	Q(T)	PU/kg	M (Ar)	Q(T)	PU/kg	M (Ar)	Q(T)	PU/kg	M (Ar)
Riz de Luxe Local	400	800	320 000	420	800	336 000	460	900	414 000	500	950	475 000	560	1000	560 000
Riz Usiné ordinaire	450	600	270 000	472,5	600	283 500	517,5	700	362 250	562,5	800	450 000	630	800	504 000
Sous produit	50	60	3 000	52,5	60	3 150	57,5	60	3 450	62,5	600	37 500	70	60	4 200
<b>Total</b>	<b>593 000</b>			<b>622 650</b>			<b>779 700</b>			<b>962 500</b>			<b>1 068 200</b>		

A la première année la vente effectuée est établie dans les six derniers mois de l'année. La prévision envisagée augmente d'année en année jusqu'à la 5<sup>e</sup> année. Ainsi le prix pratiqué ici est évalué en tenant compte des prix des concurrents sur le marché et des coûts de revient. Il faut constater que le prix du riz usiné ordinaire s'accroît de 200Ariary par 2 ans. Pourtant le prix du riz de luxe est de 800Ariary reste inchangé dans les deux premières années, et les autres ont augmenté chaque année jusqu'à la fin de l'exploitation.

## CHAPITRE :IIETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE RENTABILITE

Les critères de faisabilité d'un projet sont généralement au nombre de quatre, à savoir :

- Le compte de résultat prévisionnel,
- Le plan de trésorerie,
- Le Tableau de Grandeurs Caractéristiques de Gestion (TGCG),
- Le bilan prévisionnel.

Ces différents critères seront examinés ci-après.

### Section :1Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel est un compte de résultat faisant apparaître les résultats probables (bénéfices ou pertes) des années à venir. Il est alors une projection des résultats de l'entreprise. En effet, le compte de résultat inclut le montant des charges et celui des produits et le résultat est obtenu par la différence entre les produits et les charges.

**Tableau n° : Compte de résultat prévisionnel (en Ariary)**

<b>Elements</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<u><i>Produits d'exploitation</i></u>					
Riz de luxe local	320 000 000	336 000 000	414 000 000	475 000 000	560 000 000
Riz usiné ordinaire	270 000 000	283 500 000	362 250 000	450 000 000	504 000 000
Sons	3 000 000	3 150 000	3 450 000	3 750 000	4 200 000
<b>Sous total</b>	<b>593 000 000</b>	<b>622 650 000</b>	<b>779 700 000</b>	<b>928 750 000</b>	<b>1 068 200 000</b>
<u><i>Charges d'exploitation</i></u>					
Achat de semence	7 400 000	7 400 000	9 250 000	9 250 000	11 100 000
Achat de compost	1 220 000	1 220 000	1 529 500	1 596 000	1 675 000
Achat fourniture de bureau	400 000	400 000	425 000	425 000	450 000
Achat d'emballage	26 000 000	27 300 000	42 600 000	59 100 000	78 400 000
Eau et électricité	7 200 000	7 200 000	9 600 000	9 600 000	12 000 000
Carburant et lubrifiants	187 800 000	187 800 000	205 896 600	205 896 600	205 896 600
Entretien et réparation	1 600 000	1 600 000	2 000 000	2 000 000	2 400 000
Publicité	2 000 000	2 000 000	4 000 000	4 000 000	6 000 000
Fret et transport sur vente	1 600 000	1 600 000	2 000 000	2 000 000	2 400 000
Impôts et taxes	276 000	276 000	300 000	300 000	340 000
Charges de personnel	104 570 800	104 570 800	130 713 500	130 713 500	135 942 040
Dotations aux amortissements	20 627 200	20 627 200	20 627 200	20 627 200	20 627 200
<u><i>Charges financières</i></u>					
Intérêt des emprunts	61 034 080				
<b>Sous total</b>	<b>421 728 080</b>	<b>361 994 000</b>	<b>428 941 800</b>	<b>445 508 300</b>	<b>477 230 840</b>
Résultat avant impôt	171 271 920	260 656 000	350 758 200	483 241 700	590 969 160
IBS 30%	51 381 576	78 196 800	105 227 460	144 972 510	177 290 748
<b>Résultat Net</b>	<b>119 890 344</b>	<b>182 459 200</b>	<b>245 530 740</b>	<b>338 269 190</b>	<b>413 678 412</b>

Ce tableau nous montre l'évolution croissante, sous forme exponentielle du résultat d'une année à l'autre.

## **Section :2Les plans de trésorerie**

### **.2.1. Définition :**

Le plan de trésorerie est un document dans lequel sont inscrits tous les mouvements d'argent effectués. Il prévoit alors quel sera l'argent réellement disponible à une période donnée par rapport aux dépenses prévues pour cette même période. Cela permet donc l'établissement du budget de trésorerie : le budget des encaissements et le budget des décaissements.

### **.2.2. Budget de trésorerie :**

Le budget de trésorerie est un état prévisionnel de flux financiers (entrées et sorties) de liquidités. Il permet :

- *d'établir la situation prévisionnelle de trésorerie*
- *d'équilibrer tout au long de la période concernée les encaissements et décaissements.*

Déterminer le minimum de liquidité nécessaire à l'unité en fonction de ses objectifs.

**Tableau n° : Budget de trésorerie**

<b>Elements</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Encaissements	593 000 000	622 650 000	779 700 000	928 750 000	1 068 200 000
Décaissements	421 728 080	361 994 000	428 941 800	445 508 300	477 230 840
Flux de trésorerie	171 271 920	260 656 000	350 758 200	483 241 700	590 969 160
Trésorerie initiale	0	171 271 920	431 927 920	782 686 120	1 265 927 820
<b>Trésorerie finale</b>	<b>171 271 920</b>	<b>431 927 920</b>	<b>782 686 120</b>	<b>1 265 927 820</b>	<b>1 856 896 980</b>

A partir de ce tableau il peut être déduit que le projet dégage une situation de trésorerie saine et qui s'améliore d'une année à l'autre.



### **.2.3. Le Cash –Flow prévisionnel (MBA) :**

Le Cash-Flow (MBA) désigne la ressource interne secrétée par l'exploitation que l'entreprise peut utiliser pour son fonctionnement. Il correspond ainsi au potentiel d'autofinancement de l'entreprise.

**Tableau n° : MBA prévisionnel pendant 5 ans (en Ariary)**

<b>Rubriques</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
RECETTES	593 000 000	622 650 000	779 700 000	928 750 000	1 068 200 000
Charges variables	35 020 000	36 320 000	53 804 500	70 371 000	91 625 000
Semence	7 400 000	7 400 000	9 250 000	9 250 000	11 100 000
Compost	1 220 000	1 220 000	1 529 500	1 596 000	1 675 000
Fournitures de bureau	400 000	400 000	425 000	425 000	450 000
Emballage	26 000 000	27 300 000	42 600 000	59 100 000	78 400 000
Marge sur coût variable	557 980 000	586 330 000	725 895 500	858 379 000	976 575 000
charges de structure	386 708 080	325 674 000	375 137 300	375 137 300	385 605 840
Dotation aux					
amortissements	20 627 200	20 627 200	20 627 200	20 627 200	20 627 200
Eau et électricité	7 200 000	7 200 000	9 600 000	9 600 000	12 000 000
Carburants et lubrifiants	187 800 000	187 800 000	205 896 600	205 896 600	205 896 600
Entretien et réparation	1 600 000	1 600 000	2 000 000	2 000 000	2 400 000
Publicité	2 000 000	2 000 000	4 000 000	4 000 000	6 000 000
Frets et tranport sur vente	1 600 000	1 600 000	2 000 000	2 000 000	2 400 000
Impôts et taxe	276 000	276 000	300 000	300 000	340 000
Charges de personnel	104 570 800	104 570 800	130 713 500	130 713 500	135 942 040
Intérêt d'emprunt	61 034 080				
Résultat avant impôt	171 271 920	260 656 000	350 758 200	483 241 700	590 969 160
IBS 30%	51 381 576	78 196 800	105 227 460	144 972 510	177 290 748
<b>Résultat Net</b>	<b>119 890 344</b>	<b>182 459 200</b>	<b>245 530 740</b>	<b>338 269 190</b>	<b>413 678 412</b>
MBA	140 517 544	203 086 400	266 157 940	358 896 390	434 305 612

Résultat avant impôt = Marge sur coût variable – Charges de structure

Résultat net = résultat avant impôt – IBS 30%

MBA = résultat net + amortissement.

### Section :3Le Tableau des Grandeurs Caractéristiques de Gestion (TGCG)

Le TGCG permet de mesurer la performance d'exploitation à un moment donné.

**Tableau n° : Tableau des Grandeurs Caractéristiques de Gestion (en Ariary)**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<b>Marge commerciale</b>					
<b>Production de l'exercice</b>	<b>593 000 000</b>	<b>622 650 000</b>	<b>779 700 000</b>	<b>928 750 000</b>	<b>1 068 200 000</b>
Production vendue	593 000 000	622 650 000	779 700 000	928 750 000	1 068 200 000
<b>Consommations Intermédiaires</b>	<b>235 220 000</b>	<b>236 520 000</b>	<b>277 301 100</b>	<b>293 867 600</b>	<b>320 321 600</b>
Achat de matières premières	7 400 000	7 400 000	9 250 000	9 250 000	11 100 000
Autres approvisionnements	27 620 000	28 920 000	44 554 500	61 121 000	80 525 000
Achat de matières non stockées	195 000 000	195 000 000	215 496 600	215 496 600	217 896 600
Charges externes	5 200 000	5 200 000	8 000 000	8 000 000	10 800 000
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>357 780 000</b>	<b>386 130 000</b>	<b>502 398 900</b>	<b>634 882 400</b>	<b>747 878 400</b>
Production de l'exercice	593 000 000	622 650 000	779 700 000	928 750 000	1 068 200 000
Consommations Intermediaires	235 220 000	236 520 000	277 301 100	293 867 600	320 321 600
<b>EBE</b>	<b>252 933 200</b>	<b>281 283 200</b>	<b>371 385 400</b>	<b>503 868 900</b>	<b>611 596 360</b>
Valeur ajoutée	357 780 000	386 130 000	502 398 900	634 882 400	747 878 400
Impôt et taxes	276 000	276 000	300 000	300 000	340 000
Charge de personnel	104 570 800	104 570 800	130 713 500	130 713 500	135 942 040
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>232 306 000</b>	<b>260 656 000</b>	<b>350 758 200</b>	<b>483 241 700</b>	<b>590 969 160</b>
EBE	252 933 200	281 283 200	371 385 400	503 868 900	611 596 360
Dotation aux amortissements	20 627 200	20 627 200	20 627 200	20 627 200	20 627 200
<b>Résultat financier</b>	<b>-61 034 080</b>				
<b>Résultat avant Impôt</b>	<b>171 271 920</b>	<b>260 656 000</b>	<b>350 758 200</b>	<b>483 241 700</b>	<b>590 969 160</b>
Résultat d'exploitation	232 306 000	260 656 000	350 758 200	483 241 700	590 969 160
Résultat financier	61 034 080				
<b>Résultat net</b>	<b>119 890 344</b>	<b>182 459 200</b>	<b>245 530 740</b>	<b>338 269 190</b>	<b>413 678 412</b>
Résultat avant Impôt	171 271 920	260 656 000	350 758 200	483 241 700	590 969 160
IBS 30%	51 381 576	78 196 800	105 227 460	144 972 510	177 290 748

### Section :4Le bilan Prévisionnel

#### .4.1. Définition :

Le bilan est un document chiffré qui résume, à une date donnée, la situation patrimoniale de l'entreprise, c'est-à-dire l'ensemble de ses biens, de ses droits et de ses obligations. Le bilan donne des informations sur l'état de santé général de l'exploitation.

Les bilans prévisionnels représentés ici montrent les aménagements du poste actif et du poste passif ainsi que les augmentations des ressources lors de la période de démarrage et les différentes utilisations de ces fonds. L'étude s'étend sur cinq années de prévision.

Les valeurs existantes et figurant dans les divers postes du bilan ne sont pas fixes. Chacun de ces postes subit des modifications à la suite des opérations comptables. Donc pour trouver ces modifications, les bilans prévisionnels du projet pendant les cinq ans sont proposés.

## **.4.2. Les bilans :**

### **.4.2.1. Bilan prévisionnel de l'année 1**

**Tableau n° : Bilan Prévisionnel de la première année (en Ariary)**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortis- sement</b>	<b>Montant net</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Montant</b>
<u>ACTIF IMMOBILISE</u>				<u>CAPITAUX PROPRES</u>	
<i>Immobilisations incorporelles</i>					
Frais d'établissement	600 000	120 000	480 000	Capital	148 800 000
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat d'exercice	119 890 344
Terrain	100 000 000	0	100 000 000		
Construction	30 000 000	1 500 000	28 500 000	<u>DETTES</u>	
				Dettes à long et moyen terme	85 936 000
Matériel et outillage	17 644 000	1 764 400	15 879 600		
Matériel de transport	84 400 000	16 880 000	67 520 000		
AAI	556 000	55 600	500 400		
MMB	1 536 000	307 200	1 228 800		
<u>ACTIF CIRCULANT</u>					
Disponibilité			140 517 544		
<b>TOTAL</b>			<b>354 626 344</b>	<b>TOTAL</b>	<b>354 626 344</b>

A partir de ce tableau, on constate que le résultat net d'exploitation s'élève à 119 890 344 Ariary.

### **.4.2.2. Bilan prévisionnel de l'année 2**

**Tableau n° : Bilan prévisionnel de l'année 2**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortis- sement</b>	<b>Montant net</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Montant</b>
<u>ACTIF IMMOBILISE</u>				<u>CAPITAUX PROPRES</u>	
<i>Immobilisations incorporelles</i>					
Frais d'établissement	600 000	240 000	360 000	Capital	148 800 000
<i>Immobilisations corporelles</i>				réport à nouveau	119 890 344
Terrain	100 000 000	0	100 000 000	Résultat net	182 459 200
Construction	30 000 000	3 000 000	27 000 000	<u>DETTES</u>	
Matériel et outillage	17 644 000	3 528 800	14 115 200	Dettes à long et moyen terme	64 452 000
Matériel de transport	84 400 000	33 760 000	50 640 000		
AAI	556 000	111 200	444 800		
MMB	1 536 000	614 400	921 600		
<u>ACTIF CIRCULANT</u>					
Disponible			322 119 944		
<b>TOTAL</b>			<b>515 601 544</b>	<b>TOTAL</b>	<b>515 601 544</b>

A la deuxième année le résultat net s'élève à 182 459 200 Ariary, donc il y a une augmentation de 62 568 856 Ariary par rapport à la première année.

#### **.4.2.3. Bilan prévisionnel de l'année 3**

**Tableau n° : Bilan prévisionnel de l'année 3 (en Ariary)**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Montant net</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Montant</b>
<u>ACTIF IMMOBILISE</u>				<u>CAPITAUX PROPRES</u>	
<i>Immobilisations incorporelles</i>				Capital	148 800 000
Frais d'établissement	600 000	360 000	240 000	Réport à Nouveau	182 459 200
<i>Immobilisations corporelles</i>			0	Résultat net	245 530 740
Terrain	100 000 000	0	100 000 000		
Construction	30 000 000	4 500 000	25 500 000	<u>DETTES</u>	
Matériel et outillage	17 644 000	5 293 200	12 350 800	Dettes à long et moyen terme	42 968 000
Matériel de transport	84 400 000	50 640 000	33 760 000		
AAI	556 000	166 800	389 200		
MMB	1 536 000	921 600	614 400		
<u>ACTIF CIRCULANT</u>					
Disponible			447 143 540		
<b>TOTAL</b>			<b>619 757 940</b>	<b>TOTAL</b>	<b>619 757 940</b>

Durant la troisième année d'exploitation, le résultat net d'exercice est de 245 530 740 Ariary

#### **.4.2.4. Bilan prévisionnel de l'année 4**

**Tableau n° : Bilan prévisionnel de l'année 4 (en Ariary)**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortissement</b>	<b>Montant net</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Montant</b>
<u>ACTIF IMMOBILISE</u>				<u>CAPITAUX PROPRES</u>	
<i>Immobilisations Incorporelles</i>				Capital	148 800 000
Frais d'établissement	600 000	480 000	120 000	Réport à nouveau	245 530 740
<i>Immobilisations corporelles</i>			0	Résultat Net	338 269 190
Terrain	100 000 000	0	100 000 000	<u>DETTES</u>	
Construction	300 000 000	6 000 000	294 000 000	Dettes à long et moyen terme	21 484 000
Matériel et outillage	17 644 000	7 057 600	10 586 400		
Maériel de transpot	84 400 000	67 520 000	16 880 000		
AAI	556 000	222 400	333 600		
MMB	1 536 000	1 228 800	307 200		
<u>ACTIF CIRCULANT</u>					
Disponible			331 856 730		
<b>TOTAL</b>			<b>754 083 930</b>	<b>TOTAL</b>	<b>754 083 930</b>

D'après ce bilan prévisionnel le résultat net de l'exercice est presque 3 fois du résultat net à la première année.

**.4.2.5. Bilan prévisionnel de l'année 5**

**Tableau n° : Bilan prévisionnel de l'année 5 (en Ariary)**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant brut</b>	<b>Amortis- sement</b>	<b>Montant</b>	<b>PASSIF</b>	<b>Montant</b>
<u>ACTIF IMMOBILISE</u>				<u>CAPITAUX PROPRES</u>	
<i>Immobilisations incorporelles</i>					
Frais d'établissement	600 000	600 000	0	Capital	148 800 000
<i>Immobilisations corporelles</i>					
Terrain	100 000 000		100 000 000	0 Réport à nouveau	338 269 190
Construction	30 000 000	7 500 000	22 500 000	Résultat Net	413 678 412
Matériel et outillage	17 644 000	8 822 000	8 822 000	<u>DETTES</u>	
Matériel de transport	84 400 000	84 400 000	0	Dettes à long et moyen terme	0
AAI	556 000	278 000	278 000		
MMB	1 536 000	1 536 000	0		
<u>ACTIF CIRCULANT</u>					
Disponible			769 147 602		
<b>TOTAL</b>			<b>900 747 602</b>	<b>TOTAL</b>	<b>900 747 602</b>

A la cinquième année de l'exercice d'exploitation, il est constaté que le résultat net a augmenté presque de 29 % par rapport à la première année et la dette à long terme est nulle.

## **CHAPITRE : III EVALUATION DU PROJET**

L'évaluation est un processus complet pour analyser un projet ou une action. Elle est réalisée à des moments choisis ; elle aide à apporter périodiquement des jugements en profondeur sur l'action ou sur le projet et à la réorientation éventuelle. Elle sert à apprécier les objectifs fixés par les stratégies et politiques choisis. Cette analyse permet d'effectuer une consultation interne de la situation financière pour évaluer la faisabilité du projet et analyser sa rentabilité.

L'analyse de rentabilité peut être effectuée selon les ratios, par lesquels il peut être jugé de la croissance, de l'autonomie, de l'équilibre et de la rentabilité du projet.

Bref, l'évaluation d'un projet a pour but de prendre une décision concernant le financement d'un investissement nécessaire.

### **Section : I Evaluation économique**

L'évaluation économique permet de connaître l'importance du projet dans l'économie nationale en tenant compte du nombre d'emplois créés, du poids de la valeur ajoutée. L'objectif de l'Etat étant la lutte contre la pauvreté, le lancement de ce projet a été décidé afin de pouvoir contribuer à l'amélioration de la situation économique du Pays.

L'amélioration des recettes fiscales est due aux paiements des taxes.

#### **.1.1. Notion de valeur ajoutée :**

La valeur ajoutée représente la valeur de la production, déduction faite de celle des consommations intermédiaires. Elle permet de cerner la dimension de l'entreprise : c'est un indicateur de sa taille économique, et permet aussi de mesurer la croissance de la firme au niveau des moyens mis en œuvre.

On l'obtient à partir de la formule suivante :

Valeur ajoutée = production de l'exercice (vente) – consommations intermédiaires
--

### **.1.2. Effet de la valeur ajoutée :**

Le tableau ci-après montre l'évolution de la valeur ajoutée pendant les cinq années d'exploitation.

**Tableau n° : Evolution de la valeur ajoutée (en Ariary)**

<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
357 780 000	386 130 000	502 398 900	634 882 400	747 878 400

Ce tableau nous montre l'évolution de la valeur ajoutée dans l'activité du projet.

Elle est de 357 780 000 Ariary à la fin de la première année d'exploitation jusqu'à 747 878 400 Ariary à la fin de la cinquième année d'exploitation. Cela montre que le projet contribue à l'accroissement du Produit Intérieur Brut (PIB).

### **.1.3. Les différents ratios de performance économique :**

On sait que la valeur ajoutée exprime l'apport spécifique de l'activité économique nationale. Pour notre projet, divers agents économiques vont bénéficier de la valeur ajoutée à savoir :

- Les employés (salaires)
- L'état (impôt et taxes)
- Les bailleurs de fonds (charges financières)
- L'unité ou l'entreprise (résultat non distribué)

C'est ainsi que le poids de chaque élément de la valeur ajoutée est évalué et suivi au cours de son évolution à partir de certains ratios. Trois ratios seront calculés pour mesurer la performance économique de ce projet.

#### **Ratios du rendement apparent de la main d'œuvre (R1)**

$$R1 = \frac{VA}{\text{Effectif des salariés}}$$

#### **Ratios de l'efficacité du facteur travail (R2)**

$$R2 = \frac{\text{Charge du personnel}}{VA} \times 100$$

#### **Ratios de la performance économique (R3)**

$$R3 = \frac{\text{Résultat Net}}{VA} \times 100$$

**Tableau n° : Les ratios de performance économique**

Indicateurs	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
R1 (en Ariary)	19876667	21451667	27911050	35271244	41548800
R2 (en %)	29,227	27,082	26,018	20,588	18,177
R3 (en %)	33,509	47,253	48,872	53,281	55,313

L'étude par ratios indique la pertinence de l'analyse financière grâce à leurs synthétiques et comparatives. Ces ratios de performances économiques du projet sont satisfaisants pour apprécier le niveau et la croissance de l'activité.

#### **.1.4. Ratios de rentabilité globale :**

Les ratios de rentabilité globale mesurent la rentabilité de l'utilisation de l'actif total de l'entreprise.

Les ratios de rentabilité globale les plus utilisés sont :

$$R1 = \frac{\text{EBE}}{\text{Actif total}} \times 100$$

$$R2 = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Actif total}} \times 100$$

**Tableau n° : Ratios de rentabilité globale**

Elements	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
R1 (en%)	71,32	54,55	59,92	110,96	67,90
R2 (en%)	33,81	35,39	39,62	74,50	45,93

Ces ratios indiquent la rentabilité globale générée par le projet. Cela permet de conclure que l'investissement est financièrement rentable.

### **Section :2Evaluation financière**

L'évaluation financière consiste à apprécier un projet :

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

##### **.2.1.1. La Valeur Actuelle Nette (VAN) :**

La valeur actuelle nette est calculée à l'aide de la marge brute d'autofinancement en d'autres termes. La valeur actuelle nette est présentée par la différence entre la somme de marge brute d'autofinancement (MBA) actualisée moins le montant des investissements.

D'où :

$$VAN = \sum_{j=1}^{n=5} MBA(1+i)^{-n} - I$$



Avec MBA = Marge Brut d'Autofinancement

I = Investissements

i = taux d'actualisation

Calcul de la MBA actualisée :

**Tableau n° : Calcul de la MBA actualisée (en Ariary)**

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	140 517 544	203 086 400	266 157 940	358 896 390	434 305 612
$(1+0,19)^{-n}$	0,840336	0,706164	0,593416	0,498668	0,419049
MBA $(1+0,19)^{-n}$	118 081 951	143 412 305	157 942 380	178 970 145	181 995 332
MBA $(1+0,19)^{-n}$ cumulées	118 081 951	261 494 255	419 436 636	598 406 781	780 402 113

Le montant de la marge brute d'autofinancement actualisée s'élève à 780 402 113 Ariary.

La valeur des capitaux investis est de 555 968 000 Ariary. C'est la somme du fonds de roulement initial et des immobilisations.

Alors VAN = 780 402 113 – 555 968 000

VAN = 224 434 113 Ariary

Le montant de la valeur actuelle nette est positif, largement supérieur à zéro, cela veut dire que l'activité est viable à long terme et financièrement rentable.

#### **.2.1.2. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI) :**

Le tableau suivant aide à encadrer le TRI dans le cas de notre projet, en calculant d'abord le cash-flow par deux taux différents.

**Tableau n° : Tableau de calcul du TRI**

Année	MBA	MBA Actualisé	
		Taux 20%	Taux 67%
1	140 517 544	117 097 953	84 142 242
2	203 086 400	141 032 222	72 819 535
3	266 157 940	154 026 586	57 146 550
4	358 896 390	173 078 892	46 142 721
5	434 305 612	174 537 685	33 435 905
		759 773 338	293 686 953

Il ressort de ce tableau que le taux exact est compris entre 20% et 67% en faisant une interpolation proportionnelle, les relations suivantes sont obtenues :

20% < TRI < 67%

20% —————> 759 773 338

TRI —————> 555 968 000

67% —————> 293 686 953

$$\frac{TRI - 20}{67 - 20} = \frac{555\,968\,000 - 759\,773\,338}{293\,686\,953 - 759\,773\,338}$$

Après le calcul, le TRI obtenu est de 40,55%

Le taux de rentabilité interne qui est égal à 40,55% est largement supérieur au taux de l'emprunt (19%). La différence entre ces deux taux consiste la marge de sécurité de 21,55 % qui permettra à l'entreprise de s'endetter d'avantage.

### **.2.1.3. Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) :**

Il s'agit du temps nécessaire pour que le total des recettes procurées par le projet atteigne le montant des investissements réalisés. C'est-à-dire le nombre d'années au cours desquelles le projet procure suffisamment des ressources afin que la somme investie soit récupérée.

**Tableau n° : Tableau de calcul de DRCI**

Desigation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	140 517 544	203 086 400	266 157 940	358 896 390	434 305 612
MBA cumulés	140 517 544	343 603 944	609 761 884	968 658 274	1 402 963 886
Investissement		555 968 000			

Ce tableau met en relief que le montant des investissements est compris entre le cumul du cash-flow de la première année et deuxième année.

$$MBA \text{ cumulés} = 343\,603\,944 < 555\,968\,000 < 609\,761\,884$$

$$\text{Année} \quad \quad \quad 2 \quad \quad < \quad \quad x \quad \quad < \quad \quad 3$$

En faisant l'interpolation, le délai de récupération sera obtenu comme suit :

$$\frac{x - 2}{3 - 2} = \frac{555\,968\,000 - 343\,603\,944}{609\,761\,884 - 343\,603\,944} = 2,79$$

$$X = 2,79$$

L'investissement initial sera récupéré après deux (2) ans, neuf (9) mois et quatorze (14) jours c'est-à-dire le quatorze octobre de la troisième année.

### **.2.1.4. L'Indice de Profitabilité (IP) :**

Il est obtenu en effectuant le rapport entre la VAN et le montant de l'investissement initial plus un (1).

$$IP = \frac{VAN}{I} + 1$$

$$IP = \frac{224\,343\,113}{555\,968\,000} + 1 = 1,40$$

D'où  $IP = 1,40 > 1$

Il est à noter qu'un projet est acceptable lorsque l'indice est supérieur à 1, c'est-à-dire que 1 Ariary investi génère 0,40 Ariary de bénéfice.

### **.2.2. Selon les critères d'évaluation :**

L'évaluation a pour objet d'apprécier les activités et les travaux réalisés par le projet en termes de pertinence, efficacité, efficience et la viabilité.

Pour le cas du projet ce critère de l'efficience sera utilisé. L'entreprise fait preuve d'efficience parce qu'elle manifeste son aptitude à tirer parti au mieux des ressources qui lui sont allouées. Son efficience traduit donc sa productivité.

## **Section :3Evaluation sociale**

Cette évaluation consiste à déterminer les impacts de ce projet sur le plan social. L'analyse est basée sur la création d'emploi, et sur le développement de la région.

### **.3.1. Création d'emplois :**

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Il provient de l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande. Il frappe presque tous les pays quelque soit leur niveau d'industrialisation. En effet, ce sont les jeunes qui en sont souvent les premières victimes qu'ils soient diplômés ou non. Et s'ils trouvent du travail, les prestations demandées ne correspondent pas à ses spécialités. Donc c'est un problème social à résoudre.

Pour lutter contre le chômage, l'Etat participe déjà à la création d'emploi en encourageant les investissements nationaux ou étrangers à investir. Donc, le projet constitue une source de création d'emplois et aussi une source de revenus pour les cadres et les manœuvres.

### **.3.2. Développement social de la région :**

Le projet contribue d'une manière importante au développement de la région, à savoir la création d'emplois, alors le niveau de vie de quelques familles peut s'améliorer en recevant un revenu mensuel. Par ailleurs, la valeur ajoutée est aussi une création de richesse pour l'Etat, pour les institutions financières et pour le promoteur.

## **CONCLUSION GENERALE**

Dans la nouvelle économie du savoir, les connaissances en général et l'information en particulier constituent un nouveau facteur de production. L'insuffisance alimentaire est certainement l'un des lourds handicaps pour évoluer et survivre et il renforce l'incapacité à tirer profit des opportunités économiques. Le handicap est dû à l'insuffisance de la valorisation des connaissances des potentialités de la Commune Rurale d'Ambohijanahary et de la Région d'Alaotra Mangoro.

Disposer d'une économie de l'exploitation agricole représente pour les zones rurales non seulement une condition d'insertion dans un système économique internationalisé, mais aussi une exigence pour la création d'un esprit d'entreprise tant des autorités publiques que du secteur privé.

Le maintien de la population dans les zones rurales et la sauvegarde de la viabilité économique des ressources nationales et de la cohésion sociale de ces communautés rurales seront donc à ce prix.

Les applications pour le développement de l'entreprise rurale sont basées sur la mise en valeur des ressources régionales, humaines, culturelles, écologiques, produit de terroirs, savoir local, ... à travers le développement rizicole comme vitrine régionale et/ou locale.

Le développement des technologies applicables dans la riziculture qui obtient un rendement satisfaisant est assuré par la bonne technique de culture. Par ailleurs, la filière rizicole dans cette région en pratiquera l'agriculture à caractère industriel dont les produits sont destinés aux marchés.

Ainsi, le présent projet s'est efforcé de mettre en exergue les principaux intérêts et surtout les objectifs à atteindre. A cet égard, nous avons pu définir la politique et la stratégie à suivre ainsi que les moyens à mettre en œuvre.

Quant à la mise en place du projet, les politiques de la réalisation doivent être systématiques: les objectifs portent sur la réduction des carences alimentaires de la zone d'exploitation et de Madagascar en fin de compte.

De plus, ce projet crée des emplois pour la population active et contribue à résoudre les problèmes majeurs du pays actuellement relatif à l'insuffisance alimentaire.

Nous pouvons conclure d'après les études établies précédemment que le projet est à la fois faisable et rentable. En général, l'installation et l'exploitation de ce type d'exploitation agricole dans la Commune Rurale d'Ambohijanahary, District d'Amparafaravola, Région d'Alaotra Mangoro, nous permettent de participer au développement de monde rural. Cette région est réputée pour sa production rizicole, mais les paysans pratiquent encore la culture de type traditionnel de faible rendement et destinée à l'autosubsistance. Alors il s'avère indispensable de contribuer à l'amélioration de la production en adoptant les systèmes de riziculture intensive.

La filière rizicole a ainsi un bon avenir dans le secteur d'agriculture, notamment dans le site d'implantation du projet. Toutefois, dans le cadre de sa réalisation pratique, nous incitons l'Etat à contribuer en prenant des mesures d'accompagnement afin de mieux garantir les succès de l'opération aux profits des populations. Nous attirons l'attention des bailleurs de fonds quant au financement de ce projet.

## ANNEXES

### Annexe 1 : TABLEAU DE CHARGE

**Tableau n° : Entretien et réparation (en Ariary)**

Année	Coûts totaux ( Ar)
1	1 600 000
2	1 600 000
3	2 000 000
4	2 000 000
5	2 400 000

**Tableau n° : Frets et transport sur vente (en Ariary)**

Année	Coûts totaux (Ar)
1	1 600 000
2	1 600 000
3	2 000 000
4	2 000 000
5	2 400 000

**Tableau n° : Publicité (en Ariary)**

Année	Coûts totaux (Ar)
1	2 000 000
2	2 000 000
3	4 000 000
4	4 000 000
5	6 000 000

Annexe 2 : Tableau des achats

**Tableau n° : Achat de semence**

<b>Année</b>	<b>Q (kg)</b>	<b>PU (Ar)</b>	<b>M (Ar)</b>
1	18 500	400	7 400 000
2	18 500	400	7 400 000
3	18 500	500	9 250 000
4	18 500	500	9 250 000
5	18 500	600	11 100 000

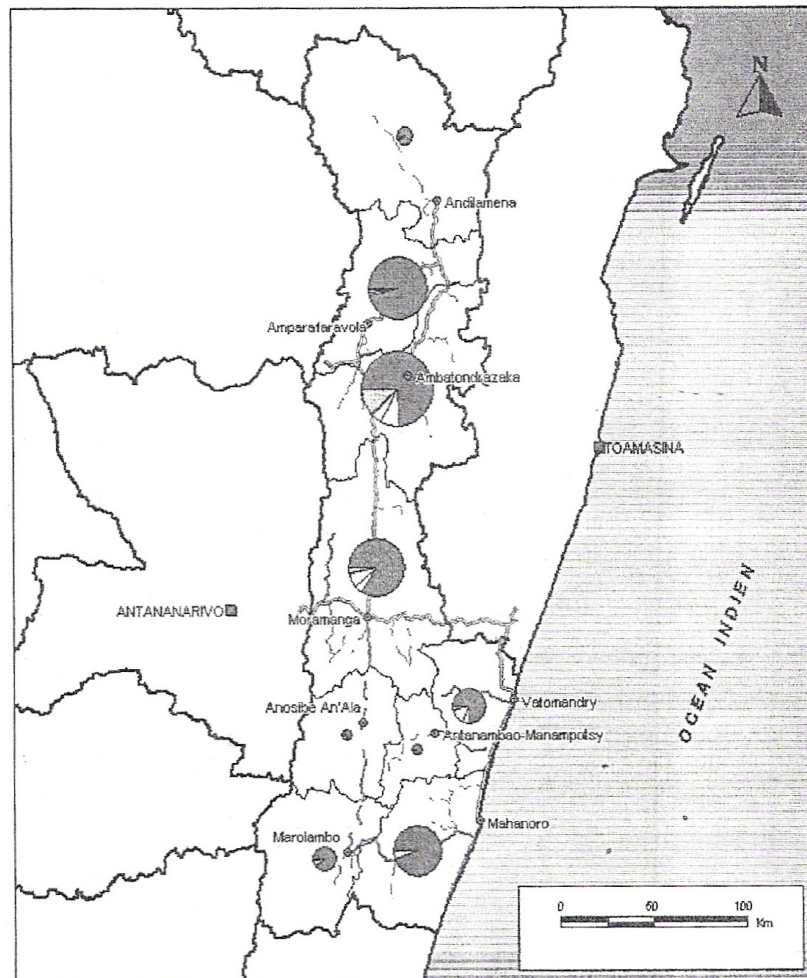
**Tableau n° : Achat de fournitures de bureau**

<b>Année</b>	<b>M (Ar)</b>
1	400 000
2	400 000
3	425 000
4	425 000
5	450 000

### Annexe 3 : Carte des productions agricoles de la Région Ambatondrazaka

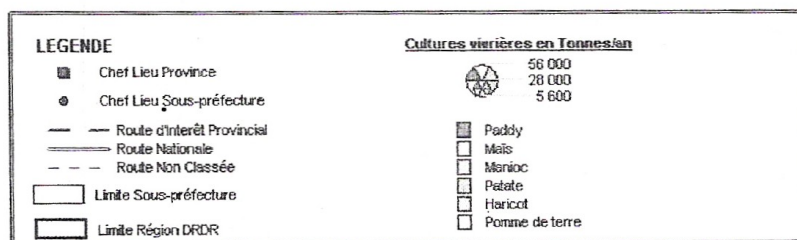
#### CARTE DES PRODUCTIONS AGRICOLES DE LA REGION AMBATONDRAZAKA

DIRECTION REGIONALE DE DEVELOPPEMENT RURAL AMBATONDRAZAKA



Source : BD 500 FTM/MAEP/SAGE

Edition : Mars 2003





Annexe n°4 : POPULATION TOTALE DE MADAGASCAR

EVOLUTION DE LA POPULATION TOTALE DE MADAGASCAR DE 1993 A 2023  
SELON LES TROIS HYPOTHESES (en milliers).

ANNEE	HYPOTHESE FORTE	HYPOTHESE MOYENNE	HYPOTHESE FAIBLE
1993	12 210	12 210	12 210
1998	14 255	14 222	14 182
2003	16 600	16 441	16 259
2005	19 242	18 866	18 397
2013	22 253	21 583	20 629
2018	25 725	24 621	22 945
2023	29 733	27 945	25 288

Durant les 30 années à venir, la population malagasy pourrait connaître un taux d'accroissement annuel moyen variant de 2,4% pour l'hypothèse faible à 3% pour l'hypothèse forte.

## **BIBLIOGRAPHIE**

- BIED-CHARRETON F., RAFFEGEAU J., Guide pratique du financement des entreprises, Paris, édition Francis Lefebvre.
- FOFIFA (1995) Bilan de la recherche rizicole.
- GREMILLET Alain, table des ratios financiers les éditions d'organisations, 5 rue Rousselet 75007 Paris 1997.
- INSTAT Monographie de la région d'Alaotra (1994).
- MAHRER Philippe : Guide du Management, Edition du seuil, 1992, 747 pages.
- Organisation de Coopération et Développement Economique, Nouvelle gestion des services dans les zones rurales, les éditions de l'OCDE, 2 rue André Pascal, PARIS, 1991, 128 pages.
- RAKOTOMALALA H.W (1997) Comparaison entre la riziculture traditionnelle et le Système de Riziculture Intensive dans la région de Ranomafana. Département des Sciences Agronomiques, Université d'Antananarivo.
- RANDRIANASANDRATRINONY Yvan, Ministre de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, Monographie de la région d'Ambatondrazaka, année d'édition 2001 (pages 15-16- 37-38-39-77-84-87).
- RAONINTSOA RAKOTOMALALA Samuel : Guide de la création de l'entreprise à Madagascar cite 2002, 121 pages.
- RAZAFIMANDIMBY I. (1994). Analyse de la transformation du paddy dans les petites unités de décortiquerie dans la Région du Lac Alaotra. ESAT, Montpellier.
- RAZAFINONY Guy Gabriel, Inventaire des Fivondronana de Madagascar, édition Novembre 2001
- ROBERT N. Anthony, La fonction de contrôle de gestion ; Paris, Publi-Union 1993, 207 pages.
- SIBELLE Patrick / G. CHOLLET Bernard, Guide pratique du Marketing de la création d'entreprise, édition AN.C.E, 1990, 188 pages.

## TABLE DE MATIERE

MEMOIRE	DE	MAITRISE	EN	GESTION
.....				1
LISTE DES ABREVIATIONS.....				i
LISTES DES TABLEAUX.....				iii
INTRODUCTION.....				1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....				5
CHAPITRE :I PRESENTATION DU PROJET.....				5
Section :1 Historique.....				5
.1.1. Analyse de la situation.....				6
.1.2. Analyse des FFOM :.....				7
.1.2.1. Les forces :.....				7
.1.2.2. Les Faiblesses :.....				7
.1.2.3. Opportunités :.....				8
.1.2.4. Menaces :.....				8
Section :2 Caractéristiques du projet.....				8
.2.1. Equipe du projet :.....				8
.2.2. Description sommaire du projet :.....				9
.2.3. Exposé des motifs et intérêt du projet :.....				9
Section :3 Mise en place du site.....				9
.3.1. Implantation géographique et aspect climatologique :.....				9
.3.2. Situation économique :.....				10
.3.3. Forme et aspect juridique :.....				10
CHAPITRE :II ETUDE DU MARCHE VISE.....				11
Section :1 Analyse de l'offre .....				12
.1.1. Les produits :.....				12
.1.2. Distribution des produits :.....				12
.1.2.1. Choix de canaux de distribution :.....				12

.1.2.2. Stratégie de vente à adopter :.....	13
Section :2 Analyse de la demande :.....	14
.2.1. Le marché en général : .....	14
.2.2. Le marché visé :.....	14
.2.3. Analyse clientèle :.....	15
Section :3 Les concurrents.....	15
.3.1. Les principaux concurrents :.....	15
.3.2. Le prix actuel sur le marché :.....	16
Section :4 La politique des prix .....	16
.4.1. Fixation du prix de vente :.....	17
.4.2. Stratégie de prix adoptée :.....	17
Section :5 Stratégies Marketing à adopter.....	18
CHAPITRE :III THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION	
19	
Section :1 Les outils d'évaluation .....	19
.1.1. La Valeur Actuelle Nette (VAN) :.....	19
.1.1.1. Définition :.....	19
.1.1.2. Formule :.....	19
.1.1.3. Interprétation :.....	19
.1.2. Taux de Rentabilité Interne (TRI) :.....	20
.1.2.1. Définition : .....	20
.1.2.2. Formule :.....	20
.1.2.3. Interprétation :.....	20
.1.3. Délai de Récupération du Capital Investis (DRCI) :.....	20
.1.3.1. Définition :.....	20
.1.3.2. Formule :.....	20
.1.3.3. Interprétation :.....	21
.1.4. Indice de Profitabilité (IP) :.....	21
.1.4.1. Définition :.....	21
.1.4.2. Formule :.....	21

.1.4.3. Interprétation :	21
Section :2 Les critères d'évaluation du projet.....	21
.2.1. La pertinence :	21
.2.2. L'efficacité :	22
.2.3. L'efficience :	22
.2.4. La durée de vie de projet :	22
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET.....	25
CHAPITRE :I TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	25
Section :1 Identification des matériels de production .....	25
.1.1. Préparation de sol et culture proprement dite :	25
.1.1.1. La pépinière :	25
.1.1.2. La rizière :	25
.1.2. Bâtiments et matériels de transformation :	26
.1.2.1. Description de terrains et bâtiments :	26
.1.2.2. Matériels de transformation :	27
Section :2 Techniques de production envisagée.....	28
.2.1. Mode de culture :	28
.2.2. La gestion de l'exploitation :	28
CHAPITRE :II CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....	30
Section :1 Evolution du chiffre d'affaires et production envisagée.....	30
.1.1. Description de la production envisagée .....	30
.1.2. Planning de vente :	30
Section :2 Aspects qualitatifs et quantitatifs .....	31
.2.1. Aspects qualitatifs :	31
.2.2. Aspects quantitatifs :	31
Section :3 Les différents facteurs de production.....	31
.3.1. Moyens humains :	32
.3.2. Moyens logistiques :	33
.3.3. Les moyens financiers :	33
CHAPITRE :III TYPE D'ORGANIGRAMME.....	34

Section :1 Organigramme envisagé.....	34
.1.1. Définition :.....	34
.1.2. Organigramme :.....	34
Section :2 Organisation du travail.....	35
.2.1. Fonction administrative :.....	35
.2.1.1. Directeur:.....	35
.2.1.2. Les Chefs de Service Administratif et Financier :.....	35
.2.2. Fonction technique :.....	36
.2.2.1. Le Chef de Service Production :.....	36
.2.2.2. Chef de Service Commercial :.....	36
.2.2.3. Le Comptable :.....	37
.2.2.4. Le Responsable Personnel :.....	37
.2.2.5. Les commerciaux :.....	38
.2.2.6. Les encadrements :.....	38
.2.2.7. Les ouvriers, les manœuvres et autres :.....	38
Section :3 Chronogramme.....	39
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET SOUS LE PLAN COMPTABLE 1987	
.....	42
CHAPITRE :I COUTS DES INVESTISSEMENTS.....	42
Section :1 Coûts des investissements et comptes de gestion.....	42
.1.1. Immobilisations incorporelles :.....	42
.1.2. Immobilisations corporelles :.....	43
.1.2.1. Coût du terrain :.....	43
.1.2.2. Coût des infrastructures :.....	43
.1.2.3. Matériel et outillage :.....	43
.1.2.4. Matériel de transport :.....	43
.1.2.5. Matériel et Mobilier de Bureau :.....	45
.1.2.6. Agencement, Aménagement et Installations :.....	45
Section :2 Tableau de calcul des Amortissements.....	45
.2.1. Amortissements des immobilisations incorporelles :.....	47

.2.1.1. Amortissement du frais d'établissement :	47
.2.2. Amortissements des immobilisations corporelles :	47
.2.2.1. Amortissement des constructions :	47
.2.2.2. Amortissement du matériel et outillage :	49
.2.2.3. Amortissement de Matériel de transport :	49
.2.2.4. Amortissement du Matériel et Mobilier du Bureau :	50
.2.2.5. Amortissement de l'Agencement, Aménagement et Installation :	50
Section :3 Plan de Financement.....	51
.3.1. Crédit d'investissement :	51
.3.2. Le crédit de fonctionnement :	51
Section :4 Tableau de remboursement des dettes.....	56
.4.1. Tableau d'amortissement de crédit à long terme :	56
.4.2. Calcul d'amortissement de crédit à moyen terme :	57
Section :5 Comptes de gestion.....	57
.5.1. 51. Les comptes de charges :	57
.5.1.1. Les charges d'exploitation.....	57
.5.1.2. Les charges financières.....	62
.5.2. Les comptes de produits :	63
CHAPITRE :II ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE RENTABILITE .....	65
Section :1 Compte de résultat prévisionnel.....	65
Section :2 Les plans de trésorerie.....	66
.2.1. Définition :	66
.2.2. Budget de trésorerie :	66
.2.3. Le Cash –Flow prévisionnel (MBA) :	67
Section :3 Le Tableau des Grandeurs Caractéristiques de Gestion (TGCG) .....	68
Section :4 Le bilan Prévisionnel.....	68
.4.1. Définition :	68
.4.2. Les bilans :	69
.4.2.1. Bilan prévisionnel de l'année 1.....	69
.4.2.2. Bilan prévisionnel de l'année 2.....	69

.4.2.3. Bilan prévisionnel de l'année 3.....	70
.4.2.4. Bilan prévisionnel de l'année 4.....	70
.4.2.5. Bilan prévisionnel de l'année 5.....	71
CHAPITRE :III EVALUATION DU PROJET.....	72
Section :1 Evaluation économique.....	72
.1.1. Notion de valeur ajoutée :.....	72
.1.2. Effet de la valeur ajoutée :.....	73
.1.3. Les différents ratios de performance économique :.....	73
.1.4. Ratios de rentabilité globale :.....	74
Section :2 Evaluation financière.....	74
.2.1. Selon les outils d'évaluation.....	74
.2.1.1. La Valeur Actuelle Nette (VAN) :.....	74
.2.1.2. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI) :.....	75
.2.1.3. Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) :.....	76
.2.1.4. L'Indice de Profitabilité (IP) :.....	76
.2.2. Selon les critères d'évaluation :.....	77
Section :3 Evaluation sociale.....	77
.3.1. Création d'emplois :.....	77
.3.2. Développement social de la région :.....	77
CONCLUSION GENERALE.....	78
ANNEXES.....	80
BIBLIOGRAPHIE.....	84