

## **SOMMAIRE**

**AVANT-PROPOS**

**REMERCIEMENTS**

**SOMMAIRE**

**LISTE DES TABLEAUX**

**INTRODUCTION**

**PARTIE I: DESCRIPTION GENERALE DU PROJET**

**CHAPITRE 1: ETUDES DE L'ENVIRONNEMENT**

**CHAPITRE 2: ETUDES DE MARCHE ET ASPECTS MARKETING DU PROJET**

**PARTIE II: CONDUITE DU PROJET**

**CHAPITRE 1: ETUDES TECHNIQUES**

**CHAPITRE 2: ASPECTS ORGANISATIONNELS**

## **PARTIE III: ETUDES FINANCIERES**

**CHAPITRE 1: INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENT**

**CHAPITRE 2: ETUDES DE RENTABILITE DU PROJET**

**CHAPITRE 3: EVALUATION DU PROJET**

**RESULTATS ATTENDUS**

**CONCLUSION**

**BIBLIOGRAPHIE**

**TABLE DES MATIERES**

**ANNEXES**

## LISTE DES TABLEAUX

<b>N°</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
1	Tableau comparatif des moyens de transport ruraux	3
2	Caractéristiques des S.A.R.L. et Entreprise individuelle à Madagascar	6
3	Renseignements sur la Commune Rurale d'Alasora	8
4	Renseignements sur la Commune Rurale d'Ankaraobato	8
5	Informations sur les produits concurrents	31
6	Tableau de prévision de la production annuelle	38
7	Approvisionnement en Matière Première pour une unité de tricycle à produire	43
8	Tableau d'approvisionnement annuel des Matières Premières	44
9	Tableau d'approvisionnement initial en Matériels et Outils	44
10	Tableau d'approvisionnement initial en Matériel et Mobilier de bureau	44
11	Tableau d'approvisionnement initial en Matériel Informatique et Bureautique	45
12	Tableau des salaires mensuels pour la première année	46
13	Tableau prévisionnel récapitulatif de l'effectif	47
14	Tableau d'amortissement de l'emprunt	58
15	Tableau des investissements en Terrain, Frais de développement, Construction Et Frais de diverses installations techniques	60
16	Tableau d'Approvisionnement des Matériels et outillages	61
17	Tableau d'acquisition du Matériel de Transport	62
18	Tableau d'approvisionnement du Matériel et Mobilier de Bureau	63
19	Tableau d'approvisionnement des Matériels Informatique et Bureautique	63
20	Tableau d'amortissement des Immobilisations	64
22	Bilan d'ouverture	68
23	Tableau d'achats des matières premières	70
24	Tableau des charges des matières consommables	73
25	Tableau des charges de Fournitures de Bureau et des Consommables Informatiques	75
26	Tableau des charges sur Services Extérieures	76
27	Tableau de récapitulation des T.V.A. payés sur achats	78
28	Tableau des Impôts et Taxes	78
29	Tableau des salaires mensuels et annuels, par personne	79
30	Tableau récapitulatif de l'imposition fiscale sur les salariés (IRSA annuel)	84
31	Tableau des charges financières	87
32	Tableau des Dotations aux Amortissements des Immobilisations	88
33	Tableau de production et de ventes annuelles	89
34	Tableau du compte de résultat prévisionnel par nature	93
35	Tableau des coûts fixes	95
36	Tableau des coûts variables	96
37	Bilan final de l'année	98
38	Tableau des Cash Flow et Cash Flow cumulés	102
39	Tableau de détermination temporelle de la V.A.N.	104

## INTRODUCTION

Eradiquer la pauvreté est une des priorités de l'Etat et l'une de ses engagements dans le cadre du M.A.P. (Madagascar Action Plan). Eradiquer la pauvreté est aussi l'affaire de tous, tant dans le monde citadin que dans le monde rural. Pour ce faire, ce dernier doit être en relation permanente avec le monde citadin, et ainsi l'existence des routes nationales et/ ou régionales, d'un côté, et les routes secondaires et/ ou goudronnées, d'un autre, leur sont principalement indispensables.

Le déplacement humain et des matériels, des villes jusqu'aux villages, et vice- versa, via ces routes, nécessite des moyens de transport, comme les taxi- brousse, les camions, ou les véhicules légères. Mais pour le déplacement entre villages ou entre Communes Rurales et villages avoisinantes, les moyens de transport demeurent archaïques, comme les charrettes à bœufs ou les camions vétustes.

Mais ces derniers restent insuffisants et leurs coûts ne sont pas à la portée de tous les villageois et habitants de la Commune Rurale. C'est la raison qui nous a emmené à orienter notre étude sur la création d'un nouveau moyen de transport adapté.

D'où la conception du « Projet de fabrication et de commercialisation d'un tricycle de transport. » Tricycle de transport robuste, pratique et moderne, qui serait indispensable pour les villageois et habitants de la Commune et pour les paysans, pour pouvoir transporter leurs produits.

La réalisation de ce projet ne pourrait qu'améliorer, la condition de vie des paysans et entraîner une croissance importante au niveau de chaque famille paysanne. Elle tendra, par la suite à la réduction de la pauvreté, d'un côté, et pourra nous offrir une activité certaine et pérenne, tout en octroyant de la valeur ajoutée, nécessaires à l'Entreprise, et à nous- mêmes, d'un autre côté.

Nous sommes descendus dans les Communes Rurales où nous avons effectué des enquêtes auprès des paysans nous permettant de connaître leurs habitudes, leur modalité de vie, leurs divers besoins, afin de pouvoir décider sur le projet à mener. Nous nous sommes également documenté sur des ouvrages relatifs à la conception d'un projet mais surtout relatif à la fabrication d'un tricycle.

Notre étude se composera de trois parties: dans la première partie, nous allons parler de la description générale du projet, c'est à dire les études de l'environnement et les études de marché et aspect marketing du projet; ensuite dans la deuxième partie, nous parlerons de la conduite du projet où nous verrons les études techniques et les aspects organisationnels; et enfin dans la troisième partie, nous verrons les études financières qui concerneront les investissements et financement, les études de rentabilité du projet et les évaluations du projet.

**PARTIE I :**

**DESCRIPTION GENERALE**

**DU PROJET**

## **PARTIE I : DESCRIPTION GENERALE DU PROJET**

Tricycle de transport est en rapport avec un objectif bien défini et adapté au contexte national actuel à Madagascar. Car tricycle de transport, développement rural et développement humain vont de pair avec un environnement économique, social favorisant l'épanouissement d'un monde rural à la recherche de meilleurs rendements, fruits des efforts quotidiens.

En effet, cette description générale du projet sera portée plus particulièrement sur: l'étude de l'environnement du projet de fabrication et de commercialisation du tricycle de transport, son étude du marché et son aspect marketing. Elle a pour but de nous présenter le produit final qui est le « tricycle de transport », et de nous démontrer la rentabilité du projet.

Pour la réaliser, nous avons effectué une enquête sur le projet auprès des paysans, projet qui est d'une grande utilité pour remplacer les moyens de transport existants, afin de pouvoir définir la stratégie marketing à adopter, et afin de pouvoir achever l'étude de marché.

## **CHAPITRE 1 : ETUDES DE L'ENVIRONNEMENT**

Le tricycle de transport sera utilisé par les paysans de la Commune Rurale choisie et nous allons familiariser ce produit auprès de ces paysans afin que ces derniers s'y adaptent et s'y attachent.

L'objectif de cette étude de l'environnement est d'adapter le tricycle dans le monde des paysans et de l'imposer dans leur activité agricole.

La démarche effectuée est l'identification du projet où nous allons détailler le contexte du projet dont les détails sur le tricycle. Et pour réaliser ce chapitre, nous nous sommes documentés sur des ouvrages concernant les créations d'Entreprise. (1)

Ainsi, nous parlerons respectivement, du contexte et des caractéristiques du projet.

### **11- Contexte et caractéristiques du projet.**

#### **111- Contexte du projet**

Depuis longtemps, la majorité des paysans malagasy se contente d'acheminer leurs produits à pied depuis leurs villages, jusqu'aux marchés ou aux collecteurs ou vers les grandes villes sans tenir compte de la longueur du trajet et du poids des marchandises. Cependant, cette pratique engendre la fatigue, et diminue ainsi la faculté de production chez ces paysans.

C'est la raison pour laquelle, nous avons eu l'idée de créer ce moyen de transport, afin de faciliter leurs tâches. Nous démontrons cela dans l'exemple ci-après : Pour transporter une tonne soit 1000kg de paddys, dont la distance entre la rizière et la maison est de 2km, nous donnons la différence de gain entre la marche, la charrette à bœufs, le pousse- pousse et le transport par le tricycle.

(1)Sources:

- RAZAFIMBAHINY Christian Alphonse, Principes de gestion d'entreprise, 2004, page 21
- RAZAFIMBAHINY Christian Alphonse , Passeport P.M.E., 1999, page 6

**Tableau 1: Tableau comparatif des moyens de transports ruraux**

	Vitesse en km/h	Charges maximales
<b>Charrettes à bœufs</b>	4 km/heure	500 kg
<b>Pousse- pousse</b>	3 km/heure	300 kg
<b>Marche</b>	3 km/heure	1 sac de 20kg par personne
<b>Tricycle</b>	15km/ heure	250 kg

(Source: Institut National des STATistiques - Anosy – Juin 2008)

**1<sup>er</sup> cas : la charrette à bœufs :**

Une charrette à bœufs devrait transporter une tonne de paddys deux fois, soit  $1000\text{kg}/500\text{kg} = 2$  fois ou 2 voyages.

Et pour chaque voyage, la durée du transport est de 30mn, soit  $(60\text{mn} * 2\text{km}) / 4\text{km} = 30\text{mn}$ .

Soit une durée totale de 60mn ou  $30\text{mn} * 2$  voyages pour transporter une tonne de paddys pour une distance de 2km.

**2<sup>ème</sup> cas : le pousse- pousse :**

Le pousse- pousse devrait transporter une tonne de paddys quatre fois, soit  $1000\text{kg}/300\text{kg} = 4$  fois ou 4 voyages.

Et pour chaque voyage, la durée de transport est de 40mn, soit  $(60\text{mn} * 2\text{km}) / 3\text{km} = 40\text{mn}$ .

Soit une durée totale de 160mn ou  $40\text{mn} * 4$  voyages pour transporter une tonne de paddys pour une distance de 2km.

**3<sup>ème</sup> cas : la marche :**

Une personne devrait transporter une tonne de paddys cinquante fois, soit  $1000\text{kg}/20\text{kg} = 50$  fois ou 50 voyages.

Et pour chaque voyage, il faut 40mn de trajet, soit  $(60\text{mn} * 2\text{km}) / 3\text{km} = 40\text{mn}$ .

Soit une durée totale de 200mn ou 40mn \* 50voyages pour transporter une tonne de paddys pour une distance de 2km.

**4<sup>ème</sup> cas : le tricycle à caisson :**

Le tricycle à caisson pourrait transporter une tonne de paddys, seulement quatre fois, soit 1000kg/ 250kg = 04fois ou 04voyages.

Et pour chaque voyage, la durée du transport est de 8mn, soit (60mn\* 2km)/ 15km = 8mn.

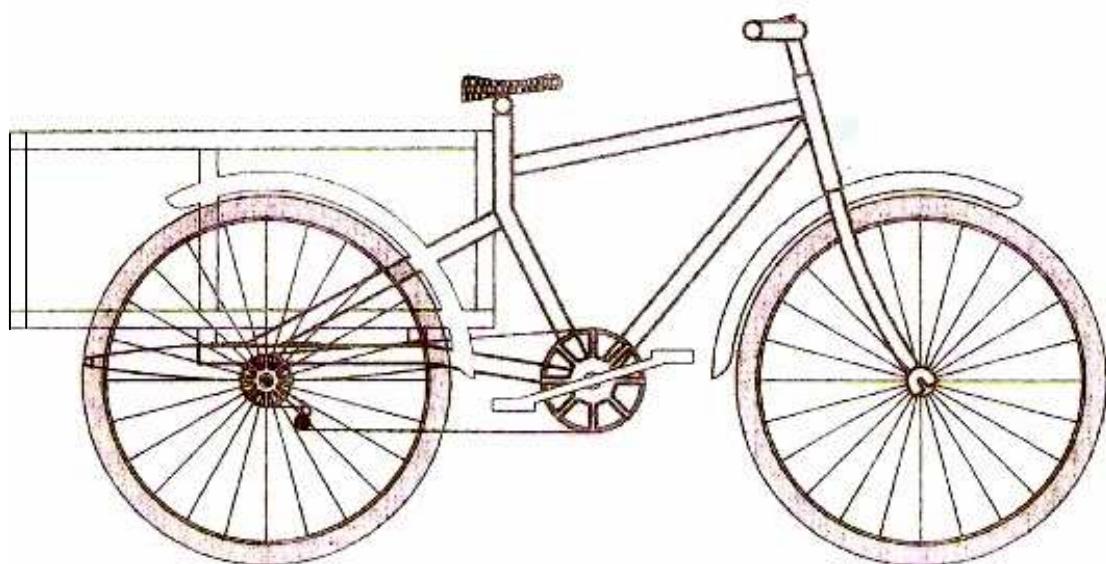
Soit une durée totale de 32mn ou 8mn \* 04voyages pour transporter une tonne de paddys pour une distance de 2km.

A partir de ces quatre cas, nous pourrons tirer que transporter 1000kg de paddys, pour un trajet de 2km, par un tricycle est le plus bénéfique pour un paysan qui ne doit dépenser que 32 minutes au total, contre 60 minutes au total par la charrette ou contre 160 minutes au total par le pousse- pousse ou finalement contre 200 minutes au total par la marche.

## **112 - Caractéristiques du projet**

Notre projet vise à aider les paysans sur le plan de l'acheminement de leurs marchandises avec notre nouveau produit.

En effet, notre Entreprise fabriquera un moyen de transport, sous forme d'un tricycle, comportant un caisson, pour les marchandises ou les produits, dénommé « FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA» dont la photo est donnée ci-dessous.



Ce moyen de transport ne nécessite pas de combustible, mais fonctionne à pédales, et comporte un caisson pour divers transports pour une charge maximale de 250kg, selon le tableau ci-dessus.

Ce tricycle spécialement adapté aux paysans pour le transport de leurs produits locaux, leur donnera du travail et permettra de réduire le taux de chômage dans la localité choisie. Il permettra finalement d'éviter les autres intermédiaires de distribution et réduire ainsi les charges.

Par conséquent, ce tricycle remplacera progressivement les transports par charrettes à bœufs, par pousse- pousse, par la marche, et contribuera ainsi au maintien de la route, puisqu'il est doté de roues en caoutchouc.

Il permettra également de gagner du temps par rapport à la charrette à bœufs (4km/heure), puisqu'il peut effectuer une vitesse kilométrique (20 km/ heure en moyenne) beaucoup plus rapide, d'après l'exemple ci-dessus.

### **113- Renseignement général sur l'entreprise**

L'objet principal de l'Entreprise serait la fabrication et la promotion d'un moyen de transport en milieu rural. Il s'agit d'un tricycle avec caisson, dénommé « FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA ».

Ainsi, nous donnons dans le tableau ci-dessous, les caractéristiques des sociétés S.A.R.L. et Entreprise Individuelle, afin de pouvoir choisir celle appropriée à notre société.

**Tableau 2: Caractéristiques des S.A.R.L et Entreprise Individuelle à Madagascar**

<b>Caractéristiques</b>	<b>S.A.R.L.</b>	<b>Entreprise Individuelle</b>
<b>Principales caractéristiques</b>	Entreprise exploitée en société, c'est à dire par une personne morale juridiquement distincte de ses dirigeants et associés.  S.A.R.L. parce que la responsabilité de ses associés est limitée au montant de leur apport (le capital)	Il n'y a pas de personne morale. Vous-même et votre entreprise ne formez qu'une seule et même personne. Elle est aussi appelée:

		entreprise en nom propre ou en nom personnel
<b>Définitions</b>	La S.A.R.L. est une société dans laquelle les associés ne sont responsables des dettes sociales qu'à concurrence de leur apport et dont les droits sont représentés par des parts sociales.	L'E.I. est une personne morale distincte, c'est elle qui est tenue des dettes sociales.
<b>Nombre d'associés</b>	02 minimum 50 maximum	01
<b>Capital en Ariary</b>	2.000.000Ar	1.000.000Ar
<b>Régime d'imposition</b>	I.B.S.	I.B.S.
<b>Durée de vie</b>	99ans	99ans

(Source: Loi des Finances n°2003/ 036 du 30janvier 2004 sur les sociétés commerciales)

Nous pouvons constater qu'il présente une légère différence entre S.A.R.L. et Entreprise Individuelle. La forme juridique d'Entreprise individuelle est ainsi choisie pour notre société, car sa création ne nécessite qu'un seul associé, que le Capital minimum requis est inférieur par rapport à celui d'une S.A.R.L. Par ailleurs, notre Entreprise est une petite entreprise familiale semi- industrielle.

Ainsi, nous donnons ci- dessous la fiche technique de l'entreprise :

<b>Objet</b>	: Fabrication et promotion d'un moyen de transport en milieu rural.
<b>Dénomination sociale</b>	: FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA
<b>Forme juridique</b>	: Entreprise Individuelle
<b>Nombre d'associés</b>	: 01
<b>Capital social</b>	: 20.000.000Ariary (dont 10.000.000Ariary d'apports en nature et 10.000.000Ar d'apports en numéraire)

<b>Siège social</b>	: Lot VB 83 Ambatoroka -101 Antananarivo
<b>Lieu d'implantation</b>	: Lot VB 83 Ambatoroka -101 Antananarivo
<b>Lieu de lancement</b>	: Commune Rurale d'Alasora- Région d'Analamanga
<b>Produit proposé</b>	: Tricycle à caisson
<b>Effectif</b>	: 20(vingt) personnes
<b>Durée de vie</b>	: 99ans

#### **114- Choix du lieu de lancement**

Les paysans occupent le plus grand nombre d'habitants dans les Communes Rurales à Madagascar telles que Ankaraobato et Alasora, et que nous allons choisir entre ces deux .

**Tableau 3: Renseignements sur la Commune Rurale d'Alasora**

Superficie	Situation démographique	Nombre de paysans	Nombre en âge de travailler [18-60]ans	Superficie des exploitations en ha	Type d'exploitation
44km2	33.800 habitants	21.970paysans, soit 65%	17.576paysans, soit 80%	770ha	Riz- légumes-cultures vivrières

(Source: Commune Rurale d'Alasora)

**Tableau 4: Renseignements sur la Commune Rurale d'Ankaraobato**

Superficie	Situation démographique	Nombre de paysans	Nombre en âge de travailler [18-60]ans	Superficie des exploitations en ha	Type d'exploitation
35km2	42.300 habitants	16.920paysans, soit 40%	13.536paysans, soit 80%	315ha	légumes-cultures vivrières

(Source: Commune Rurale d'Ankaraobato)

La Commune Rurale d'Ankaraobato a les caractéristiques suivantes:

- elle est plutôt une zone industrielle qu'agricole car nous y trouvons huit usines en Zone Franche (Source: Commune Rurale d'Ankaraobato),
- elle est déjà très accessible car elle se situe sur l'axe de la Route Nationale n°7,
- ses paysans acheminent les produits vers le marché d'Anosibe se trouvant à 7km.

Quant à elle, la Commune Rurale d'Alasora a les caractéristiques suivantes:

- les diverses petites villages environnantes ne sont pas encore accessible par les voitures,
- ses paysans acheminent les produits vers Ankadindratombo se trouvant à 2km
- elle est une Région de proximité, commune se trouvant à 7km du centre ville,
- elle est une Commune à vocation agricole : production de riz, de légumes, et de cultures vivrières, destinées surtout à la consommation urbaine : dont les pourcentages respectives sont de 60% pour le riz, 70% pour les légumes et 45% pour les cultures vivrières. (source : Commune Rurale d'Alasora)
- elle est aussi, une Commune à forte population paysanne, car 65% de ses habitants sont des paysans
- elle est beaucoup plus près du siège de fabrication qui se situera à Ambatoroka Antananarivo

Par conséquent, nous avons choisi la Commune Rurale d'Alasora se trouvant dans la Région d'Analamanga pour les raisons citées ci-dessus.

## **12- Le tricycle de transport**

Les habitants de la Commune Rurale d'Alasora ont besoin d'innovation, d'où ce projet de fabrication et de commercialisation d'un tricycle de transport.

### **121- Renseignement général sur le produit**

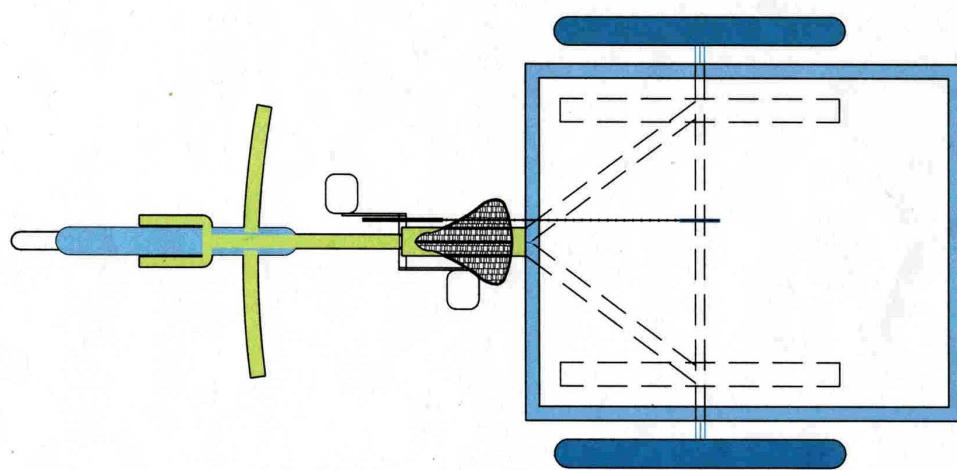
Le tricycle de transport est une bicyclette transformée en tricycle, comportant un caisson, de forme mixte. Il sera un moyen de transport pour les produits agricoles, en particulier, dont la charge maximale est de 250kg.

Le tricycle permet également la mise en place d'une toile en plastique sur la caisson, afin de protéger les marchandises transportées contre le soleil et autres intempéries.

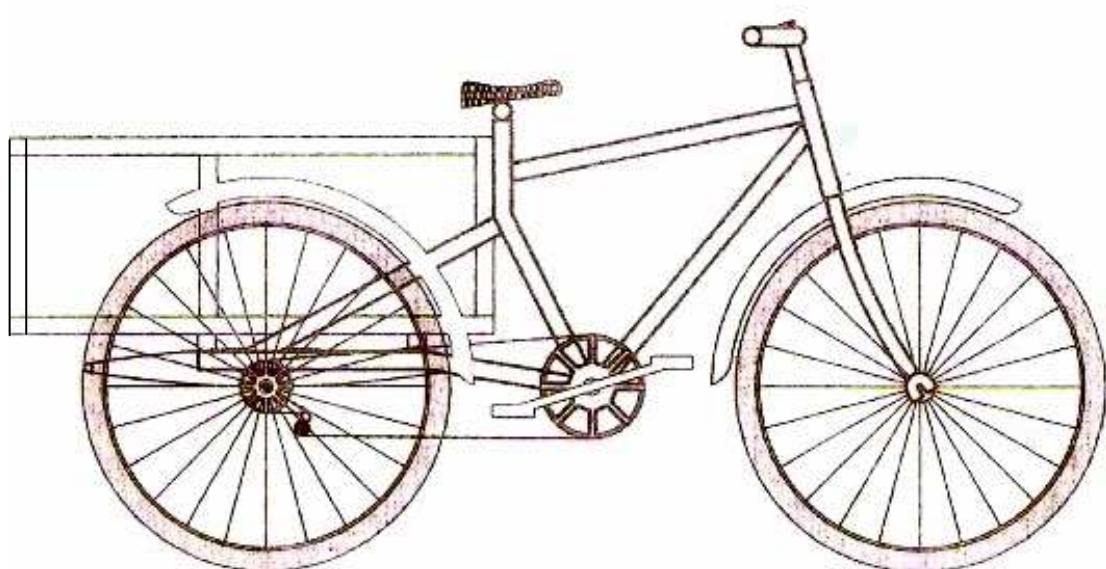
Nous donnons ci-après les dimensions relatives au tricycle:

- Longueur hors tout du tricycle: 170cm;
- Largeur hors tout du tricycle: 90cm;
- Hauteur hors tout du tricycle: 100cm;
- Longueur de la caisson: 90cm;
- Largeur de la caisson: 70cm;
- Profondeur de la caisson: 30cm
- Volume de la caisson: 200dm<sup>3</sup>
- Charge maximale de la caisson: 250kg nette

122 - Croquis du tricycle "FIMIAM ou Fitaterana Miasa eny Ambanivohitra" (vu d'en haut)



123 - Croquis du tricycle "FIMIAM ou Fitaterana Miasa eny Ambanivohitra" (vue latérale)



## **Conclusion**

Nous avons pu résumer que le tricycle pourrait transporter plus de charges donc plus de produits que les autres moyens de transport tels que les charrettes ou le pousse-pousse ou par la marche; et qu'en se dotant de ce tricycle, le paysan pourra voyager plus de fois qu'avec ces autres moyens sus- cités.

Dans ce premier chapitre, nous avons pu démontrer que le tricycle de transport à caisson "FIMIAM ou FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" est indispensable et combien il pourrait aider les paysans de la Commune Rurale d'Alasora pour transporter les produits agricoles et à accroître par la suite leur production agricole.

Bref, ce projet de fabrication et de commercialisation d'un tricycle de transport donnera à l'Entreprise promoteur une pérennité ou une continuité, un développement et une rentabilité ou des résultats bénéfiques.

Si tels sont dits dans l'étude de l'environnement du projet, qu'en est-il du deuxième chapitre où nous étudierons les études de marché et évoquerons les aspects marketing du projet.

## **Chapitre 2 – ETUDES DE MARCHE ET ASPECT MARKETING DU PROJET**

L'étude de marché que nous allons entreprendre a pour principal objectif de réduire les risques d'échec à notre projet de fabrication et de commercialisation d'un tricycle de transport, en permettant à son promoteur de prendre les mesures nécessaires pour s'insérer durablement sur le marché.(1)

Cette étude de marché nous permettra de vérifier l'opportunité commerciale de se lancer dans la Commune Rurale d'Alasora choisie et d'effectuer les bons choix pour faire aboutir le projet.

Ainsi, nous pourrions savoir concrètement si le moyen de transport choisi intéresserait les paysans de la Commune Rurale d'Alasora et leur apporterait un changement, voire un développement dans leur développement agricole.

Pour réaliser ce chapitre, nous avons effectué une minutieuse enquête auprès des paysans et auprès des responsables de la Commune Rurale d'Alasora.

De part les études effectuées, nous allons délimiter la stratégie marketing à adopter, afin d'optimiser au mieux la vente du tricycle "FIMIAM ou FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHIRA".

### **21- Stratégie et politique marketing**

La stratégie marketing est un moyen permettant de concrétiser et de détailler un peu plus les plans de manœuvre, qui ne sont encore que des idées directives et un peu abstraites.

Nous parlerons des différentes politiques marketing, telles que la politique de lancement, la politique de produit, la politique de la marque, la politique de distribution, la politique de promotion, la politique de communication , et la politique de prix.

(1) Source: CLAUDE DEMEURE, Marketing 3<sup>ème</sup> édition, 1998, page 45

## **211- Politique de lancement**

La politique de lancement consiste en une première distribution du produit sur le marché. Dans cette politique de lancement, il y a la phase de lancement activée après une mise au point bien élaborée.

L'Entreprise collaborera avec les autorités locales, dans le but de faciliter la vulgarisation du produit, et surtout d'atteindre à moyen terme une extension géographique dans les circuits commerciaux.

Nous avons contacté le Maire de la Commune Rurale d'Alasora, pour lui informer de notre projet et auquel il a donné son accord, et nous a vivement encouragé.

Par ailleurs, nous collaborerons également avec l'OTIV (Ombona Tahiry Ivondronan'ny Vahoaka) qui possède une agence sur notre lieu de lancement, afin de faciliter l'approche.

Pour ce faire, le paysan concerné doit s'adhérer à l'OTIV pour pouvoir bénéficier de leur concours ou de leur crédit ; et doit se munir des dossiers suivants pour la formalité : une photocopie légalisée de sa CIN, un certificat de résidence en son nom, 02 enveloppes timbrées à son adresse, 02 photos d'identité récentes, un droit d'adhésion de 10.000 Ariary.

(Source OTIV Alasora) .

Une convention entre l'Entreprise, l'OTIV et l'acquéreur sera établie pour le financement du paysan, c'est-à-dire au nom de l'acquéreur : lors du déblocage des prêts, la somme reviendra directement à l'Entreprise, puis l'acquéreur remboursera petit à petit l'OTIV en fonction de sa capacité de remboursement et du contrat établi entre eux.

Dans ce cas, le matériel sera pris en nantissement par l'OTIV jusqu'à parfait remboursement. Le nantissement étant une garantie en nature (le tricycle) que le débiteur (le client) émet à un créancier (l'OTIV). C'est un gage pour garantir le paiement de la dette du paysan chez l'OTIV.

Par ailleurs, dans cette phase de lancement, nous avons effectué une analyse stratégique, dont les détails sont donnés ci-après:

**Analyses stratégiques:**

- L'Entreprise doit escompter une croissance des volumes de vente suivant un rythme lent à partir des publicités à faire sur une chaîne de radio nationale;
- L'Entreprise doit enregistrer une croissance grâce à la vente de nouveaux produits combiné avec un nouveau marché; où les paysans sont réceptifs aux innovations et ont hâtes de découvrir ce nouveau produit ;
- l'Entreprise pratique une domination globale au niveau des coûts: elle ne doit produire que seulement à un coût inférieur et doit supprimer les coûts inutiles;
- l'Entreprise doit chercher les meilleures sources d'approvisionnement, et doit exclusivement s'approvisionner localement pour les matières premières;
- l'Entreprise doit présenter le tricycle comme produit unique au niveau de l'ensemble du secteur paysan qui distinguera le produit;
- l'Entreprise doit tenir la place monopole à l'abri des concurrents et doit avoir en sa possession une exclusivité de ventes dans la Commune Rurale d'Alasora;
- l'Entreprise doit se concentrer précisément sur les paysans de la Commune Rurale d'Alasora, et se concentrer principalement sur la fabrication et la commercialisation du tricycle;
- l'Entreprise doit prendre une place verticale en amont et en aval du domaine d'activités car l'état du marché est totalement pénétrable;
- l'Entreprise doit avoir une bonne position; sa part de marché est élevée, car 85% du marché lui est alloué; ainsi, la croissance est rapide et les bénéfices à escompter sont importantes;
- l'Entreprise doit changer les attributs superficiels selon les besoins, par exemple le tricycle produit changera de couleurs toutes les semaines;
- l'Entreprise doit être très professionnel, doit maintenir une bonne qualité permanente de la production, doit maintenir un meilleur service clientèle permanent;
- l'Entreprise doit escompter à étendre sa part de marché sur les communes avoisinantes qui sont Ambohimanambola, Ankaraobato, Ambohijanaka, à plus long terme.

### **Stratégie adoptée:**

De part ces analyses, nous avons adopté une stratégie offensive, afin de pouvoir assurer une croissance régulière de la capacité de production et afin de pouvoir étoffer l'équipe de ventes .

### **Les avantages de la stratégie offensive pour notre Entreprise sont:**

- elle atteint son seuil de domination de coûts, lui assurant un très grand bénéfice;
- elle découvre de nouveaux marchés plus rentables;
- elle peut évaluer des barrières anticoncurrentiels;
- elle peut diminuer ses risques;
- elle peut accroître son pouvoir sur le marché;
- elle réalise des économies en utilisant des installations communes, des pièces standardisées.

### **Les risques et inconvénients de la stratégie offensive pour notre Entreprise sont:**

- le changement de goût du consommateur;
- le besoin d'investissement;
- l'assèchement des ressources;
- la difficulté de coordination;
- la valeur significative du coût de stockage

### **212- Politiques de produit et de la marque**

#### **2121- La politique de produit:**

C'est une politique qui est tournée principalement vers le produit.

L'objet de fabrication ou "le produit" ou "le tricycle FIMIAM ou FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" dépend des facteurs forcément changeant qui affecteraient l'efficacité de son fonctionnement.

Six conditions préoccupent le promoteur, à savoir:

### **1<sup>ère</sup> condition : Les conditions techniques**

Nous nous préoccupons davantage sur les particularités suivante:

- la forme (tricycle mixte, caisson rectangulaire);
- les dimensions (stricte précision de la taille de la caisson) ;
- l'organisation structurelle de la liaison des organes du produit en vue de déterminer la façon la plus rationnelle et la plus économique pour la fabrication de l'objet.;
- les problèmes d'acheminement (tricycle adapté pour toutes les catégories de routes)
- les problèmes d'accessibilité (tricycle ayant obtenu l'autorisation de circuler dans toutes les rues et ruelles de la Commune Rurale d'Alasora)

### **2<sup>ème</sup> condition : Les conditions de fabrication**

Le promoteur doit connaître les moyens de fabrication permettant de réaliser les produits, à savoir:

- l'équipement en outillage ( postes de soudure, étaux);
- les matières premières ( bicyclettes, caissons);
- les méthodes de fabrication (procédés, formules, procédures)

### **3<sup>ème</sup> condition : Les conditions esthétiques**

Pour attirer la clientèle et pour qu'un produit soit vendable, plusieurs critères sont exigés:

- la forme (tricycle de forme mixte);
- la couleur (production de différentes couleurs de tricycle);
- la qualité (ne tolérer aucun défaut de qualité de production);
- la performance ( tricycle robuste pouvant supporter une charge maximale de 250kg);
- la classe (produit raffiné, finition bien soignée);
- l'originalité (tricycle appartenant à un paysan pour lui servir de transporter ses légumes)

#### **4<sup>ème</sup> condition :Les conditions d'utilisation**

Le produit doit répondre strictement à son fonctionnement adéquat (tricycle destiné à transporter les produits agricoles des paysans) et à la sécurisation de son utilisation ( charge maximale de 250kg) afin de pouvoir bénéficier d'une garantie fournisseur de 06mois.

#### **5<sup>ème</sup> condition : Les conditions économiques**

L'objet de fabrication doit répondre aussi à des conditions économiques pour devenir «un objet commercial», source de profit pour l'Entreprise. Aussi une pérennité de la production , un développement du secteur de distribution et une rentabilité de l'Entreprise sont à estimer.

#### **6<sup>ème</sup> condition :Les conditions sociales**

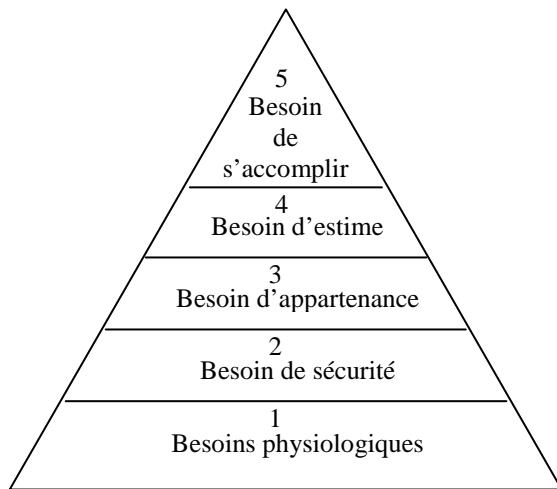
L'Entreprise aura pour slogan: «Manamora ny fiaianao» signifiant littéralement «Facilite votre vie ». Le produit est vendu à un prix raisonnable pour son utilisateur fixé à 200.000Ar à la première année, afin que chaque famille paysanne puisse en procurer. L'acquisition indispensable du matériel démontre un certain standing de son propriétaire dans son environnement social.

Justement, cette hiérarchie des besoins a été formalisée par le psychologue Abraham MASLOW. Cette formulation se présente sous forme de pyramide appelé Pyramide de MASLOW (1) qui se divise en trois zones:

- la zone du besoin fondamental ou du besoin psychologique de l'homme, qui sont la nourriture, un toit pour s'abriter, le minimum de sécurité, des vêtements pour s'habiller, s'éduquer;
- la zone du besoin affectif, où l'homme a besoin d'aimer, d'être aimé, et d'être accepté par son semblable;
- la zone du besoin superflu où les besoins ne sont pas fondamentaux à la survie de l'homme, mais plutôt nécessaires à son bien-être ou à son mieux être, tels que les voyages, les ordinateurs.

(1) Source: Cours de Marketing, 3<sup>ème</sup> année, Université d'Antananarivo.

Donnons un positionnement par rapport à la pyramide de MASLOW:



Maslow distingue cinq grandes catégories de besoins. Il considère que le consommateur passe à un besoin d'ordre supérieur quand le besoin de niveau immédiatement inférieur est satisfait.

**Les besoins humains selon Maslow :**

- **Les besoins physiologiques** sont directement liés à la survie des individus ou de l'espèce. Ce sont typiquement des besoins concrets (faim, soif, sexualité, ...)
- **Le besoin de sécurité** consiste à se protéger contre les différents dangers qui nous menacent. Il s'agit donc d'un besoin de conservation d'un existant, d'un acquis. Il s'inscrit dans une dimension temporelle.
- **Le besoin d'appartenance** révèle la dimension sociale de l'individu qui a besoin de se sentir accepté par les groupes dans lesquels il vit (famille, travail, association,...). L'individu se définissant par rapport à ses relations, ce besoin appartient au pôle « relationnel » de l'axe ontologique.
- **Le besoin d'estime** prolonge le besoin d'appartenance. L'individu souhaite être reconnu en tant qu'entité propre au sein des groupes auxquels il appartient.
- **Le besoin de s'accomplir** est selon Maslow le sommet des aspirations humaines. Il vise à sortir d'une condition purement matérielle pour atteindre l'épanouissement. Nous le considérons donc comme antagoniste aux besoins physiologique.

Pour notre cas, le produit "FIMIAM ou FIaterana MIasa eny AMbanivohitra" se situe dans le besoin fondamental car son utilisation par les paysans leur est indispensable dans leur activité et entraînera ainsi une amélioration de leur niveau de vie, du fait qu'il facilite leurs tâches, augmente leur productivité d'où leur procure plus de revenus; et nous savons que avoir une vie meilleure et bien entretenue constitue un besoin fondamental.

## **2122- La politique de la marque:**

C'est une politique qui donnera une image stéréotypée du produit. Une "très bonne" "première impression" des paysans sur le produit est très importante.

Les tricycles à fabriquer doivent: être agréables à voir, avoir une esthétique bien soignée, être faciles à conduire, être robustes et fiables, être accessibles au pouvoir d'achat des utilisateurs.

En effet, la marque choisie est "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA", signifiant littéralement « Transport d'usage rural ».

Il est important de breveter les nouveaux produits afin de limiter la concurrence et ainsi pouvoir porter en justice les imitations.

## **213- Politique de distribution, de promotion et de communication**

### **2131-La politique de distribution:**

C'est une politique qui permettra aux paysans de bénéficier matériellement du produit et permettra à l'Entreprise d'atteindre concrètement le maximum de profits.(1)

En effet, nous pratiquons la politique du circuit direct ou ultra court. C'est-à-dire que nous n'aurons pas besoin d'intermédiaire entre notre Entreprise et le consommateur final. Nous jouons ainsi le rôle de fabriquant et de distributeur à la fois.

### **2132- La politique de promotion:**

La promotion consiste à ajouter à un produit un avantage spécifique ou une offre spéciale, qui peut être matériel ou immatériel, et ce pendant une durée déterminée.(1)

Les différentes politiques de promotion sont: les ventes promotionnelles et le service après vente.

(1) Source: CLAUDE DEMEURE, Marketing 3<sup>ème</sup> édition, 1998, page 52.

## **1<sup>ère</sup> politique : Les ventes promotionnelles**

Ces ventes promotionnelles sont pour accompagner le lancement d'un nouveau produit ou pour compléter l'action de communication effectuée avec la publicité.

Elles sont effectuées afin d'attirer de nouveaux clients, d'offrir un plus aux clients, d'introduire et stimuler l'intérêt pour le nouveau produit et de maintenir ses ventes et sa part de marché.

Prenons un premier exemple, où pour les dix premiers acheteurs, l'achat d'un tricycle lui donne droit à un cadeau symbolique comme un sac banane et à un remboursement différé de un mois chez OTIV.

Prenons un deuxième exemple lors d'une foire, où notre société offrira des cadeaux relatifs aux produits agricoles, comme les engrains, les semences, les pesticides, les provendes.

## **2<sup>ème</sup> politique : Le service après vente**

Le Service après vente ou S.A.V. est une prestation offerte par un fournisseur à son client, à propos de la maintenance et de la réparation d'un produit; tout en donnant une culture de l'image de marque de l'Entreprise et de la qualité du tricycle, afin de fidéliser le client.

Notre Entreprise offre des S.A.V. tels que: les recommandations gratuites ou les conseils d'utilisation, les réparations assurées, les ventes des pièces de rechanges, la livraison gratuite du tricycle.

### **2133- La politique de communication:**

C'est une politique qui consiste à gérer l'ensemble des informations que l'Entreprise émet en direction des paysans de la Commune Rurale d'Alasora.

Cette politique est une technique qui permet à "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" de se faire connaître mais aussi pour convaincre les consommateurs.

Les différentes politiques de communication sont, entre autres, la publicité, la méthode du porte à porte.

### **1<sup>ère</sup> politique : la publicité classique**

La publicité est une forme de communication non personnelle, visant à créer, développer ou renforcer chez les paysans une attitude favorable envers l'Entreprise et à orienter son choix.

Pour créer la notoriété du produit "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" et pour attirer les consommateurs à l'essayer, nous avons choisi la Radio Nationaly Malagasy ou R.N.M. pour les publicités des produits.

L'Entreprise donnera également une démonstration gratuite et un essai gratuit du produit "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA", sur une fréquence d'une fois par mois durant le jour de marché de la Commune Rurale d'Alasora, et ce pendant trois mois consécutifs.

### **2<sup>ème</sup> politique : la méthode du porte à porte**

C'est une prospection directe. L'Entreprise se déplace dans la Commune Rurale d'Alasora et effectue des prospections au niveau de chaque foyer, en expliquant l'existence et l'avantage du produit avec des prospectus à l'appui.

Dans le cas d'une prospection indirecte, l'Entreprise va voir les clients par l'intermédiaire d'une tierce personne par effet de boule de neige ou de tâche d'huile, ainsi l'information va se répandre progressivement jusqu'à l'atteinte des clients ciblés.

### **214- Politique de prix**

C'est une politique qui consiste à gérer la traduction économique de la valeur d'un produit sur le marché. Pour la fixation du prix, nous devons prendre en considération plusieurs critères de prises de décision du prospect par rapport au prix du produit.

**1<sup>er</sup> facteur :** Tenir compte du pouvoir d'achat du paysan puisque nous voulons atteindre le maximum de clients issus de la Commune Rurale d'Alasora;

**2<sup>ème</sup> facteur :** Voir la situation d'utilisation: où nous voulons que ce produit devienne un produit de nécessité, que l'utiliser devienne une habitude; aussi le prix attribué devra être le minimum possible pour être à la portée des paysans;

**3<sup>ème</sup> facteur :** Toute qualité se paie: les gens ont l'habitude de croire qu'un produit à bas prix, est de mauvaise qualité.

Ainsi, par ces trois facteurs, nous allons mettre un prix ni trop haut ni trop bas, c'est-à-dire un prix qui permet de positionner la marque "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA", fixé au juste milieu à 200.000Ar.

Afin d'avoir ce juste milieu, nous allons nous référer au moyen de fixation des prix le plus courant qui est la fixation de prix à partir des coûts, où nous obtenons le prix de vente par la somme des coûts de revient ajoutés de la marge bénéficiaire.

Ce coût de revient est le coût du produit une fois mis en vente, c'est à dire après être passé à l'approvisionnement, au stock, à la fabrication, à la distribution et à l'administration.

Cette marge bénéficiaire est la différence entre le prix de vente et le coût de revient, qui représente le cumul de tous les coûts contribuant au conditionnement du produit.

## **22-Etudes du marché**

Dans cette étude de marché, nous allons définir en premier lieu les cinq forces de la concurrence de Michael Porter, qui est un outil de stratégie d'unités d'affaires orienté de l'extérieur vers l'intérieur, employé pour analyser l'attractivité (la valeur) de la structure d'une industrie. L'analyse des forces de la concurrence est faite par l'identification de cinq forces fondamentales de concurrence:

- **1<sup>ère</sup> force: Entrée de nouveaux concurrents (new entrants):** est-il facile ou difficile pour de nouveaux entrants de commencer à concurrencer le secteur, quelles barrières existent.

La menace des nouveaux entrants dépend de :

- Economies d'échelle
- Besoins en capitaux / investissements
- Coûts de remplacement pour le client
- Accès aux canaux de distribution de l'industrie
- Accès à la technologie
- Fidélité à la marque. Les clients sont-ils fidèles?
- La probabilité de revanche de joueurs existants dans l'industrie
- Réglementations du gouvernement. Les nouveaux entrants peuvent-ils obtenir des subventions?

- **2<sup>ème</sup> force: Menace des produits de remplacement (substitutes):** avec quelle facilité un nouveau produit ou service peut-il substituer, particulièrement en étant meilleur marché.

La menace de produits de remplacement dépend de :

- Qualité. Un produit de remplacement est-il meilleur?
- La volonté des acheteurs de les substituer
- Les prix et performances relatifs aux produits de remplacement
- Les coûts de remplacement par les produits de substitution. Est-ce facile de changer pour un autre produit?

- **3<sup>ème</sup> force: Pouvoir de négociation des acheteurs (buyers) :** les acheteurs sont-ils en position de force. Peuvent-ils travailler ensemble pour commander de grands volumes.

Le pouvoir de négociation des acheteurs dépend de :

- Concentration des acheteurs. Y a-t-il quelques acheteurs dominants et beaucoup de vendeurs dans l'industrie?
- Différentiation. Est-ce que les produits sont normalisés?
- Rentabilité des fournisseurs. Est-ce que les acheteurs sont forcés d'être durs?
- Rôle de la qualité et du service
- Menace d'intégration en amont et vers l'aval dans l'industrie
- Coûts de remplacement. Est-il facile pour des acheteurs de remplacer leur fournisseur?

- **4<sup>ème</sup> force: Pouvoir de négociation des fournisseurs (suppliers):** Les vendeurs sont-ils en position de force. Existe-t-il beaucoup de fournisseurs potentiels ou pas, monopole? Le pouvoir de négociation des fournisseurs dépend de:
  - Concentration des fournisseurs. Y a-t-il beaucoup d'acheteurs et peu de fournisseurs dominants?
  - Marque. La marque du fournisseur est-elle forte?
  - Rentabilité des fournisseurs. Est-ce que les fournisseurs sont forcés d'augmenter les prix?
  - La menace des fournisseurs d'intégrer en aval dans l'industrie
  - La menace des acheteurs d'intégrer vers l'amont leur approvisionnement
  - Rôle de la qualité et du service
  - L'industrie n'est pas un groupe de clients clé pour les fournisseurs
  - Coûts de remplacement. Est-il facile pour des fournisseurs d'identifier de nouveaux clients
- **5<sup>ème</sup> force: Rivalité parmi les acteurs existants du marché (existing firms):** Existe-t-il une forte concurrence entre les acteurs du marché ou pas? Est-ce que l'un des joueurs est en position dominante ou sont-ils tous de force et de taille égales.  
L'intensité de la rivalité dépend de :
  - La structure de la concurrence. La rivalité sera plus intense s'il y a un grand nombre de petits ou de concurrents d'égale importance; la rivalité sera moindre si une industrie a un Leader clairement identifié sur le marché
  - La structure des coûts de l'industrie. Les industries avec des coûts fixes élevés encouragent les concurrents à fabriquer à pleine capacité de production en cassant les prix si besoin est
  - Degré de différenciation du produit. Les industries dans lesquelles les produits sont des matières premières génèrent plutôt une plus grande rivalité
  - Coûts de remplacement. La rivalité est réduite quand les acheteurs ont des coûts de permutation élevés
  - Objectifs stratégiques. Si les concurrents poursuivent des stratégies agressives de croissance, la rivalité sera plus intense. Si les concurrents simplement "traient" les bénéfices dans une industrie mûre, le degré de rivalité est en général bas
  - Barrières de sortie. Quand les barrières de sortie d'une industrie sont élevées, les concurrents tendent à montrer une plus grande rivalité.

## 221- Analyse de la demande

La demande est considérée comme l'étude des consommateurs à atteindre. Cette étude a pour objet de faire savoir qui seront les utilisateurs potentiels qualitativement, pour les connaître au mieux, et afin de les attirer le plus rapidement.(1)

### Figure de l'analyse de la demande :

#### Analyse du besoin -> produits -> distribution

Selon l'étude de marché que nous avons effectuée sur le lieu de lancement à la Commune Rurale d'Alasora, nous retracons ci-après un tableau monographique du lieu de lancement.

**Tableau 3: Tableau monographique de la Commune Rurale d'Alasora**

Superficie	Situation démographique	Nombre de paysans	Nombre en âge de travailler [18-60]ans	Superficie des exploitations en ha	Type d'exploitation
44km2	33.800 habitants	21.970paysans, soit 65%	17.576paysans, soit 80%	770ha	Riz- légumes-cultures vivrières

(source: Commune Rurale d'Alasora)

Elevage	Cheptel	Nombre
	Bovins	10.296
	Porcins	244
	Akoho gasy	18.503

(source: Commune Rurale d'Alasora)

Transformations alimentaires		
Décortiqueuse	Nombre	Production annuelle
	05	9.600tonnes

(source: Commune Rurale d'Alasora)

(1) Source: Cours de Marketing, 4<sup>ème</sup> année, Université d'Antananarivo

**Association siégeant à Alasora œuvrant pour le développement rural en particulier**

- Association FIVOARANA
- Association AINA sy VONJY
- FITAFAMA
- Vondron'ny Tantsaha Mpamokatra Miray

(source: Commune Rurale d'Alasora)

**Moyens de locomotion**

- Charrettes
- Marche
- Taxi-be
- Camions
- Voitures légères

(source: Commune Rurale d'Alasora)

Ces tableaux nous permettent de tirer les points ci-après:

- la Commune Rurale d'Alasora a une forte potentialité en matière d'agriculture qu'en élevage et qu'il faudra exploiter;
- plus de la moitié de la population sont des paysans;
- les associations œuvrant pour le développement rural ne sont pas en restes;
- le problème majeur de ces paysans est le moyen de locomotion; la plupart du temps ils marchent pour transporter leurs produits du village jusqu'au lieu de destination

Par ailleurs, donnons les axes routiers de la Commune Rurale d'Alasora :

	Axes routiers			Km	Etat
1	Ankadindratombo	-	Ambohimanandraisoa	1	Pavé
2	Ambohimanandraisoa	-	Alatsinainy (Miadana)	1	Goudronné
3	Ambohimanandraisoa	-	Ankadievo	1,5	Route en terre
4	Ankadindratombo	-	Mahatsinjo	4	Route en terre
5	Alasora	-	Mahatsinjo	1	Pavé
6	Alasora	-	Ampahibato	5	Route en terre
7	Alatsinainy	-	Mandrangobato	5	Route en terre
8	Alatsinainy	-	Ambohitromby	1	Route en terre
9	Ambohimanandraisoa	-	Ambodivondava	2,5	Pavé
10	Ambodivondava	-	Mendrikolovana	2,5	Route en terre
	Miadana				

(Source : Commune Rurale Alasora)

Etant donné l'état des routes intérieures de la Commune, la plupart non revêtue ou en mauvais état ; l'utilisation du tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" répond exactement à la demande des paysans, c'est à dire pour que l'état actuel de ces routes ne se dégrade davantage.

Admettons que dans un foyer il y a en moyenne six personnes, dont 02 adultes et 04 enfants. Il y aura pour la commune d'Alasora 3661 foyers, soit nombre de paysans divisé par six ou  $21970 \text{ paysans} / 6 = 3.661 \text{ foyers}$

Selon notre enquête par la méthode du face à face, nous avons constaté que 85% des paysans étaient d'avis favorable pour l'acquisition du tricycle, et que 15% seulement étaient dans l'incertitude.

La demande de la commune concernée sera ainsi de 3312 foyers, soit 3.661 foyers \* 85%. Donc, 3112 foyers correspondant à 3112 tricycles.

Donnons une vue globale des demandes à venir mensuelles pour la Commune Rurale d'Alasora:

	<b>1<sup>ère</sup> année</b>	<b>2<sup>ème</sup> année</b>	<b>3<sup>ème</sup> année</b>	<b>4<sup>ème</sup> année</b>	<b>5<sup>ème</sup> année</b>
Futures demandes par mois	100	140	200	260	350
Futures demandes par an	1200	1680	2400	3120	4200
Futures demandes cumulés par an	1200	2880	5280	8400	12600

Le cumul des futures demandes sont à repartir suivant la monographie et les enquêtes à mener ultérieurement.

## **222- Analyse de l'offre**

Une réflexion sur l'offre de l'Entreprise précédera l'analyse de la concurrence et les principaux utilisateurs du produit.

Nous donnons ainsi l'offre de l'Entreprise en cinq ans :

	<b>1<sup>ere</sup> année</b>	<b>2<sup>eme</sup> année</b>	<b>3<sup>eme</sup> année</b>	<b>4<sup>eme</sup> année</b>	<b>5<sup>ème</sup> année</b>
Production Journalière	3	4	4	5	5
Production Mensuelle	85	90	97	100	103
Production Annuelle	1.000	1.080	1.160	1.200	1.240

Pendant la première année, la production sera de 1000 unités correspondant à une phase de démarrage et de promotion.

Cette production augmentera d'une manière linéaire, soit de 1000 unités par an, supposée conforme à la structure de l'Entreprise, tant du point de vue des infrastructures de production (atelier, ,matériels, ... ) que de la main d'œuvre à embaucher.

Cette progression de la production est réalisable grâce à la compétence et au savoir--faire du personnel, ainsi qu'à une modernisation éventuelle du matériel de production.

Les produits auront certainement une qualité conforme aux travaux des paysans, avec un aspect extérieur attrayant par sa couleur, robuste de par sa qualité, et facile à conduire et à entretenir.

Par ailleurs, le prix de vente d'un tricycle sera de 200.000Ariary l'unité et dont il sera très abordable aux paysans comparativement au coût d'une charrette à bœufs, laquelle est en moyenne de 1.000.000Ariary (1) puisqu'il ne représente que 20% du coût d'une charrette, alors que la charge utile à transporter est de 250 kg contre 500 kg pour celle de la charrette soit 50% de la charge de la charrette.

(1) Source: Bureau OTIV, Commune Rurale d'Alasora, juin 2008

De plus, le tricycle est doté d'une vitesse kilométrique plus vite que celle de la charrette à bœufs, puisqu'il parcourt en moyenne 15 km/heure, contre 4 km/heure pour la charrette, faisant une distance de 5 fois plus que celle effectuée par la charrette pour une durée déterminée.

## **223- Identification de la clientèle ciblée et niveau de la concurrence**

### **2231- Identification de la clientèle ciblée:**

La commercialisation de nos produits suit un parcours direct, c'est à dire de l'Entreprise vers utilisateurs directement.

#### **Figure du circuit de distribution :**

##### **Entreprise -> utilisateurs**

Nos clients sont des paysans producteurs de grande masse.

Nos clients potentiels sont ceux qui peuvent utiliser nos produits, ou bien ceux qui utilisent des produits similaires ou concurrentiels.

### **2232-Niveau de la concurrence:**

D'une part les concurrents, sujets prépondérants sur le marché, constituent un élément considérable de l'environnement proche de notre produit. D'autre part, dans les pays en voie de développement comme Madagascar, la stratégie offensive est la mieux adaptée. Et l'Entreprise va faire face aux concurrents directs et indirects.

#### **1<sup>er</sup> type de concurrents : Les concurrents directs:**

Les concurrents directs sont ceux qui produisent le même type de produit que le notre, fabriqués par les Entreprises existantes, tels que le fabricant de tricycles à Mahatsara Manakara, ACAMECA Antsirabe, la CFAMA Ivory Antsirabe (1)

**2<sup>ème</sup> type de concurrents : Les concurrents indirects :**

Les concurrents indirects sont ceux qui produisent du matériel, lequel peut remplacer nos produits, encore appelés « produits similaires» à savoir: la charrette à bœufs, le pousse-pousse, la marche., suivant les indications ci-après :

**Tableau 5: Informations sur les produits concurrents:**

en Ariary

	Fourchette de prix	Vitesse en km/h	Charges
<b>Moyen Intermédiaire de Transport à énergie animale</b>	[1.000.000 à 1.500.000]	4 km/heure	500 kg
<b>Moyen Intermédiaire de Transport à énergie humaine</b>	[100.000 à 250.000]	3 km/heure	300 kg
<b>Marche</b>		3 km/heure	1 personne/sac de 30 kg

(Source: INSTAT Anosy, juin 2008 )

**224-- Etude de la Part de marché et cycle de vie du produit**

**2241- Etude de la part de marché:**

La part de marché étant l'ensemble des unités d'un produit ou de leur valeur marchande, exprimé en pourcentage du nombre d'unités total vendu par la concurrence, dans un marché donné.

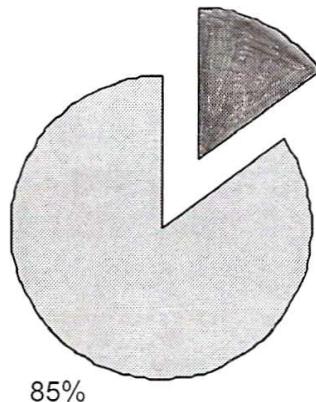
Un marché est ouvert lorsqu'il y a une potentialité certaine. C'est un créneau auquel l'Entreprise peut pénétrer en tant que nouveau produit. Ainsi la pénétration sur le marché n'aura pas d'obstacle, puisque la concurrence directe n'existe pas encore dans la commune choisie, ni même dans la région d'Analamanga. Possibilité d'extension indéterminée sur les communes voisines et dans toute la région d'Analamanga.

(2)Source: réseau MITA « Moyens Intermédiaires de Transports Améliorés », Antsirabe.

Par extension, même toutes les régions de Madagascar seront ciblées. D'après notre enquête énoncée précédemment, 85% du marché pourront être alloué à notre produit et le reste (15%) aux concurrents indirects.

15%

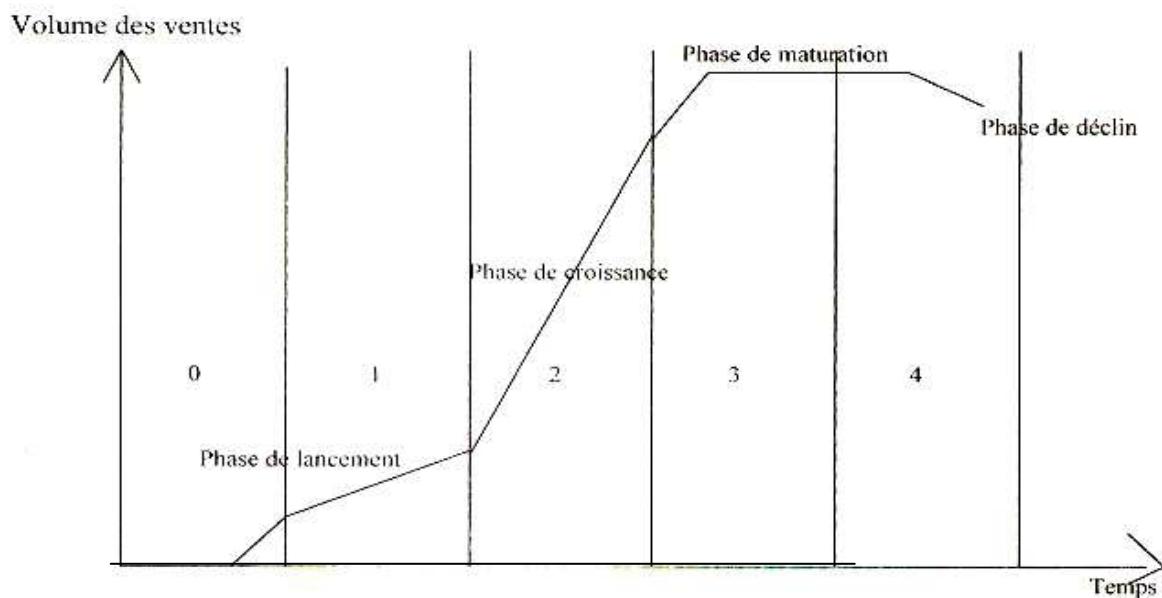
Concurrents indirects



Marché occupé ~ Marché ciblé

## 2242- Cycle de vie du tricycle:

Il est à rappeler que notre étude se situe dans la première phase qui est la phase de lancement.



Détaillons ces phases un par un:

**1<sup>ère</sup> phase : Phase de lancement:**

Après la mise au point, la phase de lancement consiste à faire la distribution du tricycle sur le marché d'Alasora:

- Les ventes sont faibles mais vont enregistrer une croissance significative;
- La gamme du produit est encore limitée sur les tricycles stéréotypés;
- Le prix est bas à raison de 200.000Ar l'unité;
- La distribution du produit est intensive,
- Les dépenses de publicité à la Radio Nasionaly Malagasy ou R.N.M. sont importantes.

**2<sup>ème</sup> phase : Phase de croissance:**

Cette deuxième phase consiste à réaliser une augmentation des ventes, à accroître de la clientèle:

- La concurrence commence à apparaître.
- Les ventes sont en forte progression, la production se fait en grande série, le prix stagne, la distribution s'élargit, et les actions promotionnelles sont poussées.

**3<sup>ème</sup> phase: Phase de maturité:**

Cette troisième phase parle du plafonnement des ventes et des fortes pressions des concurrents:

- Les ventes progressent à un rythme faible, il y a une possibilité de modifications (personnalisées) du produit, le prix peut être réajusté par rapport à la concurrence, le service fourni au client est très important, et les actions promotionnelles sont au maximum.

**4<sup>ème</sup> phase : Phase de déclin:**

Dans cette quatrième phase, l'Entreprise enregistre une forte régression des ventes. Le coût de production des produits diminue, l'Entreprise fait une promotion par le prix, les dépenses de publicité sont réduites, et une nouvelle promotion pour relancer le produit est à lancer.

## **CONCLUSION**

Bref, les paysans de la Commune Rurale d'Alasora sont des paysans actifs, qui veulent embrasser un changement dans leur production agricole, une amélioration de leur moyen de transport, voire une amélioration de leur niveau de vie.

Dans cette première partie, nous avons démontré que ce projet de fabrication et de commercialisation du tricycle de transport est un projet très porteur, pérenne, dont chaque foyer ou famille de paysans pourra tirer profit.

Par ailleurs, une stratégie offensive adaptée à notre projet nous permettra de définir les actions à entreprendre en marketing dans le but d'imposer notre tricycle "FIMIAM ou FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" dans la Commune Rurale d'Alasora.

Si tels sont dits dans la description générale du projet, qu'en est-il de la conduite du projet?

## **PARTIE II :**

### **CONDUITE DU PROJET**

## **PARTIE II: CONDUITE DU PROJET**

Le tricycle de transport étant moderne, robuste et pratique, notre objectif, dans cette deuxième partie serait d'avoir les précisions sur les facettes techniques du projet, mais également, de savoir tous les aspects organisationnels du projet, afin de mieux les gérer.

Pour réaliser cette deuxième partie, nous nous sommes documentés pour l'étude technique, et nous nous sommes référés au cours d'organisation

Nous allons ainsi parler des études techniques, en premier lieu, et parler de l'aspect organisationnel, en second lieu.

## **CHAPITRE 1: ETUDES TECHNIQUES**

Les études techniques du projet sont l'une des plus importantes phases du projet.

Elles ont pour objectif de faire connaître, comment le tricycle de transport est- il fabriqué concrètement, et de connaître si le projet est faisable techniquement.

### **11- Processus de fabrication**

Le processus de fabrication est composé de toutes les étapes à suivre pour fabriquer un tricycle de transport. Il s'agit de suivre les étapes suivantes:

Etape 1: Confection caisson avec armatures

Etape 2: Adaptation du cadre du vélo

Etape 3: Assemblage du cadre et du caisson

Etape 4: Montage des roues du tricycle

Etape 5: Montage des accessoires

Etape 6: Peinture

Etape 7: Essai

Etape 8: Finition

#### **Etape 1: Confection caisson avec armatures**

- Découpe des feuilles suivant les dimensions voulues, afin d'obtenir le caisson;
- Découpe de chaque angle suivant les dimensions de la profondeur du caisson;
- Pliage de chaque aile pour obtenir la profondeur du caisson;
- Découpe des tubes rectangulaires et des tubes carrées pour servir d'armatures du caisson, selon les dimensions respectives: tubes rectangulaires pour servir de longeron, tubes carrées pour renforcer chaque partie du tôle (fond, partie latérale, devant, dos);
- Soudure des tubes d'armatures à chaque partie des tôles correspondants;
- Il est également soudé sur les ailes latérales du caisson, des dispositions en tube carré pour fixer les arceaux en tige, lesquels servent à supporter la toile en plastique.

## **Etape 2: Adaptation du cadre du vélo**

Les cadres classiques pour vélo fera encore l'objet d'une petite transformation, pour qu'il puisse s'adapter au tricycle, par l'adaptation d'un embout pouvant être assemblé à celui du caisson.

## **Etape 3: Assemblage du cadre et du caisson:**

- Le cadre du vélo déjà conçu pour le tricycle diffère quelque peu du cadre classique de bicyclette
- Assemblage de l'embout du cadre de vélo à celui du longeron dont la fixation se fait par boulon, et renforcée par soudure.

## **Etape 4: Montage des roues du tricycle:**

- La roue avant se monte comme celle d'une bicyclette classique, par des fixations sur l'axe de la roue;
- Les roues arrières sont montées sur un essieu, et fixées à chacune de ses extrémités par boulons;
- L'essieu est fixé par la suite sur le caisson, par des boulons.

## **Etape 5: Montage des accessoires:**

- Montage du guidon et des accessoires sur le guidon dont les manettes des freins, le klaxon;
- Montage des accessoires de freinage sur les trois roues;
- Montage des pédales et accessoires, et de la chaîne;
- Montage des accessoires électriques, pour la phare de devant et des feux rouges à l'arrière.

## **Etape 6: Peinture:**

Différentes couches de peinture du cadre et du caisson, suivant la couleur appropriée de chaque série (bleue ou verte ou rouge ou grise).

### **Etape 7: Essai:**

Chaque tricycle, après peinture, est prête à être passé à l'essai, c'est à dire essai si tous les mécanismes fonctionnent normalement, et essai également sur un petit parcours de chemin au sein du domaine de l'Entreprise.

### **Etape 8: Finition:**

Après essai, chaque tricycle doit faire l'objet d'une finition, c'est à dire d'une mise au point ou réglage des mécanismes trouvés défectueux, ou ne répondant pas tellement aux attentes (par exemple: freinage, jeu de pédales, éclairage)

Après cette dernière étape, le tricycle sera rangé dans le magasin de stockage des produits finis, et sera prêt pour être commercialisé.

## **12- Moyens de production**

Ce sont tous les moyens matériels et équipements utilisés afin de produire le tricycle de transport.

D'après l'étude que nous avons faites, la part de marché est encore très vaste (85%), la production n'arrivant pas encore à satisfaire la demande des clients.

Nous allons ainsi donner le tableau de prévision de production annuelle.

**Tableau 6: Tableau de prévision de la production annuelle**

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
<b>Couleurs</b>					
<b>Bleue</b>	250	270	290	300	310
<b>Verte</b>	250	270	290	300	310
<b>Rouge</b>	250	270	290	300	310
<b>Grise</b>	250	270	290	300	310
<b>Total</b>	<b>1.000</b>	<b>1.080</b>	<b>1.160</b>	<b>1.200</b>	<b>1.240</b>

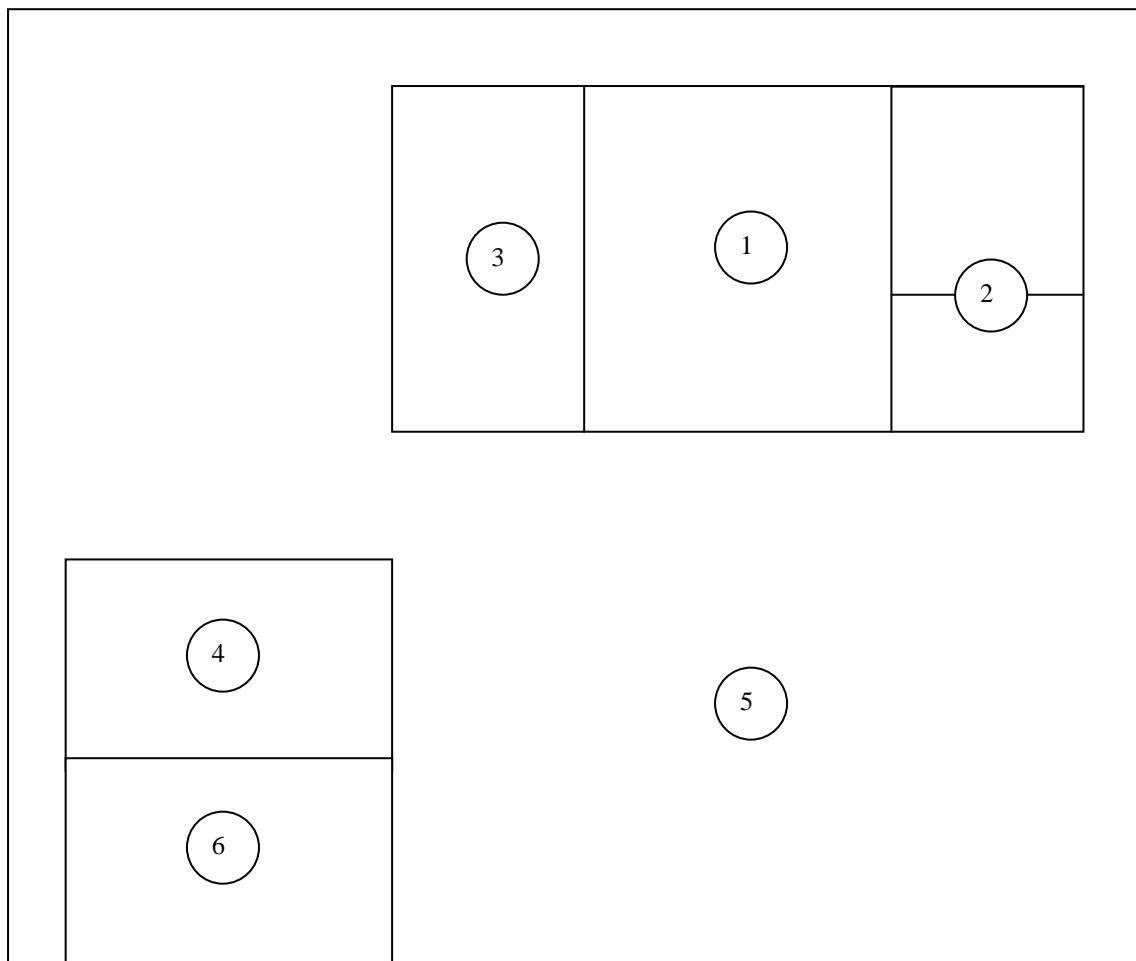
Nous distinguons les moyens matériels des moyens techniques:

**121- Les moyens matériels:**

➤ **Immobilisations composées de:**

- Terrain d'une superficie de 300m<sup>2</sup>: départagé en 80m<sup>2</sup> pour l'Atelier, 30m<sup>2</sup> pour le magasin de stockage, 30m<sup>2</sup> pour le Bureau et 42m<sup>2</sup> pour le garage.

Ci après le plan simplifié de l'usine:



- (1) Atelier: 80 m2
- (2) Magasin de stockage: 30m2
- (3) Bureau: 30m2
- (4) Garage: 42m2
- (5) Superficie totale: 300m2
- (6) Maison d'habitation

- Construction
- Aménagements

➤ **Matériels et outillages composés de:**

- Poste de soudure: Matériel pour faire souder des métaux;
- Tronçonneuse: Matériel pour couper les tôles planes et les tubes carrés et rectangulaires;
- Etau: Matériel pour servir d'immobiliser un acier en vue de le couper;
- Meule électrique: Matériel pour raffiner un métal en surplus (exemple: rectification d'un boulon, ou pour enlever la bordure d'un tube qui dépasse);
- Scie électrique: Matériel pour couper les tubes carrés ou autres aciers;
- Pistolet: Matériel pour peindre le tricycle;
- Petits outillages: ce sont les diverses clés comme clé plate, clé mollette, suivant les dimensions, ou diverses pinces, divers tournevis, des marteaux;
- Plieuse: Matériel pour plier les tôles afin d'obtenir la forme d'un caisson;
- Guillotine: Matériel pour couper les tôles et les tubes carrés.

➤ **Matériels et mobiliers de bureau composés de:**

- Tables de bureau
- Chaises
- Armoires
- Etagères
- Meubles de rangement
- Installations électriques et eau
- Ligne téléphonique

➤ **Matériels informatiques composés de:**

- Ordinateurs pentium IV
- Imprimante
- Onduleur

➤ **Matériel de transport d'occasion:** une camionnette de 1,5tonnes

**122- Les moyens techniques:**

➤ **Matières premières comme:**

- Bicyclettes,
- Tôle plane,
- Tube carré,
- Tube rectangulaire,
- Peinture

➤ **Charges constituées de:**

- Primes d'assurance: Factures d'assurances incendies et vol de l'Atelier;
- Redevances téléphoniques: Factures TELMA, ORANGE et CELTEL;
- Charges du personnel: Salaires du personnel;
- Taxes professionnelles: I.B.S. et T.V.A. à payer;
- Services bancaires: Agios à payer;
- Charges sociales: CNAPS et OSTIE à payer;
- Frais d'eau et électricité: Factures mensuelles de la JIRAMA.

## **Conclusion**

Bien suivre minutieusement chaque étape du processus de fabrication, de la confection des caissons avec armature jusqu'à la finition, en premier lieu, et de se procurer des moyens de production matériels et techniques à la hauteur, en second lieu, constituent les conditions fondamentales à remplir par l'Entreprise lui permettant d'atteindre ses objectifs de pérennité, de développement et de rentabilité.

Ce chapitre nous a permis de démontrer la faisabilité technique du projet, et nous a permis de savoir concrètement les cotés techniques approfondis du projet, dont une vue sur la prévision de production annuelle.

## CHAPITRE 2: ASPECTS ORGANISATIONNELS

L'aspect organisationnel du projet est indispensable car une bonne organisation d'ensemble de l'Entreprise est la clé d'une bonne réussite d'un projet.

Les idées du promoteur sont bien en ordre, la conception du projet est bien définie, la détermination de chaque étape du processus de production est bien établie, la disposition du bureau et de l'atelier est bien étudiée: tout cela doit constituer la bonne organisation de l'Entreprise.

L'objectif de ce chapitre est d'assurer une gestion optimale des matériels, et d'assurer qu'il y ait le bon responsable à la bonne place.

Nous allons parler des ressources matérielles et des ressources humaines.

### 21- Les ressources matérielles

L'approvisionnement initial en ressources matérielles est indispensable pour l'accomplissement des tâches, allant de la première production du tricycle de transport, afin de pouvoir les commercialiser. Les approvisionnements pour chaque moyen matériel sont détaillés dans les tableaux ci-après:

**Tableau 7: Approvisionnement en Matière Première pour une unité de tricycle à produire:**

Matériels	Unité	Quantité
Bicyclette complète	U	1
Tôle plane noire	Feuille 8/10 <sup>eme</sup>	1,15
Tube carré	Barre 16x16	0,5
Tube rectangulaire	Barre 30 x 20	1,28
Peinture	Kg	1
Baguettes soudure	Tige	40
Divers accessoires	Lot	1

( Source: Source propre)

**Tableau 8: Tableau d'approvisionnement annuel des Matières Premières:**

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Cadre bicyclette	800	800	900	900	1000
Tôle plane noire	600	600	675	675	750
Tube carrée noire 16*16	1600	1600	1800	1800	2000
Tube rectangulaire	500	500	560	560	625
Accessoires	800	800	900	900	1000
Peinture	800	800	900	900	1000

( Source: Source propre)

**Tableau 9: Tableau d'approvisionnement initial en Matériels et Outils:**

<b>Rubriques</b>	<b>Nombre</b>
Postes de soudure électrique	02
Postes de soudure autogène	02
Tronçonneuses	02
Meules électriques	02
Scies électriques	02
Plieuses	02
Guillotines	02
Etaux	02
Accessoires pour peinture	02
Lot de petits outillages	02
Groupe électrogène	01

( Source: Source propre)

**Tableau 10: Tableau d'approvisionnement initial en Matériel et Mobilier de Bureau:**

<b>Rubriques</b>	<b>Nombre</b>
Tables	06
Chaises	12
Meubles de rangement	02
Armoires	02
Etagères	02

( Source: Source propre)

**Tableau 11: Tableau d'approvisionnement initial en Matériel Informatique et Bureautique:**

<b>Rubriques</b>	<b>Nombre</b>
Ordinateur	01
Imprimante	01
Onduleur	01

( Source: Source propre)

La gestion de ces ressources matérielles s'effectuera par la méthode du "FIRST IN FIRST OUT ou FIFO", c'est à dire qu'à leur sortie de magasin ou à l'inventaire, les marchandises et matériels sont évalués en considérant que le premier bien entré soit le premier bien sorti. Un système de suivi permanent dans le cadre de la comptabilité sera mise en place à cet effet.

Ces ressources matérielles seront à gérer par les hommes ,qui seront à leur tour gérer dans la gestion des ressources humaines.

## **22-Les ressources humaines**

Comme la personne humaine est la plus précieuse des richesses, réaliser un tel projet de fabrication et de commercialisation d'un tricycle de transport, nécessite obligatoirement un personnel intelligent, dynamique, motivé et bien formé.

Dans ce projet, la gestion des ressources humaines se gère avec le système du POC (1), où, il faut Planifier ce qu'il faut faire , Organiser ce qu'on doit faire, et Contrôler ce qui est fait et à faire. Ce principe s'applique à la gestion de l'équipe à chaque étape de son existence.

Notre entreprise est managée dans sa globalité, c'est à dire que le Gérant applique l'ensemble des méthodes de gestion des ressources humaines aux divers services.

La planification de l'Entreprise consiste à organiser l'Entreprise dans tous les domaines suivant un plan bien défini.

(1) Source: RAZAFIMBAHINY Christian Alphonse, Manuel de la réussite, 2007, page 78.

Il s'agit entre autres, de planifier le cycle de production, les tâches de chaque employé, les actions en marketing, les prévisions de ventes et de livraisons, suivant une fréquence quotidienne, hebdomadaire, mensuelle et annuelle.

Le Contrôle consiste entre autres, à vérifier les tâches effectuées par chacun des employés, à vérifier physiquement le stock des matériels par rapport au stock théorique périodique, Le Contrôle pourra se faire au milieu des tâches, ou à la fin de celles-ci.

La Direction est le premier responsable dans l'Entreprise, surtout dans le contrôle des activités.

Une formation de base est dispensée au personnel lors de son entrée dans l'Entreprise, et que d'autres formations complémentaires leur sont donnés au fur et à mesure.

Chaque personnel est tenu d'être polyvalent en dépit du titre du poste, c'est à dire que chacun pourrait être appelé temporairement à aider quelqu'un d'autre dans un autre département.

Chaque personnel est également tenu d'adhérer à un but commun dont la commercialisation au maximum du tricycle et d'emmener le maximum de profits pour l'Entreprise.

Chaque personnel est tenu, finalement, d'accomplir une performance supérieure, de donner le meilleur de lui-même et de transmettre son savoir-faire aux autres.

Et chacun est responsable de son travail et est responsable des résultats engendrés par son travail.

Par ailleurs, le personnel perçoit un salaire en échange de leur travail fourni pour l'Entreprise. Ce salaire est défini suivant la grille salariale des Entreprises privées, et modifiée compte-tenu des primes de motivation octroyée aux employés.

**Tableau 12: Tableau des salaires mensuels pour la première année**

en Ariary

<b>Rubriques</b>	<b>N</b>	
	<b>Nb</b>	<b>Salaire mensuel / pers</b>
Gérant	01	400.000
Cadres	03	300.000
Chef d'atelier	01	200.000
Employés	03	175.000

Ouvriers spécialisés	06	150.000
Chauffeur	01	150.000
Agents de sécurité	03	120.000
Agent de manutention et de surface	02	80.000
<b>Total</b>	<b>20</b>	

L'organisation du personnel est fixé à partir de l'organigramme suivant, qui a à sa tête le gérant, suivi des responsables ou collaborateurs et des agents.

Nous donnons ci-après le tableau prévisionnel récapitulatif de l'effectif:

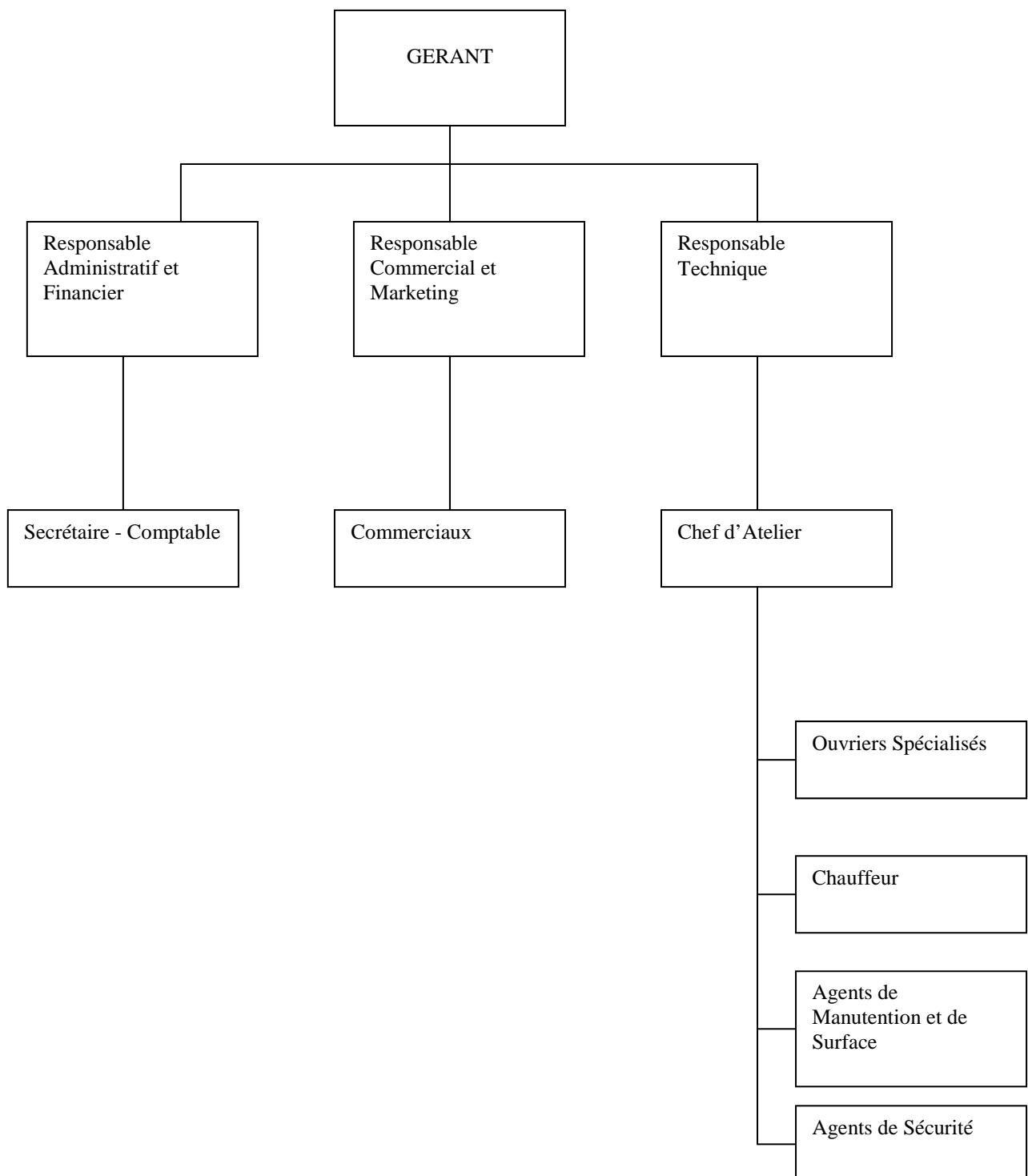
**Tableau 13: Tableau prévisionnel récapitulatif de l'effectif**

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Gérant	01	01	01	01	01
Cadres	03	03	03	03	03
Chef d'atelier	01	01	01	01	01
Employés	03	03	03	03	03
Ouvriers spécialisés	06	06	08	08	10
Chauffeur	01	01	01	01	01
Agent de sécurité	03	03	04	04	04
Agents de manutention	02	02	02	02	02
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>25</b>

( Source: Source propre)

Présence, vigilance et persévérence sont les traits communs du profil que nous devons rechercher chez les personnes devant assumer de telles fonctions.

Ci-après l'organigramme de l'entreprise:



Durant la première année, la société est une Entreprise Individuelle qui emploiera vingt personnes.

<b>Département administratif et financier</b>		<b>Département commercial et marketing</b>		<b>Département technique</b>	
01	Responsable	01	Responsable Commerciaux	01	Responsable
01	Secrétaire Comptable	02		01	Chef d'atelier
				06	Ouvriers spécialisés
				01	Chauffeur
				02	Agent de manutention et de surface
				03	Agents de sécurité

Donnons les principales tâches, missions et responsabilités de chaque employé responsable:

**1<sup>er</sup> poste: Le Gérant**

Administrer dans sa globalité la société ;  
 Superviser la gestion de la société sur tous les plans ;  
 Etre le représentant de la société lors des foires ou des salons ;  
 Négocier et être un interlocuteur des organes externes.  
 Pouvoir de décision  
 Motiver l'équipe  
 Planifier le budget  
 Gérer le patrimoine  
 Superviser la comptabilité, la trésorerie, et la caisse  
 Superviser l'administration en général  
 Gérer le personnel  
 Pouvoir de signatures  
 Superviser la qualité de la production  
 Responsable de la qualité

**Qualification du Gérant:** BACC+4 en Gestion, quatre années d'expériences professionnelles en Management.

Le promoteur du projet étant le Gérant même du projet, dont nous donnons ci-après les renseignements généraux lui concernant:

**Nom** : ANDRIAMANEHO

**Prénoms** : Patricia Faratiana

**Née le** : 06 Janvier 1982

**Situation de famille** : Célibataire

**Nationalité** : Malagasy

**Adresse** : Lot VB 83 Ambatoroka

**2<sup>ème</sup> poste: Le responsable administratif et financier**

Seconder le Gérant

Responsable de la comptabilité, de la trésorerie, de la caisse

Superviser tout le personnel

Deuxième pouvoir de signatures

Responsable de la paie, des contrats du personnel, du recrutement, de la gestion des carrières

Effectuer les déclarations fiscale et sociale

**Qualification du Responsable administratif et financier:** BACC+3 en Gestion, deux années d'expériences dans un poste similaire.

**3<sup>ème</sup> poste: La secrétaire - comptable**

Saisir des dossiers de compte : tableau de bord et états financiers

Maintenir les cahiers de charge

Assurer les travaux de recouvrement

Payer les salaires

Faire des travaux de routine de l'administration

Accueillir les visiteurs

Gérer les courriers

Assurer les travaux de secrétariat

Gérer les appels téléphoniques

**Qualification de la secrétaire- comptable:** BACC+2 en Gestion, une année d'expérience professionnelle dans un poste similaire.

**4<sup>ème</sup> poste: Le responsable commercial et marketing**

Collaborer étroitement avec le Gérant  
Définir, concevoir, mettre en place les politiques marketing de la Société  
Contacter directement les fournisseurs pour l'amélioration des relations  
Superviser les commerciaux  
Responsable de l'approvisionnement

**Qualification du responsable commercial et marketing:** BACC+3 en Marketing, deux années d'expériences dans un poste similaire.

**5<sup>ème</sup> poste: Les commerciaux**

Prospecter des clients  
Gérer la clientèle  
Fournir des services de qualité aux clients  
Vendre les produits  
Maintenir une bonne image de l'entreprise et du produit  
Assurer une bonne publication du produit et de l'entreprise aux consommateurs

**Qualification des commerciaux:** Niveau BACC+2 en commerce, une année d'expérience professionnelle dans un poste similaire

**6<sup>ème</sup> poste: Le responsable technique**

Maintenir une étroite relation avec le gérant et les ouvriers spécialisés dans la production  
Optimiser la production et le cahier de production  
Enregistrer les entrées et sorties des produits  
Responsable de la qualité

**Qualification du responsable technique:** BACC+3 en ouvrage métallique, deux années d'expériences professionnelles dans l'ouvrage métallique.

**7<sup>ème</sup> poste: Le chef d'atelier**

Acheter les matières premières  
Superviser le travail des ouvriers et l'entretien des machines  
Responsable de l'hygiène et de la sécurité de l'atelier  
Responsable de la qualité

**Qualification du chef d'atelier:** Niveau BACC+2 en ouvrage métallique, une année d'expérience professionnelle dans un atelier

**8<sup>ème</sup> poste: Les ouvriers spécialisés**

Confectionner les caissons  
Adapter les vélos  
Assembler les cadres et les caissons  
Assurer les détails techniques  
Monter les roues  
Monter les accessoires  
Assurer la peinture

**Qualification des ouvriers spécialisés:** Notion en ouvrage métallique, expérience dans un atelier

**9<sup>ème</sup> poste: Le Chauffeur**

Responsable de la livraison des marchandises  
Effectuer les Courses de l'Entreprise

**Qualification du chauffeur:** Permis B et C, une année d'expérience en tant que chauffeur

**10<sup>ème</sup> poste: Les agents de manutention et de surface**

Assurer le nettoyage de l'atelier, du magasin de stockage, du bureau et de l'enceinte

Assurer les travaux de manutentions des matières premières et des produits finis

**Qualification des agents de manutention:** Niveau CEPE.

**11<sup>ème</sup> poste: Les agents de sécurité**

Assurer la sécurité de l'atelier, du magasin de stockage, du bureau et de l'enceinte

**Qualification des agents de sécurité:** Niveau BEPC, pratique d'un art martial, expérience en tant qu'agent de sécurité, sans antécédent professionnel.

## **CONCLUSION**

Les ressources matérielles sont à gérer par les hommes ,qui seront à leur tour gérer dans la gestion des ressources humaines.

Par ailleurs, toutes les tâches sont interdépendantes et tout le personnel est interdépendant.

Les ressources humaines et les moyens matériels constituent les ressources clés, principaux facteurs de la réussite de l'entreprise. Avec cette équipe très performante et ces bons matériels, l'entreprise ne pourra que voir sa productivité et sa rentabilité s'accroître.

## **PARTIE III:**

### **ETUDES FINANCIERES**

### **PARTIE III: ETUDES FINANCIERES**

La politique générale est l'expression globale et synthétique de la logique suivie en longue période par le chef d'Entreprise.

Toutefois, les études de la croissance, de la rentabilité et de la pérennité de l'Entreprise, lesquelles s'articulent autour des études financières, en forment ses fondements généraux.

Aussi, nous aborderons ces dernières en préconisant les investissements et financements nécessaires pour son démarrage.

Nous verrons ensuite les études de rentabilité du projet, laquelle demeure l'objectif principal de toute Entreprise.

Nous terminons cette étude par l'évaluation du projet, afin de mesurer l'impact des investissements, tant pour l'Entreprise elle-même que pour l'environnement socio-économique, objet de la mise en place de ce projet.

## **CHAPITRE 1: INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENT.**

La situation financière d'une Entreprise est une donnée évolutive. Elle est à la fois la résultante de tous les actes de gestion accomplis durant la période considérée, et de l'influence de l'environnement dans lequel s'inscrit l'Entreprise.

Sa pérennité et son aptitude à honorer ses engagements financiers, et à remplir son objectif socio-économique, dépendent ainsi étroitement de sa rentabilité financière.

Aussi, pour se créer et se développer, l'Entreprise a besoin de ressources financières, dont les Capitaux Propres essentiellement pour subvenir à ses investissements, ainsi qu'un Fonds de Roulement et des ressources à court terme, pour son fonctionnement.

### **11-Investissements**

Un investissement est l'action de placer dans une Entreprise des capitaux destinés à son équipement, à l'acquisition des moyens de production. Investir, c'est ainsi utiliser des ressources financières actuelles pour acquérir des actifs non consommables, dont l'utilisation doit générer des ressources financières futures échelonnées dans le temps.

L'Entreprise a besoin de ressources adéquates, formées essentiellement des Capitaux Propres, et des ressources d'ordre externe, réalisées à partir des emprunts bancaires.

#### **111- Les Capitaux Propres**

Placés en haut du bilan, ils forment les principales ressources permanentes de l'Entreprise, afin de réaliser ses investissements, dont les Immobilisations.

Les Capitaux Propres sont les intérêts résiduels des participants aux capitaux propres de l'entité dans ses actifs après déduction de ses passifs.(1)

(1) Source: Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget, PLAN Comptable Général 2005, page 48

Toutefois, les capitaux propres de cette Entreprise sont formés uniquement du Capital Social, à hauteur de 20.000.000Ar, dont 10.000.000Ar d'apport en numéraire et 10.000.000Ar d'apport en nature ou terrain.

**Nous donnons ainsi la comptabilisation des Capitaux Propres.**

en Ariary

<b>Compte d'Actif</b>	<b>Compte du Passif</b>	<b>Rubriques</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
101	456	Capital social Associés, opérations sur capital	20.000.000	20.000.000
512	101	Banque Capital	10.000.000	10.000.000
211	101	Terrain Capital	10.000.000	10.000.000

**112- Les Emprunts**

L'emprunt est une action afin d'obtenir une somme d'argent à titre de prêt bancaire.

Un recours à l'emprunt à Moyen Terme sera motivé pour ses besoins d'investissements, le niveau de ses Capitaux Propres étant insuffisant.

Ce recours contribuera également à alimenter le Fonds de Roulement Initial de l'Entreprise, nécessaire pour financer une partie de ses besoins du cycle d'exploitation, pendant les premiers mois de son fonctionnement.

L'Entreprise se doit ainsi, d'emprunter auprès d'une banque primaire, telle que la BOA ou Bank of Africa, afin de compléter ses ressources pour investissements, à savoir:

Montant de l'Emprunt à contracter: 60.000.000Ar

Durée: 60 mois ou 5ans

Taux d'intérêts: 20%

**Comptabilisons cet emprunt.**

en Ariary

Compte d'Actif	Compte du Passif	Rubriques	Débit	Crédit
512	164	Banque Emprunt à moyen terme	60.000.000	60.000.000

Les intérêts ainsi que les mensualités de l'emprunt se calculent d'une manière dégressive. Mais dans la pratique, ces mensualités seront rendues constantes en faisant le rapport de l'ensemble des sommes à rembourser, c'est à dire capital et intérêts, au nombre de périodes qui est de 60mois.

Aussi, nous allons dresser le tableau d'amortissements relatif à cet emprunt en Ariary

**Tableau 14: Tableau d'amortissements de l'emprunt**

Périodes	Capital	Remboursement en capital	Intérêts Mensuels	Mensualités
1	60.000.000	1.000.000	1.000.000	2.000.000
2	59.000.000	1.000.000	983.333	1.983.333
3	58.000.000	1.000.000	966.667	1.966.667
4	57.000.000	1.000.000	950.000	1.950.000
5	56.000.000	1.000.000	933.333	1.933.333
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
.	.	.	.	.
60	1.000.000	1.000.000	16.667	1.016.667
<b>Total</b>	<b>-</b>	<b>60.000.000</b>	<b>87.500.000</b>	<b>147.500.000</b>

(Source: Source propre)

Le montant total des intérêts sur les 60 périodes est de 87.500.000Ar.

La somme totale à rembourser ou le total des mensualités est ainsi de, 147.500.000Ar, soit  $60.000.000Ar + 87.500.000Ar = 147.500.000Ar$ .

Le remboursement mensuel à payer ou le montant de la mensualité constante à payer par l'Entreprise est de 2.458.333Ar, soit 147.500.000Ar / 60 mois; ou 29.500.000Ar / 12mois.

La part des intérêts annuels à payer est de 17.500.000Ar, soit 87.500.000Ar / 5ans.

Le remboursement en capital annuel à payer est de 12.000.000Ar, soit 60.000.000Ar / 5ans.

Le remboursement annuel (Capital + Intérêts) est de 29.500.000Ar, soit 147.500.000Ar/ 5ans, ou 12.000.000Ar + 17.500.000Ar.

Pour des raisons d'ordre technique ( mise en place de l'Entreprise, première production retardée), nous demandons à notre banque à ce que le premier remboursement soit différé de trois mois.

Nous offrons également à titre de garanties de notre emprunt, les équipements que nous avons acquis par ce crédit, et lesquels seront pris en nantissement par la banque.

**La comptabilisation des remboursements des emprunts serait alors de:**

en Ariary

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
164		Emprunt	12.000.000	
	512	Banque		12.000.000
661		Intérêts des emprunts	17.500.000	
	512	Banque		17.500.000

### **113- Le coût des investissements**

Le coût total des investissements est évalué à 61.250.000Ar. Il est illustré dans le tableau ci-après, et ils peuvent être classés en quatre volets relativement homogènes.

<b>Rubriques</b>	<b>Montant en Ariary</b>
<b>Les investissements divers:</b>	
Frais de développement immobilisable	2.000.000
<b>Les investissements immobiliers:</b>	
Terrain	10.000.000
Construction	25.000.000
<b>Les investissements en équipements techniques:</b>	
Frais de diverses installations techniques	5.000.000
Matériel et outillage	7.500.000
Matériel de transport	10.000.000
Matériel et mobilier de bureau	750.000
Matériel informatique	1.000.000
<b>Total</b>	<b>61.250.000</b>

Il y a également les investissements financiers composés des Prises de participation, d'Avance et d'apport en compte courant, mais que l'Entreprise ne s'est pas encore opté. Nous donnons par la suite les tableaux des investissements ainsi que la comptabilisation, relatifs à chacun des investissements.

**Tableau 15: Tableau des investissements en Terrain, Frais de développement, Construction et Frais de diverses installations techniques.**

<b>Rubriques</b>	<b>Montant en Ariary</b>
Terrain	10.000.000
Frais de développement immobilisables	2.000.000
Construction - Bâtiment	25.000.000
Frais installations techniques	1.500.000
Frais installation électrique	1.500.000
Frais installation eau	500.000
Frais installation téléphonique	500.000
Frais agencement magasin et atelier	1.000.000
<b>Total</b>	<b>42.000.000</b>

**Sa comptabilisation:**

Compte d'Actif	Compte du Passif	Rubriques	Débit	Crédit
211 *	101 *	Terrain Capital	10.000.000	10.000.000

\*rappel car déjà comptabilisé dans paragraphe 111.

Compte d'Actif	Compte du Passif	Rubriques	Débit	Crédit
203		Frais de développement immo	2.000.000	
213		Construction	25.000.000	
215		Frais installations techniques	1.500.000	
215		Frais installation électrique	1.500.000	
215		Frais installation eau	500.000	
215		Frais installation téléphonique	500.000	
218		Frais agencement et atelier	1.000.000	
	512	Banque		32.000.000

**Tableau 16: Tableau d'approvisionnement des Matériels et Outils:**

Rubriques	Nombre	P.U.	Montant en Ariary
Postes de soudure électrique	02	1.200.000	2.400.000
Postes de soudure autogène	02	500.000	1.000.000
Trançonneuses	02	100.000	200.000
Meules électriques	02	100.000	200.000
Scies électriques	02	100.000	200.000
Plieuses	02	250.000	500.000
Guillotines	02	250.000	500.000
Etaux	02	50.000	100.000
Accessoires pour peinture	02	100.000	200.000
Lot de petits outillages	02	100.000	200.000
Groupe électrogène	01	2.000.000	2.000.000
<b>Total</b>			<b>7.500.000</b>

**Sa comptabilisation:**

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
215		Achat de postes de soudure électrique	2.400.000	
		Achat de postes de soudure autogène	1.000.000	
		Achat tranconneuses	200.000	
		Achat meules électriques	200.000	
		Achat scies électrique	200.000	
		Achat plieuses	500.000	
		Achat guillotines	500.000	
		Achat étaux	100.000	
		Achat accessoires peintures	200.000	
		Achat petits outillages	200.000	
		Achat groupe électrogène	2.000.000	
	401	Fournisseurs		7.500.000
401		Fournisseurs	7.500.000	
	512	Banque		7.500.000

**Tableau 17: Tableau d'acquisition du Matériel de Transport**

Notre matériel de transport serait une camionnette d'occasion 1,5tonnes.

Rubriques	Nombre	P.U.	Montant en Ariary
Camionnette d'occasion 1.5T	01	10.000.000	10.000.000

**Sa comptabilisation:**

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
218		Achat véhicule	10.000.000	
	401	Fournisseur		10.000.000
401		Fournisseur	10.000.000	
	512	Banque		10.000.000

**Tableau 18: Tableau d'approvisionnement du Matériel et Mobilier de Bureau**

Rubriques	Nombre	P.U.	Montant en Ariary
Tables	06	30.000	180.000
Chaises	12	10.000	120.000
Meubles de rangement	02	85.000	170.000
Armoires	02	80.000	160.000
Etagères	02	60.000	120.000
<b>Total</b>			<b>750.000</b>

**Sa comptabilisation:**

Comptes	Comptes	Rubriques	Débit	Crédit
218		Achat diverses tables	180.000	
218		Achat diverses chaises	120.000	
218		Achat divers meubles de rangement	170.000	
218		Achat divers armoires	160.000	
218		Achat diverses étagères	120.000	
	401	Fournisseur		750.000
401		Fournisseur	750.000	
	512	Banque		750.000

**Tableau 19: Tableau d'approvisionnement des Matériels Informatique et Bureautique**

Il s'agit de l'ordinateurs acheté avec ses périphériques afin de pouvoir accomplir le travail.

Rubriques	Nombre	P.U.	Montant en Ariary
Ordinateur et périphérique	01	1.000.000	1.000.000

**Sa comptabilisation:**

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
218		Achat matériel informatique et bureautique	1.000.000	
	404	Fournisseur		1.000.000

404		Fournisseur	1.000.000	
	512	Banque		1.000.000

**Tableau 20: Tableau d'amortissement des Immobilisations**

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

Chaque Immobilisation a son taux d'amortissement qui lui correspond, représentant la dépréciation généralement linéaire de sa valeur brute, afin de faire ressortir une valeur nette comptable à chaque exercice.

en Ariary

Rubriques	Montant	Taux	Dotations aux amortissements
Frais de développement	2.000.000	25%	500.000
Construction	25.000.000	10%	2.500.000
Installations techniques	5.000.000	20%	1.000.000
Matériel et outillage	7.500.000	20%	1.500.000
Matériel de transport	10.000.000	20%	2.000.000
Matériel et mobilier de bureau	750.000	20%	150.000
Matériel informatique	1.000.000	25%	250.000
<b>Total</b>	<b>51.250.000</b>		<b>7.900.000</b>

L'ensemble de la Dotation aux Amortissements des Immobilisations s'élève à 7.900.000 Ariary, représentant les 15,4% des Immobilisations.

**Tableau 21: Tableau d'amortissement cumulé des immobilisations**

Le tableau des Amortissements des Immobilisations est nécessaire afin de pouvoir déterminer à chaque exercice, les Dotations aux Amortissements, c'est à dire les pertes de

valeur enregistrées sur chacun des éléments constitutifs des Immobilisations et à porter dans les Charges d'Exploitation de l'Entreprise.

Ces Dotations seront par la suite regroupées et cumulées sur chaque exercice, afin de pouvoir distinguer sa Valeur Nette Comptable, et les Amortissements cumulés qui en résultent.

en Ariary

<b>Rubriques</b>	<b>Valeur d'origine en N</b>	<b>Amortissements en N</b>	<b>Valeurs nettes comptables en N</b>	<b>Amortissements cumulés en N+1</b>	<b>Valeurs nettes comptables en N+1</b>
Frais de développement	2.000.000	500.000	1.500.000	1.000.000	1.000.000
Construction	25.000.000	2.500.000	22.500.000	5.000.000	20.000.000
Installations techniques	5.000.000	1.000.000	4.000.000	2.000.000	3.000.000
Matériel et outillage	7.500.000	1.500.000	6.000.000	3.000.000	4.500.000
Matériel de transport	10.000.000	2.000.000	8.000.000	4.000.000	6.000.000
Matériel et mobilier de bur	750.000	150.000	600.000	300.000	450.000
Matériel informatique	1.000.000	250.000	750.000	500.000	500.000
<b>Total</b>	<b>51.250.000</b>	<b>7.900.000</b>	<b>43.350.000</b>	<b>15.800.000</b>	<b>35.450.000</b>

<b>Rubriques</b>	<b>Amortissements cumulés en N+2</b>	<b>Valeurs nettes comptables en N+2</b>	<b>Amortissements cumulés en N+3</b>	<b>Valeurs nettes comptables en N+3</b>	<b>Amortissements cumulés en N+4</b>	<b>Valeurs nettes comptables en N+4</b>
Frais de développement	1.500.000	500.000	2.000.000	0	2.000.000	0
Construction	7.500.000	17.500.000	10.000.000	15.000.000	12.500.000	12.500.000
Installations techniques	3.000.000	2.000.000	4.000.000	1.000.000	5.000.000	0
Matériel et outillage	4.500.000	3000.000	6.000.000	1.500.000	7.500.000	0
Matériel de transport	6.000.000	4.000.000	8.000.000	2.000.000	10.000.000	0
Matériel et mob de bur	450.000	300.000	600.000	150.000	750.000	0
Matériel informatique	750.000	250.000	1.000.000	0	1.000.000	0
<b>Total</b>	<b>23.700.000</b>	<b>27.550.000</b>	<b>31.600.000</b>	<b>19.650.000</b>	<b>38.750.000</b>	<b>12.500.000</b>

## **12- Le Fonds de Roulement**

Sur le plan comptable, le fonds de roulement est la différence entre l'ensemble des Capitaux Propres et du Passif non Courant, par l'ensemble de l'Actif non Courant ou Immobilisations.

Le Fonds de Roulement a pour objet de financer une partie de l'Actif Courant, c'est à dire une partie des besoins d'exploitation.

L'ensemble des Ressources Permanentes, dont dispose l'Entreprise, est formée de Capitaux Propres et d'Emprunt, soit:

Capitaux	20.000.000Ar
Emprunt	60.000.000Ar
<b>Total</b>	<b>80.000.000Ar</b>

L'ensemble des investissements à réaliser par l'Entreprise s'élève à 61.250.000Ar (tableau dans 113), faisant ressortir un fonds de roulement initial de 18.750.000Ar.

Ressources permanentes	80.000.000Ar
Investissements	61.250.000Ar
<b>Montant Fonds de Roulement Initial</b>	<b>18.750.000Ar</b>

Toutefois, le Fonds de Roulement Initial servira à financer le premier mois d'ouverture de l'Entreprise, dont le financement des charges d'exploitation, étant donné que l'on suppose que l'Entreprise est encore dans sa phase de mise en place.

C'est l'ensemble des Charges d'Exploitation mais déduit de la Dotation aux Amortissements et des Impôts sur le Résultat, dont la première n'est pas une charge à décaisser et la seconde une charge mais à payer après la clôture du premier exercice.

**Détermination du Fonds de Roulement Initial nécessaire:**

Charges d'exploitation	197.641.400Ar
Dotation aux Amortissement	-7.900.000Ar
Impôts sur Résultat	-786.200Ar
	<b>188.955.200Ar</b>

Le Fonds de Roulement Initial pour le premier mois de fonctionnement est de 15.746.266Ar, soit 188.955.200Ar / 12mois.

**13- Le Bilan d'Ouverture**

Le Bilan est un état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres de l'entité à la date de clôture des comptes.

Le Bilan d'ouverture ou Bilan de départ, présente à son Passif, le Capital social et les Emprunts à long ou moyen Terme, afin de compléter ce Capital social.

Quant à son Actif, nous distinguons les Actifs Immobilisés dont les Immobilisations Corporelles et Incorporelles.

Ce Bilan d'ouverture laisse sortir un solde bilanciel qu'est la Trésorerie ou Equivalent de Trésorerie, et correspond systématiquement au Fonds de Roulement Initial de l'Entreprise, pour les besoins courants, d'une partie de l'Actif d'exploitation, et ce pendant le laps de temps de un à deux mois, l'Entreprise n'étant pas encore opérationnelle.

**Tableau 22: Bilan d'ouverture**

en Ariary

<b>ACTIF</b>		<b>PASSIF</b>	
ACTIFS NON COURANTS		CAPITAUX PROPRES	
- Immobilisations incorporelles		- Capital social	20.000.000
.Frais de développement	2.000.000		
- Immobilisations corporelles			
.Terrain	10.000.000		
.Construction	25.000.000		
.Installations techniques	5.000.000		
.Matériel et outillage	7.500.000		
.Matériel de transport	10.000.000		
.Matériel et mobilier de bureau	750.000		
.Matériel informatique	1.000.000		
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>61.250.000</b>	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>20.000.000</b>
ACTIFS COURANT		PASSIFS NON COURANTS	
- Trésorerie et équivalent de trésorerie	18.750.000	- Emprunts à moyen terme	60.000.000
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>18.750.000</b>	<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>60.000.000</b>
<b>TOTAL ACTIFS</b>	<b>80.000.000</b>	<b>TOTAL PASSIFS</b>	<b>80.000.000</b>

Ce Bilan d'ouverture présente ainsi une masse bilantielle de 80.000.000Ar, répartie suivant la structure de financement ci-après:

Au passif, il y a les Capitaux Propres de 20.000.000Ar et les Emprunts à Moyen Terme du Passif non Courant de 60.000.000Ar.

Les Actifs sont composés, d'un coté, des Actifs Courants, composés des Immobilisations incorporelles, de 2.000.000Ar et Immobilisations Corporelles de 59.250.000Ar.

Aussi ce Bilan fait ressortir un ensemble d'Actifs Immobilisés de 61.250.000Ar. D'un autre côté, ils sont composées des Actifs non Courants formés de la Trésorerie et des Equivalents de Trésorerie de 18.750.000Ar, laquelle représente le Fonds de Roulement initial de l'Entreprise.

## **CONCLUSION**

A priori, les études financières du projet consistent à définir les besoins en investissements, à déterminer le Fonds de Roulement et à dresser un Bilan d'ouverture.

Notre Entreprise a recours à un emprunt bancaire à Moyen Terme, afin de pouvoir assurer ses investissements, dans le but d'atteindre ses objectifs, tels que l'obtention d'un maximum de profit.

## **CHAPITRE 2: ETUDES DE RENTABILITE DU PROJET**

La rentabilité s'obtient en vendant le plus cher possible un produit et en dépensant le moins possible pour le produire. (1)

Afin de cerner les études de Rentabilité du projet, il faudra d'abord procéder à l'analyse fonctionnelle du Compte de Résultat dont les Comptes de Gestion.

### **21- Les Comptes de Gestion**

Prenons un à un chaque rubrique, tel que les matières premières, les matières consommables, les fournitures de bureau et consommables informatiques, les services extérieurs, les impôts et taxes, les charges du personnel.

#### **211- Les matières premières**

Ce sont les différents éléments, pièces et accessoires pour pouvoir fabriquer le tricycle. On distingue les éléments déjà préfabriqués auprès de ses fournisseurs, dont: les cadres bicyclettes, les autres accessoires, tels que les guidons, les roues, les pédales; et les éléments à confectionner entièrement dans l'atelier, à partir des tôles planes noires et des tubes carrés et rectangulaires, pour obtenir la caisson. Et le tout sera assemblé pour obtenir le tricycle.

(1) Source: Jean Luc DEIXONNE, Piloter un projet, 2006, page 34

**Tableau 23: Tableau d'achats des matières premières**

en Ariary

Années	N			N+1			N+2		
Rubriques	Nombre	P.U.	Montant	Nombre	P.U.	Montant	Nombre	P.U.	Montant
Cadre bicyclette	800	60.000	48.000.000	800	60.000	48.000.000	900	65.000	58.500.000
Tôle plane noire	600	32.000	19.200.000	600	32.000	19.200.000	675	35.000	23.625.000
Tube carré 16*16	1600	6.000	9.600.000	1.600	6.000	9.600.000	1.800	6.500	11.700.000
Tube	500	12.000	6.000.000	500	12.000	6.000.000	560	13.000	7.280.000

rectangulaire								
Accessoires	800	20.000	16.000.000	800	20.000	16.000.000	900	22.000
Peinture	800	5.000	4.000.000	800	5.000	4.000.000	900	6.000
<b>Total</b>	-	-	<b>102.800.000</b>	-	-	<b>102.800.000</b>	-	-

Années	N+3			N+4		
Rubrique	Nombre	P.U.	Montant	Nombre	P.U.	Montant
Cadre bicyclette	900	65.000	58.500.000	1000	70.000	70.000
Tôle plane noire	675	35.000	23.625.000	750	37.500	28.125.000
Tube carré 16*16	1.800	6.500	11.700.000	2000	7.000	14.000.000
Tube rectangulaire	560	13.000	7.280.000	625	13.500	8.437.500
Accessoires	900	22.000	19.800.000	1000	23.000	23.000.000
Peinture	900	6000	5.400.000	1000	7.000	7.000.000
<b>Total</b>	-	-	<b>126.305.000</b>	-	-	<b>150.562.500</b>

Ces matières premières ont marqué une hausse de l'ordre de 23% en deux ans, et de l'ordre de 45% en 4ans, en raison de l'augmentation de la production et de celle du coût unitaire de ces matières premières auprès des fournisseurs.

### Comptabilisons ces matières premières en période N:

en Ariary

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
601		Achat de matières premières	48.000.000	
601		Achat tôles plane noire	19.200.000	
601		Achat tubes carrées	9.600.000	
601		Achat tubes rectangulaires	6.000.000	
601		Achat divers accessoires	16.000.000	
601		Achat peintures	4.000.000	
	401	Fournisseurs		102.800.000
401		Fournisseurs	102.800.000	
	512	Banque		102.800.000

Lors des achats de ces diverses matières premières et fournitures, il y a le paiement de la T.V.A. (Taxe sur la Valeur Ajoutée) correspondante, mais laquelle sera par contre à récupérer sur les ventes.

Et c'est la différence qu'il faudra régler au bureau du Fisc si le solde est créditeur et à réclamer en Crédit de Taxe s'il est débiteur..

Ainsi, la comptabilisation de la T.V.A. sur achats y seront mentionnée selon chaque type de dépenses et dont le taux actuel est de 20%.

**Comptabilisation de la T.V.A sur achats de Matières Premières, périodes N et N+1:**

en Ariary

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubrique</b>	<b>Actif</b>	<b>Passif</b>
445		Etat: T.V.A. déductible	20.560.000	
	512	Banque		20.560.000

**Comptabilisation T.V.A sur achats de Matières Premières, périodes N+2 et N+3:**

en Ariary

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubrique</b>	<b>Actif</b>	<b>Passif</b>
445		Etat: T.V.A. déductible	20.561.000	
	512	Banque		20.561.000

**Comptabilisation T.V.A sur achats de Matières Premières, période N+4:**

en Ariary

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubrique</b>	<b>Actif</b>	<b>Passif</b>
445		Etat: T.V.A. déductible	30.112.500	
	512	Banque		30.112.500

## 212- Les matières consommables:

Ces matières consommables sont généralement les fournitures consommables pour ateliers, dont les baguettes pour soudure électrique, les fournitures d'ateliers ( papiers abrasifs, petites pièces de rechange,...), le gaz d'acétylène et gaz d'oxygène pour les soudures autogènes.

Ces matières consommables sont également les fournitures d'eau et d'électricité, les fournitures pour véhicules, dont les carburants et lubrifiants, les pneumatiques, les entretiens et réparations.

**Tableau 24: Tableau des charges des matières consommables:**

en Ariary

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Baguettes soudure	2.400.000	2.400.000	2.700.000	2.700.000	3.000.000
Fournitures d'atelier	800.000	800.000	900.000	900.000	1.000.000
Gaz acétylène et oxygène	720.000	720.000	810.000	810.000	900.000
Eau et électricité	3.000.000	3.000.000	3.350.000	3.350.000	3.750.000
Carburant et lubrifiant	1.000.000	1.000.000	1.125.000	1.125.000	1.250.000
Pneumatique	600.000	600.000	650.000	650.000	700.000
Fournitures pour entretien et réparation	750.000	750.000	800.000	800.000	900.000
<b>Total</b>	<b>9.270.000</b>	<b>9.270.000</b>	<b>10.335.000</b>	<b>10.335.000</b>	<b>11.500.000</b>

Les charges en matières consommables augmentent de l'ordre de 12% en deux ans, et de l'ordre de 25% en 4ans.

**Comptabilisation des matières consommables en période N:**

en Ariary

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
602		Achat baguettes pour soudures	2.400.000	
602		Achat fournitures d'atelier	800.000	
606		Achat gaz acétylène et oxygène	720.000	
606		Factures eau et électricité	3.000.000	
606		Achat carburants- lubrifiants	1.000.000	
606		Achat pneumatique	600.000	
606		Entretiens et réparations	750.000	
	401	Fournisseurs		9.270.000
401		Fournisseurs	9.270.000	
	512	Banque		9.270.000

**Comptabilisation de la T.V.A. sur les achats de Matières Consommables, périodes N et N+1:**

Compte	Compte	Rubrique	Actif	Passif
445		Etat: T.V.A. déductible	1.854.000	
	512	Banque		1.854.000

**Comptabilisation de la T.V.A. sur les achats de Matières Consommables, périodes N+2 et N+3:**

Compte	Compte	Rubrique	Actif	Passif
445		Etat: T.V.A. déductible	2.067.000	
	512	Banque		2.067.000

**Comptabilisation de la T.V.A. sur les achats de Matières Consommables, période N+4:**

Compte	Compte	Rubrique	Actif	Passif
445		Etat: T.V.A. déductible	2.300.000	
	512	Banque		2.300.000

**213- Les fournitures de bureau et consommables informatiques:**

Ce sont généralement les différents Fournitures de Bureau, dont les rames de papier, les diverses fournitures; et les Consommables Informatiques, dont les CD-ROM, les disquettes, les flash-disk, les chargements d'imprimantes.

**Tableau 25: tableau des charges de Fournitures de Bureau et des Consommables Informatiques:**

en Ariary

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Fournitures de bureau	500.000	500.000	550.000	550.000	600.000
Consommables informatiques	600.000	600.000	650.000	650.000	700.000
<b>Total</b>	<b>1.100.000</b>	<b>1.100.000</b>	<b>1.200.000</b>	<b>1.200.000</b>	<b>1.300.000</b>

**Comptabilisation en période N:**

Comptes	Comptes	Rubriques	Débit	Crédit
602		Achat diverses fournitures de bureau	500.000	
602		Achat consommables info.	600.000	
	401	Fournisseurs		1.100.000
401		Fournisseurs	1.100.000	
	512	Banque		1.100.000

**Comptabilisation de la T.V.A. sur les achats de Fournitures de Bureau, périodes N et N+1:**

Compte	Compte	Rubrique	Actif	Passif
445		Etat: T.V.A. déductible	220.000	
	512	Banque		220.000

**Comptabilisation de la T.V.A. sur les achats de Fournitures de Bureau, en période N+2 et N+3:**

Compte	Compte	Rubrique	Actif	Passif
445		Etat: T.V.A. déductible	240.000	
	512	Banque		240.000

**Comptabilisation de la T.V.A. sur les achats de Fournitures de Bureau, période N+4:**

Compte	Compte	Rubrique	Actif	Passif
445		Etat: T.V.A. déductible	260.000	
	512	Banque		260.000

## 214- Les Services Extérieurs

Les Services Extérieurs sont principalement: les entretiens, réparations, et maintenance des matériels et de la voiture, les primes d'assurances de l'atelier et de la voiture, les frais de publicité, les frais de poste et télécommunication, et autres frais.

**Tableau 26: Tableau des charges sur Services Extérieurs en Ariary**

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais entretien - réparation - maintenance	800.000	800.000	850.000	850.000	900.000
Primes d'assurances	2.000.000	2.000.000	2.150.000	2.150.000	2.300.000
Frais de publicités	1.000.000	1.000.000	1.200.000	1.200.000	1.300.000
Frais de transport et déplacement	1.500.000	1.500.000	1.600.000	1.600.000	1.750.000
Frais de postes et télécommunication	400.000	400.000	500.000	500.000	600.000
Autres frais	1.000.000	1.000.000	1.200.000	1.200.000	1.300.000
<b>Total</b>	<b>6.700.000</b>	<b>6.700.000</b>	<b>7.500.000</b>	<b>7.500.000</b>	<b>8.150.000</b>

Les Services Extérieurs ont augmenté de l'ordre de 12% en deux ans et de 20% en quatre ans.

**Comptabilisation des services extérieurs, période N:**

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubriques</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
615		Frais d'entretien	800.000	
616		Primes d'assurances	2.000.000	
623		Frais de publicité	1.000.000	
624		Frais de transport	1.500.000	
626		Frais de postes et télécommunication	400.000	
658		Autres frais	1.000.000	
	401	Fournisseurs		6.700.000
401		Fournisseurs	6.700.000	
	531	Caisse		2.200.000
	512	Banque		4.500.000

**Comptabilisation de la T.V.A sur Services Extérieurs, périodes N et N+1:**

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubrique</b>	<b>Actif</b>	<b>Passif</b>
445		Etat: T.V.A. déductible	1.340.000	
	512	Banque		1.340.000

**Comptabilisation de la T.V.A sur Services Extérieurs, périodes N+2 et N+3:**

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubrique</b>	<b>Actif</b>	<b>Passif</b>
445		Etat: T.V.A. déductible	1.500.000	
	512	Banque		1.500.000

**Comptabilisation de la T.V.A sur Services Extérieurs, période N+4:**

Compte	Compte	Rubrique	Actif	Passif
445		Etat: T.V.A. déductible	1.630.000	
	512	Banque		1.630.000

**Tableau 27: Tableau de récapitulation des T.V.A. payées sur achat**

en Ariary

Matières Premières	20.560.000	20.560.000	25.261.000	25.261.000	31.112.500
Matières Consommables	1.854.000	1.854.000	2.067.000	2.067.000	2.300.000
Fournitures Bureau et Mat Info	220.000	220.000	240.000	240.000	260.000
Services Extérieurs	1.340.000	1.340.000	1.500.000	1.500.000	1.630.000
<b>Total T.V.A. payées sur Achats</b>	<b>23.974.000</b>	<b>23.974.000</b>	<b>29.068.000</b>	<b>29.068.000</b>	<b>34.302.500</b>

Ces T.V.A. seront déductibles par rapport aux T.V.A. collectées lors des ventes de tricycles.

**215- Les Impôts et Taxes**

Les impôts et taxes sont les taxes fixes et prélèvement fiscaux opérés par l'Administration périodiquement, pour les acomptes et pour les revenus des salariés, et après la clôture de l'exercice pour les Impôts sur le Revenu ou sur le Chiffre d'Affaires.

**Tableau 28: Tableau des Impôts et Taxes:**

en Ariary

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Impôts et taxes - Versements assimilés	500.000	500.000	600.000	600.000	700.000
Impôts sur les revenus	786.200	7.483.200	5.246.230	8.355.784	6.734.075
<b>Total</b>	<b>1.286.200</b>	<b>7.983.200</b>	<b>5.846.230</b>	<b>8.955.784</b>	<b>7.434.075</b>

**Comptabilisation, pour la période N:**

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
631		Impôts et taxes - Versements assimilés	500.000	
	442	Impôts et taxes diverses		500.000
442		Impôts et taxes diverses	500.000	
	512	Banque		500.000
695		Paiement impôts sur le revenu	786.200	
	444	Impôts sur le revenu		786.200
444		Impôts sur le revenu	786.200	
	512	Banque		786.200

**216- Les charges du personnel**

Le personnel pris en compte est celui qui est inscrit sur les journaux de paie de l'Entreprise à l'exclusion de tout personnel intérimaire.

Pour les deux premières années, l'effectif est au nombre de 20, et lequel augmente pour être à 23 effectifs pour la troisième année, et à 25 effectifs la cinquième année.

Relatif à ces charges de personnel, nous donnons le tableau des salaires mensuels et annuels, par personne en Ariary:

**Tableau 29: Tableau des salaires mensuels et annuels, par personne.**

Rubriques	N			N+1			N+2		
	Nb	Salaire mensuel / pers	Salaires annuel	Nb	Salaire mensuel / pers	Salaires annuel	Nb	Salaire mensuel / pers	Salaires annuel
Gérant	01	400.000	4.800.000	01	400.000	4.800.000	01	440.000	5.280.000
Cadres	03	300.000	10.800.000	03	300.000	10.800.000	03	330.000	11.880.000
Chef d'atelier	01	200.000	2.400.000	01	200.000	2.400.000	01	220.000	2.640.000
Employés	03	175.000	6.300.000	03	175.000	6.300.000	03	195.500	7.038.000

Ouvriers spécialisés	06	150.000	10.800.000	06	150.000	10.800.000	08	165.500	15.840.000
Chauffeur	01	150.000	1.800.000	01	150.000	1.800.000	01	165.000	1.980.000
Agents de sécurité	03	120.000	4.320.000	03	120.000	4.320.000	04	132.000	6.336.000
Agent de manutention et de surface	02	80.000	1.920.000	02	80.000	1.920.000	02	88.000	2.112.000
<b>Total</b>	<b>20</b>		<b>43.140.000</b>	<b>20</b>		<b>43.140.000</b>	<b>23</b>		<b>53.106.000</b>

Rubriques	N+3			N+4		
	Nb	Salaire mensuel / pers	Salaires annuel	Nb	Salaire mensuel / pers	Salaires annuel
Gérant	01	440.000	5.280.000	01	480.000	5.760.000
Cadres	03	330.000	11.880.000	03	360.000	12.960.000
Chef d'atelier	01	220.000	2.640.000	01	240.000	2.880.000
Employés	03	195.500	7.038.000	03	215.000	7.740.000
Ouvriers spécialisés	08	165.000	15.840.000	10	180.000	21.600.000
Chauffeur	01	165.000	1.980.000	01	180.000	2.160.000
Agents de sécurité	04	132.000	6.336.000	04	145.000	6.960.000
Agent de manutention et de surface	02	88.000	2.112.000	02	95.000	2.280.000
<b>Total</b>	<b>23</b>		<b>53.106.000</b>	<b>25</b>		<b>62.340.000</b>

L'ensemble des salaires a progressé de l'ordre de 23% en deux ans, et de l'ordre de 45% après quatre ans; alors que les effectifs n'ont augmenté que de 25% pour cette même période.

**Donnons le tableau récapitulatif des charges du personnel:**

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Salaires	43.140.000	43.140.000	53.106.000	53.106.000	62.340.000
OSTIE 5%	2.157.000	2.157.000	2.655.300	2.655.300	3.117.000
CNAPS 13%	5.608.200	5.608.200	6.903.780	6.903.780	8.104.200
<b>Total</b>	<b>50.905.200</b>	<b>50.905.200</b>	<b>62.665.080</b>	<b>62.665.080</b>	<b>73.561.200</b>

Mise à part les salaires proprement dits, l'Entreprise doit encore supporter les charges sociales dont les cotisations de l'OSTIE faisant 5% des salaires et les cotisations de la CNAPS faisant 13% des salaires.

L'ensemble des charges du personnel a évolué de 23% en deux ans, et de 45% en quatre ans.

### **2161- Le tableau de retenues sur salaires pour organismes sociaux**

en Ariary

<b>Rubriques</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>
Salaires	43.140.000	43.140.000	53.106.000	53.106.000	62.340.000
Rtenue OSTIE 1%	431.400	431.400	531.060	531.060	623.400
Retenue CNAPS 1%	431.400	431.400	531.060	531.060	623.400
<b>Reste</b>	<b>42.277.200</b>	<b>42.277.200</b>	<b>52.043.880</b>	<b>52.043.880</b>	<b>61.093.200</b>

**La comptabilisation des charges de personnel et des retenues sur salaires en période N pour organismes sociaux:**

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubriques</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
641		Rémunérations du personnel	43.140.000	
	512	Banque		43.140.000
645		Cotisation OSTIE	2.157.000	
	431	Organismes sociaux OSTIE		2.157.000
431		Organismes sociaux OSTIE	2.157.000	
	512	Banque		2.157.000
645		Cotisation CNAPS	5.608.200	
	431	Organismes sociaux CNAPS		5.608.200
431		Organismes sociaux CNAPS	5.608.200	
	512	Banque		5.608.200
431		Organismes sociaux OSTIE	431.400	

	641	Rémunérations du personnel retenues sur salaire		431.400
431		Organismes sociaux CNAPS	431.400	
	641	Rémunérations du personnel retenues sur salaire		431.400

## 2162- L'IRSA

Tous les salaires sont imposables à l'IRSA suivant la nouvelle Loi de Finances 2008.

Toutefois, il existe un minimum de prélèvement forfaitaire suivant le niveau de salaire minimum de cette tranche, et complément de prélèvement taxé à 25% sur les salaires au-delà de cette première tranche.

### Tableau de calcul des bases imposables pour IRSAs, période N, N+1, en Ariary.

Rubriques	Gérant	Cadres	Chef d'atelier	Employés	Ouvriers spécialisé	Chauffeur	Agents de sécurité	Agents de manutention
Salaires brutes	400.000	300.000	200.000	175.000	150.000	150.000	120.000	80.000
Cotisations OSTIE 1%	4.000	3.000	2.000	1.750	1.500	1.500	1.200	800
Cotisations CNAPS 1%	4.000	3.000	2.000	1.750	1.500	1.500	1.200	800
Salaires imposables	392.000	294.000	196.000	171.500	147.000	147.000	117.600	78.400
Frais professionnels 30%	117.600	88.200	58.800	51.450	44.100	44.100	35.280	23.520
Bases imposables	274.400	205.800	137.200	120.050	102.900	102.900	82.320	54.880
Minimum	180.000	180.000	-	-	-	-	-	-
Min d'impôt	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Supérieur à mini	94.400	25.800	-	-	-	-	-	-
Complément d'impôt 25%	23.600	6.450	-	-	-	-	-	-
<b>IRSA dû</b>	<b>27.600</b>	<b>10.450</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>

**Tableau de calcul des bases imposables pour IRSAs, période N+2, , N+3, en Ariary.**

Rubriques	Gérant	Cadres	Chef d'atelier	Employés	Ouvriers spécialisé	Chauffeur	Agents de sécurité	Agents de manutention
Salaires brutes	440.000	330.000	220.000	195.500	165.000	165.000	132.000	88.000
Cotisations OSTIE 1%	4.400	3.300	2.200	1.955	1.650	1.650	1.320	880
Cotisations CNAPS 1%	4.400	3.300	2.200	1.955	1.650	1.650	1.320	880
Salaires imposables	431.200	323.400	215.600	191.590	161.700	161.700	129.360	86.240
Frais professionnels 30%	129.360	97.020	64.680	57.477	48.510	48.510	38.808	25.872
Bases imposables	301.840	226.380	150.920	134.113	113.190	113.190	90.552	60.368
Minimum	180.000	180.000	-	-	-	-	-	-
Min d'impôt	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Supérieur à mini	121.840	46.380	-	-	-	-	-	-
Complément d'impôt 25%	30.460	11.595						
<b>IRSA dû</b>	<b>34.460</b>	<b>15.595</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>

**Tableau de calcul des bases imposables pour IRSAs, période N+4, en Ariary.**

Rubriques	Gérant	Cadres	Chef d'atelier	Employés	Ouvriers spécialisé	Chauffeur	Agents de sécurité	Agents de manutention
Salaires brutes	480.000	360.000	240.000	215.000	180.000	180.000	145.000	95.000
Cotisations OSTIE 1%	4.800	3.600	2.400	2.150	1.800	1.800	1.450	950
Cotisations CNAPS 1%	4.800	3.600	2.400	2.150	1.800	1.800	1.450	950
Salaires imposables	470.400	352.800	235.200	210.700	176.400	176.400	142.100	93.100
Frais professionnels	141.120	105.840	70.560	63.210	52.920	52.920	42.630	27.930

30%								
Bases imposables	329.280	246.960	164.640	147.490	123.480	123.480	99.470	65.170
Minimum	180.000	180.000	-	-	-	-	-	-
Min d'impôt	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Supérieur à mini	149.280	66.960	-	-	-	-	-	-
Complément d'impôt 25%	37.320	16.740	-	-	-	-	-	-
<b>IRSA dû</b>	<b>41.320</b>	<b>20.740</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>	<b>4.000</b>

Sur la base imposable, le minimum d'impôt est fixé à 4.000Ar, quelque soit le salaire ne dépassant pas 180.000Ar.

Par la suite, tout salaire imposable au-delà de 180.000Ar doit payer un complément d'impôt de 25%.

Et l'IRSA dû représente l'ensemble de ces deux résultats.

#### Comptabilisation de l'IRSA en période N:

Compte	Compte	Rubrique	Débit	Crédit
442		Retenue IRSA	1.475.400	
	641	Rémunérations du personnel		1.475.400

**Tableau 30: Tableau récapitulatif de l'imposition fiscale sur les salariés (IRSA annuel) en N:**

en Ariary

Rubriques	N				
	Nb	Salaires imposables	Frais professionnels	Bases imposables	IRSA
Gérant	01	4.704.000	1.411.200	3.292.800	331.200
Cadres	03	10.584.000	3.175.200	7.408.800	376.200

Chef d'atelier	01	2.352.000	705.600	1.646.400	48.000
Employés	03	6.174.000	1.852.200	4.321.800	144.000
Ouvriers spécialisés	06	10.584.000	3.175.200	7.408.800	288.000
Chauffeur	01	1.764.000	529.200	1.234.800	48.000
Agents de sécurité	03	4.233.600	1.270.080	2.963.520	144.000
Agents de manutention	02	1.881.600	564.480	1.317.120	96.000
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>42.277.200</b>	<b>12.683.160</b>	<b>29.594.040</b>	<b>1.475.400</b>

**Tableau récapitulatif de l'imposition fiscale sur les salariés (IRSA annuel) en N+1:**

en Ariary

Rubriques	N+1				
	Nb	Salaires imposables	Frais professionnels	Bases imposables	IRSA
Gérant	01	4.704.000	1.411.200	3.292.800	331.200
Cadres	03	10.584.000	3.175.200	7.408.800	376.200
Chef d'atelier	01	2.352.000	705.600	1.646.400	48.000
Employés	03	6.174.000	1.852.200	4.321.800	144.000
Ouvriers spécialisés	06	10.584.000	3.175.200	7.408.800	288.000
Chauffeur	01	1.764.000	529.200	1.234.800	48.000
Agents de sécurité	03	4.233.600	1.270.080	2.963.520	144.000
Agents de manutention	02	1.881.600	564.480	1.317.120	96.000
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>42.277.200</b>	<b>12.683.160</b>	<b>29.594.040</b>	<b>1.475.400</b>

**Tableau récapitulatif de l'imposition fiscale sur les salariés (IRSA annuel) en N+2:**

en Ariary

Rubriques	N+2				
	Nb	Salaires imposables	Frais professionnels	Bases imposables	IRSA
Gérant	01	5.174.400	1.552.320	3.622.080	413.520

Cadres	03	11.642.400	3.492.720	8.149.680	187.140
Chef d'atelier	01	2.587.200	776.160	1.811.040	48.000
Employés	03	6.897.240	2.069.172	4.828.068	144.000
Ouvriers spécialisés	08	15.523.200	4.656.960	10.866.240	384.000
Chauffeur	01	1.940.400	582.120	1.358.280	48.000
Agents de sécurité	04	6.209.280	1.862.784	4.346.496	192.000
Agents de manutention	02	2.069.760	620.928	1.448.832	96.000
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>52.043.880</b>	<b>15.613.144</b>	<b>36.430.276</b>	<b>1.512.660</b>

Tableau récapitulatif de l'imposition fiscale sur les salariés (IRSA annuel) en N+3:

en Ariary

Rubriques	N+3				
	Nb	Salaires imposables	Frais professionnels	Bases imposables	IRSA
Gérant	01	5.174.400	1.552.320	3.622.080	413.520
Cadres	03	11.642.400	3.492.720	8.149.680	187.140
Chef d'atelier	01	2.587.200	776.160	1.811.040	48.000
Employés	03	6.897.240	2.069.172	4.828.068	144.000
Ouvriers spécialisés	08	15.523.200	4.656.960	10.866.240	384.000
Chauffeur	01	1.940.400	582.120	1.358.280	48.000
Agents de sécurité	04	6.209.280	1.862.784	4.346.496	192.000
Agents de manutention	02	2.069.760	620.928	1.448.832	96.000
<b>Total</b>	<b>23</b>	<b>52.043.880</b>	<b>15.613.144</b>	<b>36.430.276</b>	<b>1.512.660</b>

Tableau récapitulatif de l'imposition fiscale sur les salariés (IRSA annuel) en N+4:

en Ariary

Rubriques	N+4				
	Nb	Salaires imposables	Frais professionnels	Bases imposables	IRSA
Gérant	01	5.644.800	1.693.440	3.951.360	495.840
Cadres	03	12.700.800	3.810.240	8.890.560	746.640

Chef d'atelier	01	2.822.400	846.720	1.975.680	48.000
Employés	03	7.585.200	2.275.560	5.309.640	144.000
Ouvriers spécialisés	10	21.168.000	6.350.400	14.817.600	480.000
Chauffeur	01	2.116.800	635.040	1.481.760	48.000
Agents de sécurité	04	6.820.800	2.046.240	4.774.560	192.000
Agents de manutention	02	2.234.400	670.320	1.564.080	96.000
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>61.093.200</b>	<b>18.327.960</b>	<b>42.765.240</b>	<b>2.250.480</b>

## 217- Les charges financières

Ce sont l'ensemble des intérêts de l'emprunt contracté, des frais et commissions bancaires.

**Tableau 31: Tableau des charges financières**

en Ariary:

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Intérêts bancaires	17.500.000	17.500.000	17.500.000	17.500.000	17.500.000
Frais et commissions bancaires T.T.C.	180.000	192.000	210.000	216.000	240.000
<b>Total</b>	<b>17.680.000</b>	<b>17.692.000</b>	<b>17.710.000</b>	<b>17.716.000</b>	<b>17.740.000</b>

**Comptabilisation des charges financières en période N:**

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
661		Charges financières	17.680.000	
	512	Banque		17.680.000

Les charges financières sont composées des intérêts de l'emprunt bancaire, lesquels sont rendus constants dans la pratique; et des divers frais et commissions, lesquels ont augmenté de l'ordre de 10% en deux ans, et de 25% en quatre ans.

## **218- Les Dotations aux Amortissements des Immobilisations**

**Tableau 32: Tableau des Dotations aux Amortissements des Immobilisations:**

en Ariary

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Dotations aux amortissements des immobilisations	7.900.000	7.900.000	7.900.000	7.900.000	7.150.000
Amortissements cumulés des immobilisations	7.900.000	15.800.000	23.700.000	31.600.000	38.750.000

Les dotations aux Amortissements restent stables pendant les quatre premières années de production, et régressent à la cinquième année, du fait des Frais de Développement et du Matériel Informatique, qui sont, comptablement, entièrement amortis.

### **Comptabilisation des dotations aux Amortissements des Immobilisations en période N:**

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
681		Dotations aux Amortissements des Immobilisations incorporelles	500.000	
	280	Amortissements des Frais de Développement		500.000
Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
681		Dotations aux Amortissements des immobilisations corporelles	7.400.000	
	281	Amortissements des immobilisations corporelles		7.400.000

**219- Le tableau de production et de ventes annuelles.**

**Tableau 33: Tableau de production et de ventes annuelles**

En Ariary

Années	Rubriques	Nombre	P.U. H.T.	Prix Total H.T.	T.V.A. sur ventes	Prix Total T.T.C.
N	<b>Bleue</b>	250	200.000	50.000.000	10.000.000	60.000.000
	<b>Verte</b>	250	200.000	50.000.000	10.000.000	60.000.000
	<b>Rouge</b>	250	200.000	50.000.000	10.000.000	60.000.000
	<b>Grise</b>	250	200.000	50.000.000	10.000.000	60.000.000
<b>Total</b>		<b>1.000</b>		<b>200.000.000</b>	<b>40.000.000</b>	<b>240.000.000</b>
N+1	<b>Bleue</b>	270	210.000	56.700.000	11.340.000	68.040.000
	<b>Verte</b>	270	210.000	56.700.000	11.340.000	68.040.000
	<b>Rouge</b>	270	210.000	56.700.000	11.340.000	68.040.000
	<b>Grise</b>	270	210.000	56.700.000	11.340.000	68.040.000
<b>Total</b>		<b>1.080</b>		<b>226.800.000</b>	<b>45.360.000</b>	<b>272.160.000</b>
N+2	<b>Bleue</b>	290	220.000	63.800.000	12.760.000	76.560.000
	<b>Verte</b>	290	220.000	63.800.000	12.760.000	76.560.000
	<b>Rouge</b>	290	220.000	63.800.000	12.760.000	76.560.000
	<b>Grise</b>	290	220.000	63.800.000	12.760.000	76.560.000
<b>Total</b>		<b>1.160</b>		<b>255.200.000</b>	<b>51.040.000</b>	<b>306.240.000</b>

N+3	<b>Bleue</b>	300	230.000	69.000.000	13.800.000	82.800.000
	<b>Verte</b>	300	230.000	69.000.000	13.800.000	82.800.000
	<b>Rouge</b>	300	230.000	69.000.000	13.800.000	82.800.000
	<b>Grise</b>	300	230.000	69.000.000	13.800.000	82.800.000
<b>Total</b>		<b>1.200</b>		<b>276.000.000</b>	<b>55.200.000</b>	<b>331.200.000</b>
N+4	<b>Bleue</b>	310	240.000	74.400.000	14.880.000	89.280.000
	<b>Verte</b>	310	240.000	74.400.000	14.880.000	89.280.000
	<b>Rouge</b>	310	240.000	74.400.000	14.880.000	89.280.000
	<b>Grise</b>	310	240.000	74.400.000	14.880.000	89.280.000
<b>Total</b>		<b>1.240</b>		<b>297.600.000</b>	<b>59.520.000</b>	<b>357.120.000</b>

Pour la première année de production, l'Entreprise a confectionné 1.000unités de tricycles, correspondant à un chiffre d'affaires H.T. de 200.000.000Ariary.

Il y a une augmentation de 8% de la production à la 2<sup>ème</sup> année, correspondant également à une amélioration du Chiffre d'Affaires de 13,4%.

A la 5<sup>ème</sup> année, il y a une augmentation de 24% de la production par rapport à la 1<sup>ère</sup> année, correspondant à une augmentation du Chiffre d'Affaires de 48,8% pour la même période.

**Comptabilisation des ventes et T.V.A. en N:**

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubriques</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
512		Banque	240.000.000	
	701	Ventes de tricycles		200.000.000
	445	Etat: TVA collectée		40.000.000

**Paiement effectif de la T.V.A. de la période N après récupération:**

T.V.A. collectées sur Ventes	40.000.000Ar
T.V.A. déductibles sur Achats	23.974.000Ar
<b>T.V.A. à régler</b>	<b>16.026.000Ar</b>

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubriques</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
445		Etant: T.V.A collectées	16.026.000	
	512	Banque		16.026.000

**Comptabilisation des ventes et T.V.A. en N+1:**

<b>Compte</b>	<b>Compte</b>	<b>Rubriques</b>	<b>Débit</b>	<b>Crédit</b>
512		Banque	272.160.000	
	701	Ventes de tricycles		226.800.000
	445	Etat: TVA collectée		45.360.000

**Paiement effectif de la T.V.A. de la période N+1 après récupération:**

T.V.A. collectées sur Ventes	45.360.000Ar
T.V.A. déductibles sur Achats	23.974.000Ar
<b>T.V.A. à régler</b>	<b>21.386.000Ar</b>

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
445		Etat: TVA collectée	21.386.000	
	512	Banque		21.386.000

**Comptabilisation des ventes et T.V.A. en N+2:**

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
512		Banque	306.240.000	
	701	Ventes de tricycles		255.200.000
	445	Etat: TVA collectée		51.040.000

**Paiement effectif de la T.V.A. de la période N+2 après récupération:**

T.V.A. collectées sur Ventes	51.040.000Ar
T.V.A. déductibles sur Achats	29.068.000Ar
<b>T.V.A. à régler</b>	<b>21.972.000Ar</b>

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
445		Etat: TVA collectée	21.972.000	
	512	Banque		21.972.000

**Comptabilisation des ventes et T.V.A. en N+3:**

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
512		Banque	331.200.000	
	701	Ventes de tricycles		276.000.000
	445	Etat: TVA collectée		55.200.000

**Paiement effectif de la T.V.A. de la période N+3 après récupération:**

T.V.A. collectées sur Ventes	55.200.000Ar
T.V.A. déductibles sur Achats	29.068.000Ar
<b>T.V.A. à régler</b>	<b>26.132.000Ar</b>

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
445		Etat: TVA collectée	26.132.000	
	512	Banque		26.132.000

**Comptabilisation des ventes et T.V.A. en N+4:**

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
512		Banque	357.120.000	
	701	Ventes de tricycles		297.600.000
	445	Etat: TVA collectée		59.520.000

**Paiement effectif de la T.V.A. de la période N+4 après récupération:**

T.V.A. collectées sur Ventes	59.520.000Ar
T.V.A. déductibles sur Achats	34.302.500Ar
<b>T.V.A. à régler</b>	<b>25.217.500Ar</b>

Compte	Compte	Rubriques	Débit	Crédit
445		Etat: TVA collectée	25.217.500	
	512	Banque		25.217.500

## 22- Les états financiers prévisionnels

Les états financiers prévisionnels sont l'ensemble complet et indissociable des documents comptables et financiers, permettant de donner une image fidèle de la situation financière, de la performance et de la variation de la situation de l'entité à la date de clôture des comptes.

### 221- Le tableau du compte de résultat prévisionnel par nature

**Tableau 34: Tableau du compte de résultat prévisionnel par nature**

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffres d'Affaires	200.000.000	226.800.000	255.200.000	276.000.000	297.600.000
<b>I- PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>200.000.000</b>	<b>226.800.000</b>	<b>255.200.000</b>	<b>276.000.000</b>	<b>297.600.000</b>
Achats consommés	102.800.000	102.800.000	126.305.000	126.305.000	150.562.500
Services et autres consommations	17.070.000	17.070.000	19.035.000	19.035.000	20.950.000
<b>II- CONSOMMATION DE L'EXERCICE</b>	<b>119.870.000</b>	<b>119.870.000</b>	<b>145.340.000</b>	<b>145.340.000</b>	<b>171.512.500</b>
<b>III- VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION</b>	<b>80.130.000</b>	<b>106.930.000</b>	<b>109.860.000</b>	<b>130.660.000</b>	<b>126.087.500</b>
Charges du personnel	50.905.200	50.905.200	62.665.080	62.665.080	73.561.200
Impôts et Taxes	500.000	500.000	600.000	600.000	700.0000
<b>IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>28.724.800</b>	<b>55.524.800</b>	<b>46.591.920</b>	<b>67.394.920</b>	<b>51.826.300</b>
Autres produits opérationnels	-				
Autres charges opérationnelles	-				
Dotations aux Amortissements et Provisions	7.900.000	7.900.000	7.900.000	7.900.000	7.150.000
Reprise sur Provision	-				
<b>V- RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>20.824.800</b>	<b>47.624.800</b>	<b>38.694.920</b>	<b>59.494.920</b>	<b>44.676.300</b>
Produits financiers					
Charges financières	(17.680.000)	(17.692.000)	(17.710.000)	(17.716.000)	(17.740.000)
<b>VI- RESULTAT FINANCIER</b>	<b>(17.680.000)</b>	<b>(17.692.000)</b>	<b>(17.710.000)</b>	<b>(17.716.000)</b>	<b>(17.740.000)</b>
<b>VII- RESULTAT AVANT IMPÔTS</b>	<b>3.144.800</b>	<b>29.932.800</b>	<b>20.984.920</b>	<b>41.778.920</b>	<b>26.936.300</b>

Impôts exigibles sur Résultat	786.200	7.483.200	5.246.230	10.444.730	6.734.075
Impôts différés	-				
<b>TOTAL PRODUITS ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>200.000.000</b>	<b>226.800.000</b>	<b>255.200.000</b>	<b>276.000.000</b>	<b>297.600.000</b>
<b>TOTAL CHARGES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>197.641.400</b>	<b>204.350.400</b>	<b>239.461.310</b>	<b>244.665.810</b>	<b>277.397.775</b>
<b>VIII- RESULTAT NET ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>2.358.600</b>	<b>22.449.600</b>	<b>15.738.690</b>	<b>31.334.190</b>	<b>20.202.225</b>
Produits extraordinaires	-	-	-	-	-
Charges extraordinaires	-	-	-	-	-
<b>IX- RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>X- RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>2.358.600</b>	<b>22.449.600</b>	<b>15.738.690</b>	<b>31.334.190</b>	<b>20.202.225</b>

Le Compte de Résultat prévisionnel fait apparaître un Chiffre d'affaires de 200.000.000Ar à la première année et 297.600.000Ar cinq années plus tard, faisant un accroissement de 48,8% sur cette période, alors que l'Entreprise n'est encore qu'à sa phase de lancement.

Quant à la Valeur Ajoutée, elle passe de 80.130.000Ar à 126.087.500Ar en cinq ans, soit un accroissement de 57,4% sur cette période, bien que les consommations des exercices ont augmenté indéfiniment.

Les taux de la Valeur Ajoutée dégagés par rapport aux Chiffres d'affaires vont de 40% à 42%, valeurs très appréciables pour l'Entreprise en phase de lancement.

Rappelons que ce sont ces valeurs ajoutées qui serviront à payer les facteurs de Production dont les charges du personnel, les Impôts et Taxes, les charges financières, les Dividendes à distribuer.

Les Charges du personnel, par contre, accusent une augmentation remarquable, puisqu'elles passent de 50.905.200Ar à 73.561.200Ar après cinq ans, absorbants les 63,5% de la Valeur Ajoutée à la première année, contre 58,3% à la cinquième année, soit largement plus de la moitié de la Valeur Ajoutée.

Consécutivement, la rentabilité globale, dont l'Excédent Brut d'Exploitation, se trouvera réduite, avec un taux de rentabilité globale de 14,4% à 17,4% du Chiffres d'affaires, cinq ans plus tard. Ces valeurs paraissent acceptables dans la mesure où l'Entreprise est encore dans sa phase de lancement.

Le Résultat Opérationnel, allant de 20.824.800Ar à 44.676.300Ar, après cinq ans, ne représentent que 10,4% à 15% du Chiffre d'affaires, valeur ayant progressé relativement, les Dotations aux Amortissements étant stables sur presque toute la période d'études.

Les Charges Financières sont presque stables, et ne représentent que les 8,86% à 6% des Chiffre d'affaires, valeurs assez correctes, au vu de l'emprunt à Moyen Terme contracté.

Le Résultat Net des activités ordinaires ainsi que le Résultat Net de l'exercice passent de 2.358.600Ar à 20.202.230Ar en 5ans, soit les 1,2% à 6,8% des Chiffres d'affaires, valeurs très faibles à la première année d'exploitation vu les charges enregistrés et la production qui n'est qu'à son commencement; mais lesquels progressent jusqu'à 6,8% du Chiffre d'affaires en raison de l'effort engagé par les Dirigeants pour une meilleure rentabilité de l'affaire.

## **222- Tableaux des coûts fixes et des coûts variables**

**Tableau 35: Tableau des coûts fixes**

en Ariary

<b>Rubriques</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>
Services extérieurs	17.070.000	17.070.000	19.035.000	19.035.000	20.950.000
Salaires Gérant	4.800.000	4.800.000	5.280.000	5.280.000	5.760.000
Salaires Chauffeur	1.800.000	1.800.000	1.980.000	1.980.000	2.160.000
Salaires Agents de sécurité	960.000	960.000	1.056.000	1.056.000	1.140.000
Salaire Agent de surface	960.000	960.000	1.056.000	1.056.000	1.140.000
Cotisations sociales	1.533.600	1.533.600	1686.960	1.686.960	1.836.000
Impôts et Taxes	500.000	500.000	600.000	600.000	700.000
Dotation aux Amortissements	7.900.000	7.900.000	7.900.000	7.900.000	7.150.000

Charges Financières	17.680.000	17.692.000	17.710.000	17.716.000	17.740.000
<b>Total</b>	<b>53.203.600</b>	<b>53.215.600</b>	<b>56.303.960</b>	<b>56.309.960</b>	<b>58.576.000</b>

Les coûts fixes sont les charges que l'Entreprise doit toujours payer, avec ou sans la production.

**Tableau 36: Tableau des coûts variables**

en Ariary

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achats consommées	102.800.000	102.800.000	126.305.000	126.305.000	150.565.500
Autres charges de personnel	40.851.600	40.851.600	51.606.120	51.606.120	61.565.200
Impôts sur Résultats	786.200	7.483.200	5.246.230	10.444.730	6.734.075
<b>Total</b>	<b>144.437.800</b>	<b>151.134.800</b>	<b>183.157.350</b>	<b>188.355.850</b>	<b>218.821.775</b>

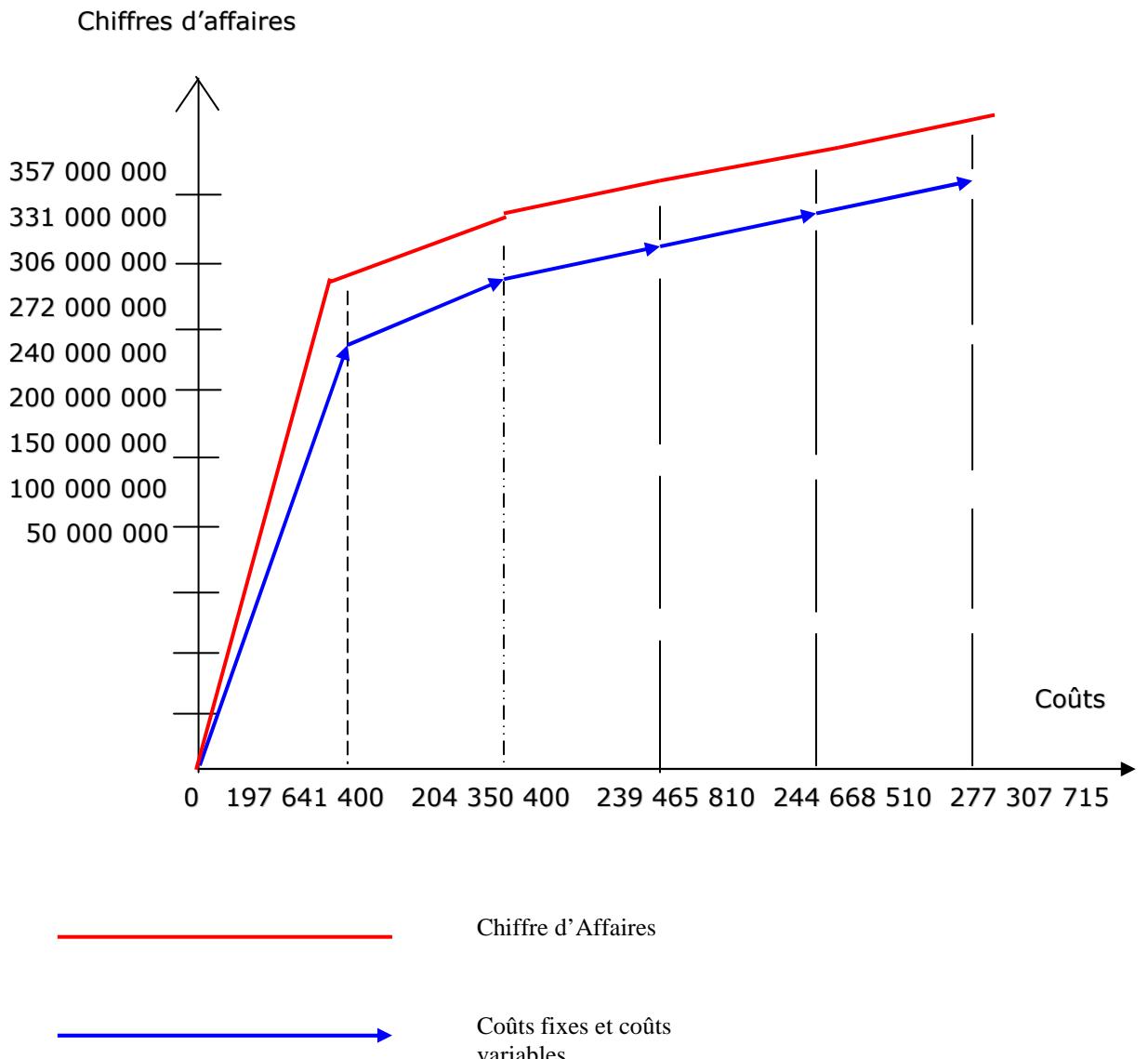
Les coûts variables sont les charges affectées directement aux coûts de production, c'est à dire qu'une augmentation de cette dernière entraîne une augmentation de ces charges.

**Tableau récapitulatif des coûts fixes et coûts variables**

en Ariary

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Coûts fixes	53.203.600	53.215.600	56.303.960	56.309.960	58.576.000
Coûts variables	144.437.800	151.134.800	183.157.350	188.355.850	218.821.715
<b>Total</b>	<b>197.641.400</b>	<b>204.350.400</b>	<b>239.461.310</b>	<b>244.665.810</b>	<b>277.397.775</b>

**Graphe indiquant l'évolution des Chiffres d'affaires à celle de coûts fixes et des coûts variables.**



Cette graphe nous montre que l'ensemble des coûts fixes et des coûts variables évoluent presque de la même manière que celle des Chiffres d'affaires.

Ceci nous permet de conclure que les coûts variables sont prépondérants dans l'ensembles des charges des activités ordinaires de l'Entreprise.

## 223- Le Bilan Final de l'année

**Tableau 37: Bilan Final de l'année**

en Ariary

<b>ACTIF</b>		<b>PASSIF</b>	
ACTIFS NON COURANTS		CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations Incorporelles		Capital Social	20.000.000
Frais de développement	2.000.000	Résultat Net	2.358.600
-Amortissements	(500.000)	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>22.358.600</b>
Immobilisations corporelles		PASSIFS NON COURANTS	
Terrain	10.000.000	Emprunts à Moyen Terme	48.000.000
Construction	25.000.000	<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>48.000.000</b>
Installations techniques	5.000.000	PASSIFS COURANTS	
Matériel et Outilage	7.500.000	Impôts sur le Résultat	786.200
Matériel de Transport	10.000.000	<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>	<b>786.200</b>
Matériel et Mobilier de Bureau	750.000		
Matériel Informatique	1.000.000		
- Amortissements	(7.400.000)		
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>53.350.000</b>		
ACTIFS COURANTS			
En cours de production	16.086.200		
Trésorerie	1.708.600		
<b>TOTALS ACTIFS COURANTS</b>	<b>17.794.800</b>		
<b>TOTAL ACTIFS</b>	<b>71.144.800</b>	<b>TOTAL PASSIFS</b>	<b>71.144.800</b>

Le Bilan Final de la première année fait apparaître une masse bilancielle de 71.144.800Ar.

Au Passif font apparaître le total des Capitaux Propres de 22.358.600Ar dont un Résultat Net de 2.358.600Ar, le total des Passifs non Courants de 48.000.000Ar et des Passifs Courants de 786.200Ar, formés uniquement d'Impôts sur le Résultat.

A l'Actif, le total des Actifs Immobilisés s'élève à 53.350.000Ar, représentant les 75% de la masse bilancielle, tandis que les Actifs non Courants ne font que 17.794.800Ar seulement, pour un en-cours de Production de 16.086.200Ar et une Trésorerie positive de 1.708.600Ar.

Quant à l'analyse de la structure de financement de l'Entreprise à l'aide de son Bilan de fin de première année, nous pouvons calculer son Ratio de solvabilité qui est le rapport entre les Capitaux Propres et la masse bilancielle. Ce ratio nous donne une valeur de plus de 30%, ce qui nous confirme que les Capitaux Propres sont relativement suffisants, et que conséutivement, l'Entreprise aura une certaine capacité à supporter ses pertes, condition nécessaire pour sa pérennité.

Quant à son Fonds de Roulement obtenu à partir de la différence entre l'ensemble des Capitaux Propres et des Passifs non Courants, c'est à dire des Ressources Permanentes et des Actifs non courants, il est excédentaire de 17.008.600Ar. L'existence de ce Fonds de Roulement indique une bonne structure de financement de l'Entreprise, puisqu'il lui permet de financer une partie des besoins en Fonds de Roulement ou une partie du cycle d'exploitation.

Les besoins en Fonds de Roulement dégagés par le Bilan, obtenus à partir de la différence des Passifs courants hors Trésorerie et des Actifs courants hors Trésorerie, nous donnent une valeur absolue de 15.300.000Ar, laquelle n'est pas un handicap pour l'Entreprise, puisqu'elle est couverte entièrement par le Fonds de Roulement qui était de 17.008.600Ar.

Ceci étant parce que l'Entreprise ne possède pas encore de stocks palpables, toutes les productions étant supposées vendues au fur et à mesure de leur sortie et que les créances-clients sont également absentes, l'Entreprise ne pratiquant que des ventes au comptant pour le moment.

Consécutivement, la Trésorerie bilantielle obtenue par la différence entre la Trésorerie de l'Actif et la Trésorerie du Passif, ou de la différence entre le Fonds de Roulement et les besoins en Fonds de Roulement, demeure excédentaire, l'Entreprise ne pratiquant pas encore de crédit à court terme auprès de sa banque.

En somme, pendant cette première année d'existence, nous pouvons conclure que l'Entreprise a une bonne structure de financement, au vue de ces différents critères d'évaluation.

## **CHAPITRE 3: EVALUATION DU PROJET**

L'étude de rentabilité d'une Entreprise devra toujours aboutir à l'étude de son évaluation.

En effet, un projet ne peut être jugé viable que si son évaluation permet de donner un impact positif des investissements engagés, tant pour l'Entreprise elle-même que pour l'environnement socio-économique, objet de la mise en place même du projet.

Ainsi, nous analysons d'abord son évaluation financière. Nous verrons par la suite, son évaluation socio-économique.

### **31- Evaluation financière**

L'évaluation financière est l'aboutissement de toute étude financière. Cette dernière ne peut être efficace sans avoir établi à l'établi à son évaluation. Aussi, plusieurs indicateurs seront examinés successivement pour cette évaluation.

#### **311- Le Seuil de Rentabilité**

Le Seuil de Rentabilité ou S.R. ou Point Mort, est le niveau de Chiffre d'affaires nécessaire pour absorber les coûts fixes de l'Entreprise, et pouvant ainsi dégager un Résultat d'exploitation au moins nul, et éventuellement positif.

Dans la pratique, le Seuil de Rentabilité est obtenu par le rapport:

$$\mathbf{S.R. = (Chiffre\ d'affaires\ * Coûts\ Fixes) / Marge\ sur\ Coûts\ Variables}$$

Nous avons également, la **Marge sur Coûts Variables** = **Chiffre d'affaires - Coûts Variables**

Ce qui implique que: **S.R. = (Chiffre d'affaires \* Coûts Fixes) / (Chiffre d'affaires - Coûts Variables)**

En prenant chacune leur valeur respective,

$$S.R. = (200.000.000 * 53.203.600) / (200.000.000 - 144.437.800)$$

**S.R. = 191.510.074Ar**

Or, le Chiffre d'affaires présente un valeur de 200.000.000Ar pour cette première année, et cette valeur est sensiblement supérieure à la valeur de ce seuil, ainsi l'Entreprise pourra déjà supporter ses coûts fixes, même pendant sa phase de démarrage.

### **312- Le Taux Moyen de Rendement**

Le Taux Moyen de Rendement ou T.M.R. est le taux qui mesure jusqu'à quelle proportion le Cash Flow moyen pourra- t- il financer les investissements moyens de l'Entreprise.

Dans la pratique, le **T.M.R. = (Cash Flow / Investissements moyens) \* 100**

**Tableau 38: Tableau des Cash Flow et Cash Flow cumulés**

<b>Rubriques</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>N+3</b>	<b>N+4</b>
<b>Résultat Net</b>	2.358.600	22.449.600	15.738.690	31.334.190	20.202.225
<b>Dotations aux Amortissements</b>	7.900.000	7.900.000	7.900.000	7.900.000	7.900.000
<b>Cash Flow</b>	10.258.600	30.349.600	23.638.690	39.234.190	27.352.225
<b>Cash Flow cumulé</b>	10.258.600	40.608.200	64.246.890	103.481.080	130.833.305

Le Cash Flow ou Capacité d'Auto- Financement représente le revenu qui est acquis à l'Entreprise à l'occasion de ses opérations de gestion après rémunération de l'ensemble de ses partenaires.

Le Cash Flow est un indicateur de rentabilité par excellence, puisqu'il tient compte de la pérennité de l'Entreprise, en y incluant les Dotations aux Amortissements.

En plus , le Cash Flow permettra de financer une partie des dettes structurelles dont les investissements, ainsi d'éviter qu'on soit toujours entre les mains de la banque.

Cash Flow Moyen = Somme (Cash Flow) / N

Cash Flow Moyen = 130.833.305 / 5

**Cash Flow Moyen = 26.166.667Ar**

Le coût de l'investissement moyen est l'équivalent de l'ensemble des Actifs non Courants et du remboursement de l'emprunt, soit:

Coûts de l'Investissement Moyen = 53.350.000 + 12.000.000

**Coûts de l'Investissement Moyen = 65.350.000Ar**

Ainsi, le Taux Moyen de Rendement est égal à:

T.M.R. = (26.166.667 / 65.350.000) \* 100

**T.M.R. = 40%**

qui est une valeur très appréciable pour la couverture des besoins structurels par le Cash Flow moyen, étant donné que l'Entreprise n'est qu'à son début de production.

### **313- Le Délai de Récupération**

Le Délai de Récupération est le délai en nombre d'années, de mois et de jours nécessaire à l'Entreprise pour reconstituer ses investissements en fonction des revenus moyens encaissée.

Le Délai de Récupération est obtenu par le rapport des Investissements moyens et de la valeur du Cash Flow moyen.

Dans la pratique, D.R.= 65.350.000 / 26.166.667

**D.R. = 2ans 6mois**

Aussi, les capitaux investis pourront être récupérés au bout de 2ans 6mois dans les conditions normales de fonctionnement de l'Entreprise, ce qui paraît très avantageux puisque le cycle de récupération est relativement court.

### 314- La Valeur Actualisée Nette

La Valeur Actualisée Nette est l'excédent de revenu dégagé par le Cash Flow moyen en valeur actualisée, minorée du coût moyen d'Investissements. Si cette valeur est excédentaire, le projet est supposé rentable financièrement dans la période d'analyse. Dans la pratique, il faudra d'abord déterminer les valeurs des Cash Flow actualisés à partir des coefficients d'actualisation.

**Tableau 39:Tableau de détermination temporelle de la V.A.N.**

en Ariary

<b>Cash Flow</b>	<b>Taux d'actualisation à 16%</b>		<b>Valeur des Cash Flow actualisés</b>
10.258.600	(1,16)-1	0,86	8.822.396
30.349.600	(1,16)-2	0,74	22.458.704
23.638.690	(1,16)-3	0,64	15.128.761
39.234.190	(1,16)-4	0,55	21.578.804
27.352.225	(1,16)-5	0,48	13.129.068
<b>Total</b>			<b>81.117.733</b>

La V.A.N. aura pour valeur:

V.A.N. = Cash Flow Actualisés - Coût moyen des Investissements

V.A.N.= 81.117.733 - 65.350.000

**V.A.N. = 15.767.733Ar**

**V.A.N. >0**

Aussi, le projet est financièrement rentable sur la période d'analyse, puisque l'ensemble des Cash Flow actualisés peuvent couvrir intégralement le coût moyen des Investissements.

### 315- Le Taux de Rentabilité Interne

Le Taux de Rentabilité Interne ou T.R.I. est déterminé afin de pouvoir apprécier la rentabilité interne de l'Entreprise par rapport au taux d'intérêt moyen en vigueur appliqué par la banque.

L'approche se fait par interpolation linéaire, de proche en proche des différentes valeurs actualisées des Cash Flow.

#### Tableau de calcul des valeurs actualisées des Cash Flow

- Taux d'actualisation à 25%:

<b>Cash Flow</b>	<b>Taux d'actualisation à 25%</b>	<b>Valeurs actualisées</b>
10.258.600	(1,25)-1	0,80
30.349.600	(1,25)-2	0,64
23.638.690	(1,25)-3	0,51
39.234.190	(1,25)-4	0,41
27.352.225	(1,25)-5	0,32
<b>Total</b>		<b>64.525.084</b>

- Taux d'actualisation à 24%:

<b>Cash Flow</b>	<b>Taux d'actualisation à 24%</b>	<b>Valeurs actualisées</b>
10.258.600	(1,24)-1	0,80
30.349.600	(1,24)-2	0,65
23.638.690	(1,24)-3	0,52
39.234.190	(1,24)-4	0,42
27.352.225	(1,24)-5	0,34
<b>Total</b>		<b>66.004.353</b>

La valeur correspondant à l'Investissement moyen se trouve entre l'intervalle:

$$64.525.084 < t < 66.004.353$$

$$24\% > T.R.I. > 25\%$$

Détermination du T.R.I. par interpolation linéaire:

25% → 64.525.084

T → 65.350.000

26% → 66.004.353

$t - 25\% \rightarrow 65.350.000 - 64.525.084$

$t - 25\% \rightarrow 824.916$

$t = 824.916 / 66.004.353$

$t = 0,01\%$

$T.R.I. = 25\% + 0,01\%$

**T.R.I. = 25,01%**

Aussi, d'après les calculs, le projet présente un Taux de Rentabilité Interne de 25,01%, valeur estimée appréciable puisqu'elle dépasse largement le coût d'emprunt bancaire moyen qui était de 16%.

En d'autre terme, le projet présente une rentabilité interne acceptable, lorsque l'ensemble des Cash Flow actualisés est égal au coût moyen des Investissements, ou encore si la Valeur Actualisée Nette est nulle (V.A.N. = 0)

## **32- Evaluation socio- économique**

Dans ce paragraphe, nous parlerons des avantages sociales, économiques et environnementales du projet.

### **321- Avantages sur le plan social:**

Le tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" est considéré comme un signe de richesse et de prestige social pour les paysans possesseurs, mais également un signe de modernité et de développement;

Actuellement l'Etat incite tout le peuple à entretenir les routes, puisque chaque année, Il doit faire de gros investissements pour le maintien et la construction des routes. Le tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" est conçu pour maintenir un bon état des routes, grâce à ses roues en caoutchouc.

**322- Avantages sur le plan environnemental:**

Le tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" fonctionne à l'énergie physique humaine et ne nécessite pas de combustible, par conséquent il n'entraîne pas de pollution.

**323- Avantages sur le plan économique:**

Le projet de création du tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" est une source d'emploi pour les employés de l'Entreprise, un source de bénéfices pour son promoteur et un source d'impôt pour l'Etat;

Le tricycle fait engendrer des gains pour les paysans utilisateurs, qui ne peuvent qu'accroître le volume de ventes de leurs produits, de part la fréquence du transport qui est multipliée.

Les paysans en possession du tricycle pourraient désormais faire des économies, par le fait qu'ils ne sont plus obligés de louer aucun autre moyen pour transporter leurs produits.

Le tricycle pourra servir de source de revenus pour ces paysans, qui, lors des temps morts ou inter saison, vont les sous- louer et les utiliser en tant que petit transporteur de la localité.

Aussi, puisque le coût de transport des produits se sont réduits petit à petit, il y aura certainement à terme des répercussions sur le prix même du marché, lequel tendra aussi à la baisse, réduisant progressivement l'inflation monétaire puisque l'on sait que le prix du carburant ne cesse de croître.

### **324- Perspectives d'avenir**

A moyen terme, nous envisageons d'élargir notre part de marché sur les Communes voisines, telles que Ambohijanaka, Ankaraobato, Tanjombato, Masindray, Ambohimanambola, ainsi que sur les Communes Rurales de Sabotsy Namehana, Ambohimanga, Ambohidratrimo, Ivato village, Ambohimangakely, Ambohimalaza, et d'engager une importante campagne publicitaire relative à cela.

Des investissements supplémentaires seront nécessaires pour se faire, et dont une partie sera réalisée par l'ensemble des cash flow, et l'autre partie toujours par emprunt bancaire.

Par ailleurs, l'utilisation en ville du tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" pourrait être proposé et soumis au conseil supérieur de la Commune Urbaine d'Antananarivo, pour remplacer les pousse- pousse et les charrettes à main pour le petit transport de marchandises.

Cette proposition pourra être également présentée aux autres grandes Communes Urbaines de Madagascar.

A plus long terme, l'entreprise envisagera de travailler avec un fournisseur étranger, et d'importer ainsi les Matières Premières, afin d'améliorer la qualité des produits, et d'obtenir à la fois un coût d'approche relativement moindre, si l'on se réfère qu'au rapport qualité/ prix, et ce grâce au groupage des commandes.

L'Entreprise envisagera également de changer la bicyclette par une bicyclette tout terrain ayant des vitesses.

Enfin, l'Entreprise étudiera l'éventualité d'une vente réductionnelle au profit des clients spéciaux, comme les coopérations à vocation agricole, les associations paysannes ou les collectivités, où pendant une durée de deux mois par exemple, il y aura une réduction de 5% du prix de l'ensemble acheté pour l'achat de tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" pour un lot de dix unités.

## **RESULTATS ATTENDUS**

Pour remédier aux frustrations d'une clientèle éventuelle de toutes sortes comme le désir de s'offrir un moyen de transport à un prix raisonnable, il faudra utiliser les divers moyens techniques et psychologiques pour y parvenir.

Dans ce plan d'actions que nous avons établi, nous allons admettre les résultats suivants:

- La satisfaction du personnel et la forte culture d'Entreprise, qui fait que chaque individu est important dans l'Entreprise, et que son effort est indispensable à la réussite de l'Entreprise, et voire à sa réussite personnelle;
- Le principal objectif est le renforcement de l'image et de la qualité reconnue du produit, tout en fortifiant la communication de la marque "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" aux yeux des clients et des clients potentiels, afin que "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" reste une "Référence", en matière de tricycle de transport;
- La publicité à la Radio.Nasionaly.Malagasy ou R.N.M. devra être affinée selon le budget disponible, ainsi que le message que l'Entreprise voudra passer;
- Chaque foyer de paysans d'Alasora deviendra propriétaire d'au moins un tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" , ainsi l'écoulement des produits se fera dans les meilleurs délais: en effet, un produit de qualité à un meilleur prix, donnera à l'Entreprise un avantage concurrentiel et permettra de répondre à la demande des paysans.
- A plus long terme, l'augmentation du nombre d'acheteurs du tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" dans la région Analamanga d'abord, voire de toutes les Régions et Communes Rurales dans tout Madagascar par la suite.

## **CONCLUSION**

En somme, le présent projet concernant la création d'une Entreprise de fabrication et de commercialisation du le tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" a été dans le but d'améliorer le moyen de transport des paysans pour leur production.

Le lancement de la vente des produits fabriqués demeurera et circulera, d'abord dans la Commune Rurale d'Alasora; nous nous efforcerons d'étendre le commerce de ces matériels dans la région d'Analamanga puis dans tout Madagascar.

Les résultats de notre approche concernant ce projet sont prometteurs et nous permettent d'espérer une perspective favorable dans sa concrétisation.

Sur le plan de rendement de l'Entreprise, nous avons pu constater que tous les indicateurs de rentabilité ont tous montré un résultat satisfaisant, et ce nous confirmant la potentialité de la pérennité de l'Entreprise.

D'autre part, l'analyse des informations recueillies auprès de l'autorité administrative, plus précisément de la Mairie d'Alasora et les promesses d'appui par l'OTIV nous ont poussé à réaliser ce projet.

Comme Perspectives d'avenir, à moyen terme, nous envisageons d'élargir notre part de marché sur les Communes voisines, telles que Ambohijanaka, Ankaraobato, Tanjombato, Masindray, Ambohimanambola, ainsi que sur les Communes Rurales de Sabotsy Namehana, Ambohimanga, Ambohidratrimo, Ivato village, Ambohimangakely, Ambohimalaza, et d'engager une importante campagne publicitaire relative à cela. Des investissements supplémentaires seront nécessaires pour se faire, et dont une partie sera réalisée par l'ensemble des cash flow, et l'autre partie toujours par emprunt bancaire.

Par ailleurs, l'utilisation en ville du tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" pourrait être proposé et soumis au conseil supérieur de la Commune Urbaine d'Antananarivo, pour remplacer les pousse- pousse et les charrettes à main

pour le petit transport de marchandises. Cette proposition pourra être également présentée aux autres grandes Communes Urbaines de Madagascar.

A plus long terme, l'entreprise envisagera de travailler avec un fournisseur étranger, et d'importer ainsi les Matières Premières, afin d'améliorer la qualité des produits, et d'obtenir à la fois un coût d'approche relativement moindre, si l'on se réfère qu'au rapport qualité/ prix, et ce grâce au groupage des commandes. L'Entreprise envisagera également de changer la bicyclette par une bicyclette tout terrain ayant des vitesses.

Enfin, l'Entreprise étudiera l'éventualité d'une vente réductionnelle au profit des clients spéciaux, comme les coopérations à vocation agricole, les associations paysannes ou les collectivités, où pendant une durée de deux mois par exemple, il y aura une réduction de 5% du prix de l'ensemble acheté pour l'achat de tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" pour un lot de dix unités.

En guise de résultats attendus et pour remédier aux frustrations d'une clientèle éventuelle de toutes sortes comme le désir de s'offrir un moyen de transport à un prix raisonnable, il faudra utiliser les divers moyens techniques et psychologiques pour y parvenir.

Dans ce plan d'actions que nous avons établi, nous allons admettre les résultats suivants:

- La satisfaction du personnel et la forte culture d'Entreprise, qui fait que chaque individu est important dans l'Entreprise, et que son effort est indispensable à la réussite de l'Entreprise, et voire à sa réussite personnelle;
- Le principal objectif est le renforcement de l'image et de la qualité reconnue du produit, tout en fortifiant la communication de la marque "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" aux yeux des clients et des clients potentiels, afin que "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" reste une "Référence", en matière de tricycle de transport;
- La publicité à la Radio.Nasionaly.Malagasy ou R.N.M. devra être affinée selon le budget disponible, ainsi que le message que l'Entreprise voudra passer;

- Chaque foyer de paysans d'Alasora deviendra propriétaire d'au moins un tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" , ainsi l'écoulement des produits se fera dans les meilleurs délais: en effet, un produit de qualité à un meilleur prix, donnera à l'Entreprise un avantage concurrentiel et permettra de répondre à la demande des paysans.
- A plus long terme, l'augmentation du nombre d'acheteurs du tricycle "FIMIAM OU FITATERANA MIASA ENY AMBANIVOHITRA" dans la région Analamanga d'abord, voire de toutes les Régions et Communes Rurales dans tout Madagascar par la suite.

Nous pouvons ainsi conclure que ce projet est pérenne, viable, faisable, et rentable; et nous souhaiterons que sa mise en place aura un impact positif sur le développement de la Commune Rurale d'Alasora d'abord et de Madagascar en général par la suite.

## **BIBLIOGRAPHIE**

## BIBLIOGRAPHIE

**CLAUDE DEMEURE**, Marketing 3<sup>ème</sup> édition, Edition SIREY, 1998

**Cours d'Organisation**, Université d'Antananarivo, 2002

**Cours de Comptabilité Générale**, Université d'Antananarivo, 2002

**Cours de Marketing**, Université d'Antananarivo, 2002

**CRAIG HICKMAN**, Testez vous-même votre entreprise, Edition Nouveaux Horizons, 1988

**JEAN LUC DEIXONNE**, Piloter un projet, Edition DUNOD, 2006

**Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget**, Plan Comptable Général 2005, Imprimerie Nationale, 2005

**RAZAFIMBAHINY Christian**, Manuel de la réussite, Edition CECOR, 2007

**RAZAFIMBAHINY Christian**, Passeport P.M.E., Edition JCEM, 1999

**RAZAFIMBAHINY Christian**, Principes de gestion d'Entreprise, Edition CECOR, 2004

**RICARDO SEMLER**, Management, Edition SEMLER, 2004

## **TABLE DES MATIERES**

## TABLE DES MATIERES

### AVANT-PROPOS

### REMERCIEMENTS

### SOMMAIRE

### INTRODUCTION

### PARTIE I: DESCRIPTION GENERALE DU PROJET ----- 1

### CHAPITRE 1: ETUDES DE L'ENVIRONNEMENT ----- 1

11- Contexte et caractéristiques du projet ----- 2

111- Contexte du projet ----- 2

112- Caractéristiques du projet ----- 5

113- Renseignement général sur l'Entreprise ----- 6

114- Choix du lieu de lancement ----- 8

12-Le tricycle de transport ----- 9

121- Renseignement général sur le produit ----- 9

122- Croquis du tricycle vue d'en haut ----- 11

123- Croquis du tricycle, vue latérale ----- 11

### CHAPITRE 2: ETUDES DE MARCHE ET ASPECTS MARKETING DU PROJET ----- 13

21- Stratégie et politique marketing----- 13

211- Politique de lancement-----	14
212- Politiques de produit et de la marque-----	16
213- Politiques de distribution, de promotion et de communication-----	20
214- Politique de prix -----	22

22- Etude de marché -----	23
---------------------------	----

221- Analyse de la demande -----	26
222- Analyse de l'offre-----	29
223- Identification de la clientèle cible et niveau de la concurrence-----	30
224- Etude de la part de marché et cycle de vie du produit -----	31

<b>PARTIE II: CONDUITE DU PROJET -----</b>	<b>35</b>
--	-----------

<b>CHAPITRE 1: ETUDES TECHNIQUES -----</b>	<b>36</b>
--	-----------

11- Processus de fabrication -----	36
------------------------------------	----

12-Moyens de production -----	38
-------------------------------	----

121- Moyens matériels-----	39
----------------------------	----

122- Moyens techniques-----	41
-----------------------------	----

<b>CHAPITRE 2: ASPECTS ORGANISATIONNELS -----</b>	<b>43</b>
---	-----------

21- Ressources matérielles -----	43
----------------------------------	----

22- Ressources humaines-----	45
------------------------------	----

<b>PARTIE III: ETUDES FINANCIERES -----</b>	<b>55</b>
<b>CHAPITRE 1: INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENT-----</b>	<b>56</b>
11- Investissements-----	56
111- Les Capitaux Propres -----	56
112- Les emprunts -----	57
113- Le coût des investissements-----	59
12- Fonds de Roulement-----	66
13- Bilan d'ouverture-----	67
<b>CHAPITRE 2: ETUDES DE RENTABILITE DU PROJET-----</b>	<b>70</b>
21- Comptes de gestion -----	70
211- Les Matières Premières-----	70
212- Les Matières Consommables -----	73
213- Les fournitures de bureau et consommables informatiques -----	75
214- Les Services Extérieurs-----	76
215- Les Impôts et Taxes-----	78
216- Les Charges du Personnel-----	79
217- Les Charges Financières-----	87
218- Les Dotations aux Amortissements des Immobilisations-----	88
219- Le tableau de production et de ventes annuelles-----	89
22- Etats financiers prévisionnels -----	93
221- Tableau du Compte de Résultat prévisionnel par nature -----	93
222- Tableau des coûts fixes et des coûts variables -----	95
223- Le Bilan Final de l'année -----	98

<b>CHAPITRE 3: EVALUATION DU PROJET -----</b>	<b>101</b>
31- Evaluation financière -----	101
311- Le Seuil de Rentabilité -----	101
312- Le Taux Moyen de Rendement-----	102
313- Le Délai de Récupération -----	103
314- La Valeur Actualisée Nette -----	104
315- Le Taux de Rendement Interne-----	105
32- Evaluation socio-économique-----	106
321-Avantages sur le plan social -----	106
322- Avantages sur le plan environnemental -----	107
323- Avantages sur le plan économique-----	107
324- Perspectives d'avenir-----	108
<b>RESULTATS ATTENDUS -----</b>	<b>109</b>
<b>CONCLUSION -----</b>	<b>110</b>

## **BIBLIOGRAPHIE**

## **TABLE DES MATIERES**

## **ANNEXES**

## **ANNEXES**

## **LISTE DES ANNEXES**

**Annexe 1:** Questionnaire

**Annexe 2:** Guide de l'OMAPI pour le dépôt d'une marque aux fins d'un enregistrement

**FANADIHADIANA**

**Daty:**

**Valio ireto fanontaniana manaraka ireto:**

N°	Fanontaniana	Valiny tsotra na valiny isafidianana	Valiny sy Fanamarihana
1	Mponina eto Alasora sy ny manodidina ve ianao?	- ENY - TSIA	
2	Inona ny karazan'asa sahaninao?	- Mpiasam-panjakana - Mpivarotra - Mpitatitra - Tantsaha	
3	Firy taona ianao?	Mananelana ny: .15 - 25 taona? .26 - 35 taona? .36 - 45 taona? .46 no mihoatra?	
4	Lahy sa vavy?	-Lahy -Vavy	
5	Firy kiloimetatra ny halaviran'ny tānana kely ihaviana no manketo?	-3km -5km -7km -9km -12km -mihoatra	
6	Inona ny karazan'entana na vokatra tanterinao na mety ho tanterinao?	-Vary -Legioma -Vokatry ny tany -Masomboly -Entana hafa	
7	Milanja firy kilao eo ho eo hatrany izy ireo?	- 50kg - 100kg - 150kg - 200kg - 250kg - mihoatra	
8	Ho tanterina mankaiza ireo vokatra ireo?	- Tsenan'Alasora - Tsena hafa eto imanodidina - An-drenivohitra	
9	Inona ny fitaovam-pitaterana itondranao azy ireo?	- An- tongota - Sarety taritin'olona - Saretin'omby - Fiarakodia	
10	Mahafa-po anao ve io fitaovam-pitaterana ampiasaina ankehitriny io?	- ENY - TSIA	
11	Maniry ny hanana fitaovam-pitaterana tsara lavitra kokoa noho io ampiasainaio ve ianao?	- ENY - TSIA	
12	Fitaovam-pitaterana toy inona no tena andrasanao?	- Tsara kalitao - Mafy - Mora vidy - Mora ampiasaina - Antony hafa	
13	Vonona ny hanatsara ny fari-piaianao sy ny ankohonanao ary itondra fivoarana ho an'ny kaominina misy anao ve ianao?	- ENY - TSIA	
14	Efa nahita "tricycle à caisson" ve ianao?	- ENY - TSIA	
15	Inona no loko mety itiavanao ny "tricycle à caisson"?	- Manga - Maintso - Mena - Volon-davenona	
16	Ohatinona no vidiny maharisika anao hividy ny "tricycle à caisson"?	- 100.000Ar - 200.000Ar - 300.000Ar - 400.000Ar	
17	Fomba fandoavam-bola toy inona no mety aminao ividianana azy io?	- Tsolo-botsitra? - Aloa tsikelikely	
18	Efa mambra ao amin'ny OTIV Alasora ve ianao?	- ENY - TSIA	
19	Omeo ny anaranao sy ny adiresinao		

**Misaotra Tompoko.**



## GUIDE POUR LE DÉPÔT D'UNE MARQUE AUX FINS D'UN ENREGISTREMENT

### I - RECHERCHE D'ANTÉriorité

Une demande de recherche d'antériorité est vivement conseillée au propriétaire d'une marque pour lui permettre de s'assurer que la marque à protéger (c'est-à-dire à déposer au moyen d'un enregistrement) est encore disponible. Voici la procédure à suivre :

- Remplir un formulaire de demande de recherche d'antériorité à retirer auprès du Service des Marques en y mentionnant le (s) produit (s) ou le (s) service (s) concerné (s) par la marque (annexer le logo le cas échéant).
- Joindre, lors du dépôt de la demande, une somme de 20 000 Ariary par marque, en espèces ou par chèque, pour taxe de recherche.
- Retirer le résultat de la recherche au bout de 48 heures (jours ouvrables) après le dépôt de la demande sur présentation du coupon de retrait remis par les responsables.

### II - DÉPÔT DE LA MARQUE

Une fois le résultat de la recherche obtenu<sup>1</sup>, le dépôt de la marque aux fins d'un enregistrement peut se faire si elle s'avère disponible<sup>2</sup>. Pour ce faire, la procédure est la suivante :

- Remplir un formulaire de demande d'enregistrement (n°9), en trois exemplaires, dont le modèle peut être retiré auprès du Service des Marques.
- Joindre une reproduction en 7 exemplaires de la marque à enregistrer (format 8 cm x 8 cm maximum).
- Joindre, lors du dépôt de la demande, une somme de 80 000 Ariary<sup>3</sup> par marque, en espèces ou par chèque, pour taxes de dépôt, d'enregistrement et de publication de la marque.

### III - ENREGISTREMENT DE LA MARQUE

L'OMAPI procède à l'enregistrement de la marque déposée lorsque les conditions prescrites par la législation en vigueur sont remplies.

- Le certificat d'enregistrement est délivré après une période d'un an environ après la date de dépôt de la demande.
- La durée de protection d'une marque enregistrée est de dis ans à partir de la date de dépôt.
- L'enregistrement peut être renouvelé, à la demande du titulaire, pour les périodes successives de dix ans.
- L'enregistrement d'une marque confère à son titulaire des droits exclusifs d'exploitation de ladite marque (l'utilisation d'une marque identique ou similaire à la marque enregistrée pour des produits ou services identiques ou similaires au point d'induire le public en erreur peut être interdite sans le consentement du titulaire).

Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter :



#### OFFICE MALGACHE DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

Bâtiment de la Direction de l'Artisanat  
Rue Agostinho Neto – Cité 67 Ha Sud  
B.P 8237 – Antananarivo 101 MADAGASCAR  
Tél : (261 20) 22 335 02/22 335 06  
Fax : (261 20) 22 659 79  
E-mail : [omapi@wanadoo.mg](mailto:omapi@wanadoo.mg)

<sup>1</sup> 48 heures après le retrait du résultat de la recherche d'antériorité, l'OMAPI n'est plus responsable d'un éventuel dépôt effectué par un autre déposant.

<sup>2</sup> Les non-résidents doivent désigner des représentants en propriété industrielle agréés par l'OMAPI pour effectuer le dépôt de leurs marques (liste disponible auprès de l'Office).

<sup>3</sup> Valable pour 3 classes de produits et/ou services (ajouter 6 000 Ariary pour chaque classe supplémentaire).