

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	4 -
LISTES DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	5 -
INTRODUCTION	6 -
PREMIERE PARTIE :	8 -
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	10 -
SECTION I : GENERALITES SUR LE PROJET	10 -
SECTION II: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET	18 -
CHAPITRE II : ÉTUDE DU MARCHÉ	20 -
SECTION I : DESCRIPTION DU MARCHÉ	20 -
SECTION II : ANALYSE DE L’OFFRE ET DE LA DEMANDE	22 -
SECTION III : LES POLITIQUES ET STRATEGIES ENVISAGEES.....	27 -
CHAPITRE III : CONDUITE DU PROJET	30 -
SECTION I : TECHNIQUE DE REALISATION	30 -
SECTION II : CAPACITE DE FINANCEMENT DU PROJET	33 -
SECTION III- ETUDE ORGANISATIONNELLE	42 -
DEUXIEME PARTIE :	49 -
CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS.....	50 -
SECTION I : NATURE ET COUTS DES INVESTISSEMENTS	51 -
SECTION II : L’AMORTISSEMENT	55 -
SECTION III : REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS ET LE BILAN D’OUVERTURE.....	60 -
CHAPITRE II : ETUDE DE RENTABILITE.....	63 -
SECTION I: COMPTE DE GESTION	63 -
SECTION II : COMPTES DES RESULTATS PREVISIONNELS	70 -
SECTION III : LE PLAN DE FINANCEMENT ET LE BILAN PREVISIONNEL...	73 -
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	79 -
SECTION I : EVALUATION ECONOMIQUE	79 -
SECTION II : EVALUATION FINANCIERE	81 -
SECTION III : EVALUATION SOCIALE	87 -
CONCLUSION	88 -
BIBLIOGRAPHIE	90 -
ANNEXES	91 -
LISTE DES ILLUSTRATIONS	95 -
TABLE DES MATIERES	99 -

REMERCIEMENTS

Le présent mémoire est le couronnement de notre cursus universitaire. Il n'aurait pas vu le jour, sans la préparation des personnes citées ci-après, à qui nous témoignons notre profonde reconnaissance.

Nos premiers remerciements s'adressent à Monsieur ANDRIAMARO RAOELISON Henri, enseignant chercheur à l'Université de Toamasina, notre encadreur pédagogique qui, malgré ses différentes responsabilités, nous a dirigé en fournissant des précieux conseils inestimables.

Nous tenons également à remercier Monsieur RABENJARIJAONA Rodérick Angelo, notre encadreur professionnel, malgré ses lourdes responsabilités, nous a témoigné son soutien en mettant à notre disposition les ressources de son savoir et de son assistance ;

Nos sincères remerciements s'adressent aussi à tous les enseignants de la Faculté de Droit, des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Toamasina, notamment à ceux du Département de Gestion qui nous ont fourni des connaissances si précieuses ;

Nos vifs remerciements s'adressent aussi à tous nos chers amis étudiants qui nous ont soutenus durant notre séjour au campus universitaire de Barikadimy jusqu'à présent ;

Enfin, nous réservons une pensée affectueuse à nos défunts parents ; à nos sœurs et à toute notre famille qui nous ont soutenus financièrement et moralement tout au long de nos études.

RAMBOLAHARISOA Faramalala

LISTES DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

Ar	: Ariary
BOA	: Bank Of Afrika
CAF	: Capacité d'Autofinancement
CECAM	: Collecte d'Epargne et de Crédit Agricole
CF	: Cash Flow
CNAPS	: Caisse Nationale des Prévoyances Sociales
DIANA	: Diégo, Ambilobe, Nosy-BE, Ambanja
DRCI	: Délai de Récupération des Capitaux Investis
GCV	: Grenier Communautaire Villageois
IMF	: Institution de Microfinance
IR	: Impôt sur les Revenus
IRSA	: Impôt sur les Revenus Salariaux et Assimilés
LVM	: Location Vente Mutualiste
OSIE	: Organisation Sanitaire Inter Entreprise
OTIV	: Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
PCG	: Plan Comptable Général
SIPEM	: Société d'Investissement pour la Promotion d'Entreprise Madagascar
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
VA	: Valeur Ajoutée
VAN	: Valeur Actuelle Nette

INTRODUCTION

Il en ressort que Madagascar avait besoin d'une aide extérieure exceptionnelle à moyen terme afin d'atteindre les objectifs retenus en matière de croissance économique.

Les objectifs ambitieux de croissance économique requièrent un niveau important d'investissement. Dans le but d'augmenter le taux d'investissement, les incitations pour faire croître l'épargne nationale seront poursuivies et améliorées. Afin de favoriser l'épargne intérieure et de disposer de conditions favorables au développement du secteur privé, il est nécessaire au préalable de poursuivre et renforcer l'assainissement de la gestion macroéconomique.

Etant donné l'insuffisance actuelle de cette épargne nationale, la politique du gouvernement favorise les investissements dans le secteur financier, surtout dans le milieu rural dans toute la grande île. Cette politique a pour objet de financer les paysans à l'aide de prêt à long et moyen terme.

C'est la raison pour laquelle nous avons choisi un thème de mémoire intitulé **«Projet de création d'une institution de microfinance dénommée AVOTRA dans la Région DIANA (Cas du district d'Antsiranana) »**

L'objet du thème consiste à réaliser en priorité les objectifs sociaux de la population dans district d'Antsiranana, Région DIANA, surtout en matière de microfinance. La création de ce projet consiste à satisfaire les besoins des paysans du district en matière de crédit agricole. La création de ce projet dans la ville d'Antsiranana aura alors pour objet de satisfaire les besoins des opérateurs malgaches dans la Région d'exploitation concernant le financement des petites et moyennes activités.

L'intérêt de ce projet, est que la création d'une institution de microfinance dénommée « AVOTRA » permettra au promoteur d'augmenter leur chiffre d'affaires, de disposer d'un établissement financier intéressant dans la Région DIANA, et plus précisément dans le district d'Antsiranana, d'assurer en permanence le besoin des paysans, de même de fonctionnaires. Ce projet favorise également la création d'emplois pour les jeunes de la région.

En ce qui concerne la méthodologie d'approche, nous avons élaboré une méthode par questionnaire destiné aux différents établissements financiers dans la ville d'Antsiranana comme la caisse d'épargne de Madagascar, la société d'Investissement pour la Promotion d'entreprise de Madagascar , Tsinjo Lavitra, OTIV en vue de maîtriser la création et la bonne

gestion de l'entité. En plus, nous avons eu des entretiens avec les responsables des institutions financières de la ville. Ensuite, nous avons bénéficié l'autorisation de consulter des ouvrages bibliographiques disponibles et enfin, nous avons consulté des documents auprès de la Région DIANA pour savoir un peu plus sur la situation géographique de la région d'exploitation du projet.

Notre travail est divisé en deux grandes parties :

- La première partie s'intitule « **L'identification du projet** ». Il met en exergue sur la présentation du projet, l'étude du marché et enfin la conduite du projet ;
- La deuxième partie portera sur « **L'étude financière du projet** ». Elle comprend trois chapitres à savoir le montant des investissements, l'étude de la rentabilité et enfin l'évaluation du projet



PREMIERE PARTIE :

L'IDENTIFICATION DU PROJET

Avant la mise en œuvre d'un projet quelconque, surtout sur la réalisation d'un projet d'investissement, il est nécessaire de l'identifier. Dans cette partie, nous allons procéder à la présentation du projet, l'étude du marché et enfin la conduite du projet.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Cette présentation du projet tourne autour de deux sections : la première sur les généralités et la seconde sur ses caractéristiques.

SECTION I : GENERALITES SUR LE PROJET

§1- Situation géographique de la Région DIANA

Située au nord de Madagascar, dans la province Antsiranana, la Région DIANA, s'étendant entre 11° et 15° de latitude au Sud et 47° et 50° de longitude est un vaste territoire couvrant 20.942km² soit 3.6% de l'ensemble de la grande île. Elle est limitrophe de la Région SAVA dans sa partie orientale et de celle de SOFIA dans sa partie méridionale. La Région DIANA se subdivise en 5 districts à savoir ANTSIRANANA I, ANTSIRANANA II, AMBANJA, AMBILOBE, NOSY-BE. Pour le district d'Ambanja, la superficie totale est de 5433km², soit 25,9% de l'ensemble de la Région DIANA.

Trois districts occupent la totalité de la Région, les superficies d'Antsiranana I, d'Antsiranana II, d'Ambilobe, d'Ambanja et de Nosy-Be représentent respectivement 0,2% ; 33,5% ; 38,9% ; 25,9% et 1,5% de celle de l'ensemble du territoire. La Région est en grande partie tournée vers la mer. Quatre de ses cinq districts se trouvent sur la côte occidentale sur le canal de Mozambique où le mouvement de la mer est moindre permettant la pratique de diverses activités telles que le transport maritime, la pêche et le tourisme balnéaire. Le district d'Antsiranana I, quant à lui joint toutes les conditions favorables des eaux chaudes de l'océan Indien. La Région est fortement marquée par l'existence de l'île de Nosy-Be, l'un de grands sites touristiques du pays. Nosy-Be étant distant de 237km d'Antsiranana ville et de 100km d'Ambilobe.

- Typologie sous-régionale

On distingue quatre sous ensembles régionaux : la partie septentrionale montagneuse, le triangle volcanique Nosy-Be ; Sambirano ; Ambilobe, la zone du socle et du massif de l'Ankarana et la partie littorale.

O La partie septentrionale

Située à l'extrême nord de Madagascar, la ville d'Antsiranana constitue à elle seule un premier ensemble avec le massif d'Ambre et le Babaomby. La presqu'île Babaomby est formée essentiellement des sols ferrugineux sur les basaltes pliocènes portant une épaisse savane favorable à l'élevage bovin. Seuls deux villages Anjiabe et Andranovondroina, concentrent l'essentiel de la population dont l'activité est l'élevage bovin. La riziculture est une activité secondaire. Le réseau de communication se résume à des sentiers et pistes praticables en saison sèche.

Dans la montagne d'Ambre, les sols ferralitiques sur les basaltes sont épais et ce sont essentiellement des sols bruns rouges à bruns jaunes constituant de bons terrains de culture. Les sols minéraux bruts qu'on rencontre sur le sol sédimentaire et les terrains volcaniques sont inaptes à la culture.

Les deux versants du massif de l'Ambre sont très opposés :

A l'Ouest, la principale activité est la riziculture associée à l'élevage bovin. Les routes sont quasi-inexistantes à part l'axe Antsiranana/Andranonfanjava.

A l'Est, l'activité traditionnelle repose sur la riziculture et l'élevage, mais la proximité du marché urbain a permis le développement des cultures maraîchères, ce qui lui confère une forte originalité. Le réseau routier et l'existence d'Antsiranana expliquent la relative importance des échanges et du peuplement.

O Le triangle Nosy-Be-Sambirano-Ambilobe

Les terres y sont particulièrement riches en sols deltas et sols noirs de décomposition de cendres volcaniques. Tout cet ensemble a une vocation agricole, les cultures commerciales s'y prêtent bien avec l'installation de la Sarama. La zone bénéficie d'un réseau de voie de communication dense et une circulation bien supérieure à l'ensemble de l'île.

O La zone sous-peuplée du socle et du massif de l'Ankarana

Limitée au Sud par le massif de Tsaratanana. Elle englobe le massif de l'Ankarana et d'Analamerana. Les quelques villages qui y existent vivent pratiquement en autarcie. Les bonnes terres de cultures sont très rares et la riziculture se pratique en saison de pluies dans les bas-fonds ou sur certaines pentes.

O Le littoral

La côte allant de la presqu'île d'Ampasindava jusqu'à Irodo mesure 450km de longueur. Dans l'ensemble ; le littoral est très découpé et présente de nombreuses baies dont la baie d'Antsiranana, l'une des plus vastes, sinon de plus belles baies du monde. Les produits halieutiques représentent leurs seuls ressources et la pratique de la riziculture y devient un phénomène exceptionnel. La population se procure du riz en l'achetant au troc dans les villages de l'intérieur.

▪ Relief et paysage :

▪ Relief :

La Région DIANA, se trouvant au Nord de la ligne faîtière Maromandia-la Loky ; doit son originalité à son relief. C'est par son altitude qu'elle se distingue si fort des autres Régions qui la bordent à l'Est et au Sud.

L'ensemble de cette Région est formé par de vieux massifs cristallins et volcaniques. Du Nord au Sud se dressent la montagne d'Ambre, les massifs d'Ankarana et d'Analamerana, les chaînes d'Andavakoera et de Galoka et enfin le massif du Tsaratanana. Le long des côtes à la baie d'Antsiranana, l'une des plus belles de Madagascar, viennent s'ajouter les presqu'îles d'Anorontany et d'Ampasindava, les deltas de la Mahavavy, de l'Ifasy et du Sambirano et l'île de Nosy-Be avec ses îles satellites.

En somme, du point de vue géomorphologie, la Région est juxtaposée des formes variés : volcaniques, quartziqes et cristallins ce qui lui fait l'une des plus complexes et la plus diversifiée de Madagascar.

Les principales unités de relief sont les suivants :

- O Les reliefs du socle : ils sont dominés par le massif de Tsaratanana qui forme un énorme ensemble montagneux culminant à Maromokotra à 2876m, à 80km du canal de Mozambique. Ce massif est formé principalement par une arête Nord-Sud d'altitude moyenne supérieure à 2200m, s'élevant vers le sud jalonnée par les sommets de Marivorahona (2236m) au Nord, du tsaravosy (2516m) au centre et du Mamorokotra au Sud. En direction du Nord, elle se termine à Ankivanja (1293m). A cet ensemble, il faut ajouter les vastes plateaux drainés par le Mamoro, le Mananjeba et l'Océan Indien.

- o Les bassins sédimentaires, ils correspondent soit à des unités lithologiques soit à des unités tectoniques, soit enfin au contact socle-sédimentaire. Ce contact socle-sédimentaire se traduit de l'Ifasy à la Loky par une dépression de 120km. Elle est partout dominée par un important escarpement gréseux de 400 à 500m. Au dessus de l'Ifasy, cet escarpement s'appelle Galoka et Andavakoera de la Mahavavy à la Loky. Plus au Sud, se trouve le fossé de Sambirano, d'une longueur moyenne de 4 km et d'une longueur de 25 km.

Ce fossé est remblayé d'alluvions qui lui donnent un aspect parfaitement plat. A la limite sud-ouest de la zone, la presqu'île d'Ampasindava couvre 1500km². Et enfin, la montagne des Français et Windsor Castle forment surtout avec l'Ankarana, l'un des plus spectaculaires Karts de Madagascar.

- o Les ensembles volcaniques : ce sont l'île Nosy-Be à laquelle il faut rattacher la presqu'île d'Ambato, l'Anoronany, le Babaomby et le massif d'Ambre culminant à 1745m au pic d'Ambre

- La côte :

La sinuosité des bords, l'existence des îles et la présence des baies et presqu'îles, font que le littoral de la région est classé parmi les plus longs avec 1200km de côtes. Le relief du littoral oppose l'ouest, qui se compose de grands deltas et de la côte rocheuse de la montagne d'Ambre et l'Est, formé essentiellement par un bourrelet dunaire plus ou moins large. Deux ensembles deltaïques occupent le littoral de l'Ouest : au Sud, le delta du Sambirano (250km²), au Nord, le delta de la Mahavavy (500km²) et son annexe de l'Ifasy (70km²)

Une bande étroite et discontinue de mangrove va de l'estuaire de la Loky, en passant par le cap d'Ambre ; au cap saint Sébastien. Des formations très larges occupent la côte allant du cap Sébastien à la frontière. Ces forêts de palétuviers servent à la fois d'habitation pour des millions d'êtres vivants marins et barrières contre les effets néfastes de vague. Malgré la rareté de cette espèce de végétations, les gens l'exploitent irrationnellement pour l'utiliser dans les ménages comme bois de chauffage, et dans la construction des maisons et des clôtures.

- Géologie

Le socle ancien formé de terrain cristallins et cristallins phylliens peut constituer des reliefs importants tels que le massif du Tsaratanana (2876m), point culminant de l'île. Les terrains sédimentaires forment le long de la côte ouest, une bande de largeur variable. En

effet, en certains points des bombements du socle ramènent les terrains cristallins au voisinage du canal de mozambique. Cette couverture sédimentaire forme un système de cuesta dont le plus important est celle de grès de l'Isalo qui, dans la région porte le nom de chaîne de Galoka. La seconde et troisième cuesta, constituées par des calcaires jurassiques et de grès crétacés, apparaissent surtout dans le Nord de l'île. Entre ces reliefs et la cote s'étendent les plaines alluviales de la Mahavavy, de l'Ifasy et du Sambirano dont la largeur varie de 10 à 30km.

Les formations sédimentaires ont été affectées par des intrusions éruptives post-liasiennes représentées par des granites alcalins et des syénites néphrologies. Les roches ont provoqués des déformations locales et peuvent constituer des reliefs importants tels que les massifs de Lokobe et Befotaka à Nosy-Be, l'île de Nosy-Komba, les monts d'Ankify et du Sambirano et les intrusions de la presqu'île d'Ampasindava.

Enfin, l'activité volcanique s'est développée depuis le Miocène jusqu'au quaternaire récent, et se traduit par des projections et des coulées essentiellement de nature basaltiques. Ainsi, la montagne d'Ambre, avec ses 1475m, domine le nord de Madagascar. L'archipel des Mitsio est également constitué d'îles et d'îles essentiellement basaltiques dont les côtes escarpées en falaises contrastent avec les côtes basses bordées de palétuviers des plaines deltaïques et des baies.

- Climat :

La région est soumise à un climat de type tropical. Il est caractérisé par une alternance d'une saison fraîche et sèche à Mai en Novembre et d'une saison humide et chaude à partir de Décembre.

- Température :

Le régime thermique de la Région est régi par l'alternance de deux saisons : chaude et fraîche. En 2002, la température moyenne s'élève à 25°C. L'altitude thermique est dans l'ensemble faible, celle-ci augmente avec l'altitude et lorsqu'on s'éloigne de la côte. En effet, les amplitudes des annuelles sont comprises entre 5,3°C pour Antsiranana, 4,6°C pour Ambanja et 4,8°C pour Ambilobe.

- Pluviomètre :

Les précipitations annuelles de la région varient d'une zone à l'autre entre 0,9 à 2,5m. D'après la source au niveau de la direction des Exploitations météorologiques, il est observé

une diminution du pluviomètre annuel d'environ 20% aussi bien à Antsiranana qu'à Nosy-Be et une extension de la saison sèche.

Dans l'ensemble, les totaux pluviométriques et la répartition des pluies font apparaître une opposition entre quatre secteurs principaux telles que la Côte ouest, côte Est, montagne d'Ambre et zone de socle.

A l'Est, du Nord au Sud, on note une augmentation du total pluviométrique (Nosy Ankao : 1295mm, Antsiranana : 987mm, cap d'Ambre : 985mm) jointe à une diminution de la longueur de la saison sèche.

La grande quantité dépasse 1500mm au sud de l'Ankarana, tandis qu'Ambilobe avec 1830 mm ne compte que 86jours de pluies avec un minimum de 55jours et un maximum de 118jours. Ambanja, avec un total de 2171mm réparti sur 130jours est à limite du climat tropical humide. Les mois le plus arrosés s'étendent du Décembre à Mai, les mois les plus secs du Juin à Octobre.

Dans la montagne d'Ambre, l'augmentation des précipitations est très nette avec l'altitude :

-292mm/100m sur le versant Est

-85mm/100m entre Sakaramy et Ambahivahibe (basses pentes)

-230mm entre Ambahivahibe et Joffre ville (pentes moyennes)

-529mm/100m sur les hautes pentes

▪ Vents

Pour la station Antsiranana, les données font apparaître une saison des vents où l'alizé d'Est/Sud, le « Varatraza » est exclusif. Cette saison va d'Avril à Novembre et correspond à la saison sèche. En saison de pluie, la majorité des vents ne dépassent pas 25 km/h, sauf durant les cyclones.

Dans la région Sambirano, Nosy-Be, la masse du Tsaratanana constitue un écran qui détourne les vents vers le Nord et vers le Sud. Ainsi, l'Alizé n'est pas sensible et le régime des vents y est commandé par l'alternance des brises de terre et de mer.

▪ Sols et Végétations

Différents types des sols sont distingués à savoir de :

-sols à quixydes sont constitués par les sols ferralitiques et sols ferrugineux. Les sols ferralitiques d'origine volcanique basique se rencontrent surtout dans les massifs, les flancs et les plateaux d'Ambre et aussi sur les îles de Nosy-Be, Nosy-Komba, la presqu'île d'Ampasindava. Ce sont des sols riches ayant plusieurs vocations dont la plupart sont destinés actuellement à la culture de légumes, fruits, riziculture, culture industrielle et de rente. Les sols ferrugineux se localisent sur les basaltes : le pourtour de la montagne d'Ambre et sur la basse altitude d'Antsiranana, sur les grès des plateaux de Sahafary et sur le sable dunaire de l'Est. Ces sols ne sont pas propices à la riziculture irriguée et souvent réservés au boisement et aux cultures fruitières ;

-les sols peu évolués se localisent dans les vallées et les deltas des rivières comme Mahavavy, Mananjeba. Ces sols alluviaux de constitutions différentes (sablo-limoneux, sablo-limono-argileux) forment des zones sédimentaires très riches, exploitées pour les cultures industrielles (canne à sucre, tabac, coton, riz, cacao, café,...) ;

-les sols hydromorphes situés dans les zones marécageuses, les dépressions et les cuvettes sont surtout exploités pour la riziculture de deuxième saison et la culture du tabac ;

-les sols halomorphes, à cause de la haute teneur de sodium se prêtent aux cultures de cocotiers ;

Les formations végétales dépendent des conditions climatiques et édaphiques du milieu. On y rencontre une grande diversité de formation forestière, de la formation ombrophile à la formation xérophytique, en passant par tous les stades intermédiaires à savoir :

-les formations ombrophiles primaires se localisent dans les Régions à forte pluviométrie où la saison sèche est inexistante ou peu marquée. Il s'agit de la montagne d'Ambre, du Sambirano et de Tsaratanana ;

-les formations ombrophiles secondaires peu dégradées sont proches de la forêt primaire ou typique de la dégradation par les feux. Les forêts galeries sur le socle et de la montagne d'Ambre sont des formations secondaires plus ou moins dégradées ;

-les forêts xérophiles sont constituées par les forêts sur dunes anciennes et la végétation des massifs calcaires. La sécheresse édaphique entraîne une accentuation de la netteté du cycle végétatif.

▪ Population :

La population est estimée environ à 680.000 habitants (densité moyenne : 30 ha/km). Avec un taux d'accroissement régional qui suit un rythme soutenu depuis quelques années.

D'après le RGPH 2001, la région DIANA comptait 359.227 habitants. L'effectif atteint 607.021 en 2000

Le nombre total de la population pour chaque district se répartit comme suit (en 2000)

Antsiranana I : 98.456 soit de 16,2% par rapport à la région

Antsiranana II : 77.218 soit de 12,7% à la région

Ambilobe : 108.327 soit de 17,8%

Ambanja : 161.610 soit de 26,6%

Nosy-Be : 49.006 soit de 8,07% à la région

Donc en 2000, c'est le district d'Ambanja est le plus peuplé

§2-Problème socio-économique de la région

Actuellement, la région DIANA rencontre des problèmes à cause de l'insuffisance de l'infrastructure routière et du manque de l'institution de microfinance.

Dans la région, les banques, les caisses d'épargne et OTIV sont les seules institutions de microfinance et les institutions financière. Elles se trouvent dans la ville d'Antsiranana cela pose des grands problèmes pour les autres communes autre que la ville donc les paysans de la commune n'ont pas l'habitude de faire de dépôt d'épargne et de prêt auprès de l'institution financière ou la microfinance.

C'est à cause de l'insuffisance de l'infrastructure que les investisseurs n'ont pas le courage de s'investir dans la région, ce qui entraîne un problème.

Ensuite, au niveau des infrastructures sanitaires dans la région, cette insuffisance favorise l'augmentation du taux de mortalité infantile ainsi que le taux de mortalité maternelle.

§3- les activités principales

Ils existent plusieurs activités telles que :

- ❖ les crédits de production pour le financement des dépenses de culture ou d'élevage

- ❖ location vente mutualiste qui permet l'acquisition de petits matériels agricoles ou de biens d'équipements et pour d'autres activités rurales.
- ❖ le crédit grenier commun villageois pour financier le stockage en commun des produits de récolte jusqu'à la période de soudure
- ❖ les crédits sociaux qui permettront aux paysans d'éviter le recours à l'usurier en cas de besoin urgent et imprévu
- ❖ les crédits commerciaux s'adressant aux coopératives agricoles qui organisent l'approvisionnement en intrant ainsi que la collecte, le stockage et la commercialisation groupée des produits des membres.

Nous allons aborder maintenant les caractéristiques du projet

SECTION II: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET

§1- Nature du projet

La nature du projet dépend toujours de ses activités de l'entité c'est-à-dire dépend du service offert par l'entité. Dans notre cas, notre entité offre des services financiers c'est à dire octroyer de crédit et faire dépôt/épargne. On parle donc d'une institution de microfinance.

Avant de connaître son but et son objectif, il est nécessaire d'éclaircir l'institution de microfinance et ensuite la microfinance.

L'institution de microfinance est un organisme qui offre des services financiers tels que le crédit, l'épargne,...

La microfinance est un service financier de proximité qui est convivial et facilement accessible. Elle s'adresse aux personnes à revenu qui n'ont pas accès ou ont difficilement accès au secteur financier formel comme la banque. Elle s'ouvre en particulier aux agriculteurs, artisans, micro et petits entrepreneurs, commerçant et salarié.... Elle leur octroie du crédit et éventuellement collecte leur épargne.

§2- But et objectif

Le but de ce projet est de devenir l'une des plus grandes institutions de microfinance plus précisément la microfinance dans notre pays.

Puisque c'est une microfinance non mutualiste dont l'objectif c'est d'avoir surplus de bénéfice c'est-à-dire avoir une croissance de crédit alloué parce que le produit de notre entité est l'intérêt produit par l'allocation du crédit.

L'objectif principal du projet :

C'est le développement de la filière agricole tout en améliorant autant que possible la qualité et la quantité de la production pour les paysans ; les artisans, un accroissement des revenus pour les salariés et les agents économiques et enfin pour que les micro et petits entrepreneurs et commerçants peuvent s'étendre et diversifier leurs activités.

En plus, étant donné que le projet se présente sous forme d'une entreprise commerciale à but lucratif, il est évident que son objectif est de produire des biens et des services dans la région d'exploitation en vue de leur vente pour procurer des profits au gérant propriétaire. En plus, l'objectif c'est de faciliter aussi au peuple de la région l'obtention d'un prêt auprès de l'entité. En plus de cela, le projet assurera plusieurs fonctions dont le développement économique de la région d'exploitation, la satisfaction des besoins de clients, la création de la valeur ajoutée, la distribution de revenue.

Il se préoccupera de satisfaire au mieux les besoins de la clientèle surtout les paysans pour accroître la production agricole et améliorer la recette du projet. En contrepartie, de prêt offert, le projet cherche la rentabilité de l'activité réalisée. Pour ce faire, pour attirer et garder les clients, nous avons besoins de stratégie comme la reconnaissance des clients possibles, la qualité des services rendus vis-à-vis des clients et la satisfaction de ces derniers pour les services proposés.

§.3- Intérêt du projet

Une fois que le projet est créé, plusieurs personnes en obtiendront des avantages ou des intérêts. Ces avantages sont donc :

- une création d'emplois pour les jeunes gens de la région d'exploitation ;
- une augmentation de la recette de l'Etat à l'aide du paiement de l'impôt ;
- une amélioration de la productivité des produits agricoles, l'artisanat ;
- une diversification de l'activité pour les commerçants et les micros entrepreneurs
- une augmentation des revenus pour les salariés et les agents économiques

Nous allons voir maintenant dans le chapitre suivant l'étude du marché

CHAPITRE II : ÉTUDE DU MARCHÉ

Dans ce chapitre, nous présenterons tout d'abord la description du marché cible, notamment les domaines d'études du projet, le type des clients cibles et la part du marché visé, ensuite, nous analyserons la situation de l'offre, de la demande et la concurrence, et enfin, nous déterminons la stratégie et la politique envisagée.

SECTION I : DESCRIPTION DU MARCHÉ

« Le marché est le lieu où se réalise l'échange économique »¹ . En d'autres termes c'est un lieu de confirmation entre les vendeurs et les acheteurs d'un bien, d'un service ou d'une monnaie qui représentent respectivement l'offre et la demande.

La description du marché nous amène à étudier les points suivants :

- le domaine d'études du projet ;
- le type des clients cibles ;
- la part du marché visé

§1-Domaine d'étude du projet

Le domaine d'étude du projet se trouve dans la ville d'Antsiranana. Ce choix n'est pas le fait du hasard mais dans cette ville, il y a encore une insuffisance d'institutions financières comme la CECAM, le SIPEM. Les seules institutions financières concurrentes du projet sont l'OTIV, la caisse d'épargne et ensuite TSINJO LAVITRA et aussi les banques comme BOA ; BFV. Or la plupart des paysans n'ont pas l'habitude de verser leur argent parce que ces institutions financières n'offrent de prêt comme le CECAM. Dans ce cas, les paysans rencontrent des problèmes pour le financement de leurs activités car les banques demandent beaucoup de cautions. C'est pourquoi, la création d'une institution de microfinance « **AVOTRA** » dans Le district d'Antsiranana permet aux paysans d'améliorer de façon rapide et durable la productivité agricole.

§2-Clientèles cibles

Les types de client cible sont les coopératives agricoles, les associations paysannes, les paysans dans le milieu rural de la région.

¹ Scaramuza LEURION, «Economie» édition FOUCHER, Paris, 1993, p27

Nous ciblons le milieu rural car la plupart des agriculteurs y vivent et ils n'ont pas accès aux institutions financières pour financer leurs activités.

§3-La part du marché visée

Pour satisfaire les besoins de la population surtout les paysans dans la région d'exploitation du projet, l'entité propose des différents crédits correspondant à des diverses activités :

- crédit de production
- crédit greniers
- crédits sociaux
- crédits commerciaux
- crédits ventes mutualistes

Nous allons présenter ci-dessous le tableau de comparaison du marché

Tableau n°I : La part du marché visée :

Rubrique	Part du marché	Clients cibles	Services proposés
Notre projet	50%	-Paysans -fonctionnaires -commerçants -associations paysannes -agriculteurs	-crédits de production -crédits sociaux -crédit grenier -crédits commerciaux -location vente mutualiste
OTIV	20%	-fonctionnaires -commerçants -agriculteurs	-crédits commerciaux -crédits sociaux -crédits de production
Banque	25%	-commerçants -entreprises -fonctionnaires	-prêts : avec différentes conditions à titre de garantie, exemple terre ou maisons -dépôt d'argent
Poste Malagasy	5%	-commerçants -fonctionnaires -personnes physiques	-Epargne
DIANA	100%		

Source : Notre propre enquête, janvier 2009

Dans ce tableau, nous constatons que notre projet occupe de 50% du part du marché dans la région d'exploitation. Cela veut dire que les autres institutions qui sont les concurrents occupent la moitié de la part du marché qui est de 50% dans la région. Mais cela dépendra de la politique et la stratégie que notre entité envisage d'adopter.

SECTION II : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

§1- Analyse de l'offre

L'analyse de l'offre est un élément essentiel dans une étude du marché. Pour mener bien cette étude, il faut admettre que l'offre peut être considérée comme l'ensemble de biens et/ou services déterminés que toute entreprise souhaite écouler.

Cette analyse nous permet donc d'estimer l'offre dans la région d'exploitation et en dehors de cette Région, et d'étudier aussi les concurrents.

A- Estimation de l'offre dans la Région DIANA

L'enquête que nous avons effectuée dans la Région Diana, et plus précisément dans le district d'Antsiranana nous permet de connaître la situation de l'offre locale en matière d'institution financière.

Pour cela, le marché est vaste car il n'y a pas encore des institutions financières autres que la caisse d'épargne de Madagascar dans cette ville.

En effet, ce sont les paysans de la région qui subissent la conséquence de cette carence car les paysans n'ont pas de moyens pour faire aller et retour dans le chef lieu de région pour placer leur argent. Dans ce cas, ils préfèrent mieux pour eux de mettre leur argent sous lit ou autres façons. En plus ; le prêt auprès de la banque est difficile pour les paysans parce que ces institutions demandent trop de garantie. Nous pouvons donc dire que le marché est encore vaste en matière d'institution financière dans la Région DIANA.

B- Les concurrents

Analyse de la concurrence signifie l'étude successive des concurrents dans la région d'exploitation et ceux qui sont en dehors de la Région d'exploitation du projet ;

On va voir d'abord en premier lieu les concurrents dans la Région d'exploitation :

a) les concurrents dans la Région d'exploitation

Durant la descente sur terrain dans la Région DIANA et plus précisément dans la ville d'Antsiranana, nous avons remarqué qu'il n'y a que trois concurrents dans cette ville, à savoir OTIV, la caisse d'épargne de Madagascar et Tsinjo Lavitra.

La banque fait partie des concurrents de notre projet puisqu'elles sont des institutions financières. Il s'agit donc de la BOA et de la BFV qui se trouvent dans le centre ville d'Antsiranana. Ces concurrents ne pratiquent pas le prêt pour les paysans.

Nous allons présenter dans le tableau ci-après les concurrents dans la Région d'exploitation du projet.

Tableau n°II : Les concurrents dans la Région d'exploitation

Rubriques	Nombre de membres	Agence	Services proposés
Caisse d'épargne Madagascar	3.750	Antsiranana	-dépôt d'argent
Tsinjo Lavitra	5.060	Poste Antsiranana	-dépôt d'argent
OTIV	4.150	Antsiranana	-dépôt d'argent
BOA	3.120	Antsiranana	-tous services
BFV	3.420	Antsiranana	-tous services

Source : enquête du promoteur, janvier 2009

Ce tableau nous présente les concurrents dans la Région d'exploitation. Nous avons constaté que la plupart des gens pratiquent le Tsinjo Lavitra

Abordons maintenant les concurrents en dehors de la Région

b) Les concurrents en dehors de la Région

En dehors de la région d'exploitation, c'est-à-dire dans la Région SAVA et SOFIA, il a des concurrents en matière d'institutions financières mais en nombre insuffisant. Il s'agit donc de Tsinjo Lavitra chez la poste Malagasy, OTIV, la banque BOA, BFV qui se trouve dans le chef lieu de Région SAVA.

Donc nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la liste de concurrents en dehors de la Région d'exploitation.

Tableau n°III: liste des concurrents en dehors de la région d'exploitation

Rubriques	Agence	Services proposés
Tsinjo Lavitra	Poste Sambava	-dépôt d'argent
Tsinjo Lavitra	Poste Antalaha	-dépôt d'argent
BOA	Antalaha	-dépôt d'argent -prêt
BOA	Sambava	-dépôt d'argent -prêt
BFV	Sambava	-dépôt d'argent -prêt
OTIV	-sambava	-prêt -dépôt d'argent

Source : enquête du promoteur, décembre 2008 et janvier 2009

D'après ce tableau, nous avons constaté que Tsinjo lavitra, la banque BOA et OTIV se trouvent dans chaque district dans la Région de SAVA et SOFIA.

§2- Analyse de la demande

Cette analyse va nous permettre de savoir avant de créer ce projet dans la ville d'Antsiranana les services offerts aux clients.

Pour bien maîtriser le marché donc, nous avons besoin de chercher les besoins réels des clients ciblés et d'étudier le marché global de la demande dans la région d'exploitation du projet

Voyons maintenant la situation globale de la demande

A- Situation globale de la demande de la région

Durant l'étude sur terrain, deux approches ont été adoptées afin d'examiner les besoins de la population surtout les paysans en matière d'épargne et de crédit. Il s'agit de l'étude qualitative et quantitative. Ces démarches nous ont conduits à connaître la demande sur le marché proposé dans la région d'exploitation où se situe le projet envisagé.

Cette étude a été menée à partir des entretiens non structurés sous forme de discussions libres avec toutes catégories de la population. D’après cette enquête, nous avons constaté que le marché est encore inexploité et c’est pour cela que notre projet espère viser une part de marché jusqu’au 50% du marché global dans la région d’exploitation. Le tableau ci-dessous nous présente la situation globale de la demande

Tableau n°IV: Situation de la demande de la Région

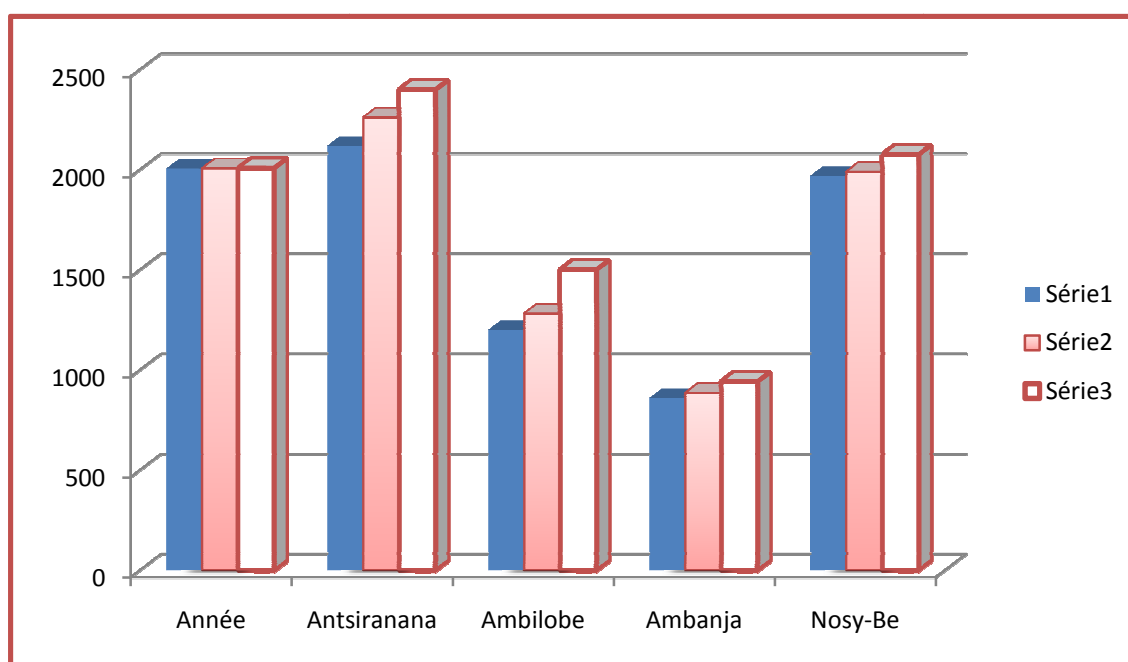
Désignations	2006	Augmentation	2007	Augmentation	2008
Antsiranana	2120	+140	2260	+200	2400
Ambilobe	1201	+80	1281	+150	1501
Ambanja	860	+25	885	+60	942
Nosy-Be	1970	+20	1990	+85	2075
TOTAL	6151	+265	6416	495	6911

Source : enquête du promoteur, novembre, décembre 2008 et janvier 2009

D’après ce tableau, nous avons constaté que le nombre de demandeurs en matière d’institution financière ne cesse d’augmenter au cours des trois dernières années (2006, 2007, 2008). Cela montre que le besoin des clients n’arrête pas d’accroître. Cette augmentation est très remarquable en 2008.

Pour plus d’explication, nous allons présenter dans un graphe la situation de la demande dans la Région d’exploitation.

Graphique n°01 : Situation de la demande dans la Région d'exploitation



Source : enquête du promoteur janvier 2009

B- Besoin des clients

En général, un client cherche toujours une satisfaction des services offerts par l'entité. Celui qui fournit le maximum de valeur ajoutée donne une satisfaction. Alors que le service offert délivre effectivement la valeur ajoutée qu'il attendait, la satisfaction naîtra automatiquement. Cette satisfaction est le sentiment d'un client résultant d'un jugement comparant les performances d'un service par rapport à ses attentes. Alors, si les clients sont satisfaits des services offerts, ils sont moins enclin au changement sur leur choix. D'où, la manière la plus sûre de mesurer le réel impact de la satisfaction de la clientèle est de mesurer sa satisfaction vis-à-vis des services offerts par les concurrents parce que quand il manifeste une excellente satisfaction, cela ne signifie pas forcément qu'il est plus satisfait d'un service donné.

En résumé, les clients cherchent toujours la qualité et le prix des services pour les quels obtiennent de satisfaction.

SECTION III : LES POLITIQUES ET STRATEGIES ENVISAGEES¹

Après l'analyse de l'offre, de la demande, de la concurrence, il est aussi nécessaire d'étudier la politique et la stratégie marketing envisagée sur le marché.

Tout d'abord le marketing est une discipline qui cherche à satisfaire le ou les désirs et besoin du consommateur ou du groupe de consommateurs et à assurer la communication des biens et les services proposés dans les meilleures conditions du profit. « Le marketing est un état d'esprit et de technique permettant à une entreprise de conquérir le marché, voire de le créer, de le conserver et le développer ; l'état d'esprit ou l'attitude marketing équivaut à se placer systématiquement du point de vue de consommateurs et à analyser constamment les besoins et les désirs de la clientèle de façon s'y adapter plus efficacement »²

Abordons d'abord le politique marketing mix :

§1- Les Politiques marketing mix

Les politiques marketings mix sont la politique sur le service, sur le dépôt, sur la distribution et sur la communication et la promotion.

A- Politique de services

Elle a pour objectif d'améliorer la position de l'entreprise vis-à-vis des concurrents sur le marché. Pour ce faire, il faut que le service offert réponde au besoin de clients (qualité et service rendu), la compétitivité des services vis-à-vis des *concurrents*, maîtrise la relation entre la qualité et service, la maîtrise du service après vente, l'utilisation d'une marque commerciale sur le service pour faciliter la commercialisation sur le marché.

B- Politique de dépôt

La politique de dépôt est en fonction du prix pratiqué par les concurrents sur le marché, c'est-à-dire si les concurrents pratiquent un droit d'adhésion à Ar 4000,00, notre projet adopte un droit d'adhésion Ar 3000,00 sur le marché. Il en est de même pour la part social, c'est-à-dire si les concurrents pratiquent une part sociale à Ar 2.000,00, notre projet vend une maison à Ar 1500,00 sur le marché. Cela veut dire que l'objectif est donc d'écraser

¹ Octave GELINIER « Stratégie de l'entreprise et motivation des hommes » édition Hommes et technique, 1995, 311pages

² Yves CHIROUZE « LE MARKETING STRATEGIQUE », édition marketing copyright, 1995, 243pages

tout simplement le prix pratiqué par les concurrents sur le marché en vue d'obtenir ou de maîtriser le marché

C- Politique de distribution

Elle a pour but de faciliter le service après vente entre l'entreprise et les clients. Pour cette politique, l'intérêt de l'entreprise réside dans le pouvoir de gérer le temps pour réaliser une autre activité. En effet, le frais de distribution, les difficultés de contrôle et le prix sont des fonctions croissantes de la longueur du réseau. La distribution, c'est donc l'ensemble d'opérations exercées par l'entreprise sur les activités jusqu'à la réception du membre au sein de notre entreprise.

Dans ce cas, le commercial est le seul intermédiaire autorisé en tant qu'employé de l'entreprise. Enfin, nous utiliserons en effet la stratégie intensive pour atteindre le maximum de clients. C'est un circuit de distribution direct, c'est-à-dire une relation entre l'entreprise et les clients

D- Communication

La communication est un des moyens d'action importants du marketing mix ; il ne suffit pas, en effet d'avoir un bon produit offert à un prix satisfait et distribué correctement. Pour vendre, il est en plus nécessaire que le produit soit connu, et qu'il ait une bonne image.

Donc la publicité est donc la partie visible du marketing ; celle que le public remarque le plus et celle qui est aussi la plus exposée.

§2- Les Stratégies marketing à adopter¹

La stratégie, c'est le mode fondamental de déploiement actuel et prévu de ressource et mode d'interaction avec l'environnement indiquant comment l'organisation atteindra ses objectifs.

Dans notre cas, nous allons adopter deux types de stratégie, à savoir :

- ❖ la stratégie Pull ;
- ❖ la stratégie Push

¹ « Dictionnaire du marketing » ouvrage collectif, Hatier, Paris, 1998, 749pages

A- La stratégie Push

La stratégie push consiste à faire pousser les services vers les clients, c'est-à-dire que le projet assure la présentation des services auprès des clients. Elle s'appuie essentiellement sur les avantages offerts aux clients. L'objectif est donc de satisfaire les clients. Le but est d'informer les clients sur les services chez l'entreprise. Pour cela, le représentant de l'entreprise montre les services tels que la qualité et le type de service sur un prospectus.

B- La stratégie Pull

En revanche, la stratégie pull consiste à faire demander les services chez l'entité. Pour cela, les éléments moteurs principaux sont la politique de communication et de la promotion.

En principe, la stratégie Pull est plus avantageuse par rapport à la stratégie push pour la publicité des services dans la mesure où elle donne une plus grande indépendance vis-à-vis des clients mais, elle n'est pas toujours applicable parce que soit elle exige de gros moyens financiers soit elle pousse certaine qualité de services. Dans ce cas, les clients font entièrement confiance à l'entité pour guider son choix.

Voilà donc comment nous allons procéder à l'étude du marché. Voyons maintenant le troisième chapitre de cette première partie traitant la conduite du projet.

CHAPITRE III : CONDUITE DU PROJET

Dans ce chapitre nous allons étudier la technique de réalisation, la capacité de financement enfin l'étude organisationnelle

SECTION I : TECHNIQUE DE REALISATION

§1-les moyen à mettre en place

Dans ce chapitre, nous discutons sur les différents moyens à mettre à place pour réaliser ce projet. Ces moyens sont donc les moyens humains, les moyens financiers et les moyens matériels.

A- Les moyens matériels

Ce sont les matériels nécessaires dont nous avons besoin pour les installations du présent projet. Ils sont composés par les éléments suivants : matériels informatiques, mobilier du bureau, et matériel de transport.

Tableau n°V : les matériels informatiques, mobilier du bureau et de transport

Matériels Informatiques	Mobilier du bureau	Matériel de transport
-Micro ordinateur -Onduleur -Imprimante	-Chaises -Table -Armoire -etc.	-Voiture d'occasion

Source : Notre propre estimation, Avril 2009

B- Moyens humains

Nous allons embaucher dans notre institution de la personne nécessaire à chaque poste de travail avec une meilleure condition de coût de qualité.

A chaque poste de travail, il est nécessaire de déplacer les employés dans des conditions favorables pour qu'ils puissent accomplir un travail efficace et fiable afin d'atteindre le maximum de service pour répondre aux besoins de la clientèle en vue de recueillir d'une manière optimale le capital investi. Cette procédure permet aux salariés d'éviter le gaspillage de temps et de matériel.

Dans notre projet , il faut disposer tout au moins 13 personnels qui sont composés par le gérant, assistant du gérant, responsable administratif et financier, responsable de zone, responsable de crédit, les agents de crédit, comptable, caissier, chauffeur, femme de ménage et gardien.

C- Moyens financiers

Il s'agit du volume en ressources financières pour financer notre projet.

Ces ressources sont composées en partie par les apports de propriétaire et une autre partie sera constituée par un emprunt contracté auprès d'une institution financière. Pour ce projet, nous allons faire un emprunt auprès de la banque BFV.

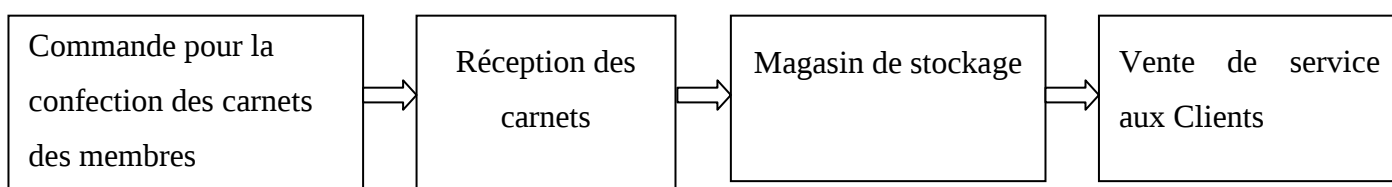
La partie relative aux ressources financières sera analysée de façon approfondie dans la deuxième partie de notre travail. L'étude financière est une condition nécessaire pour permettre aux dirigeants d'une société de prendre des décisions financières saines.

§2- La caractéristique d'approvisionnement

La technique de l'approvisionnement consiste à réaliser une série d'opération qui permet de disposer d'un stock compatible au besoin de l'entité. La fonction d'approvisionnement comporte deux activités en l'occurrence l'achat et la gestion de stock en magasin.

Le schéma ci-dessous nous présente le processus d'achat jusqu'à la vente de service.

Schéma n°01 : Processus d'achat jusqu'à la vente de service



Source : Notre étude personnelle, Avril 2009

A- La méthode d'achat des matières

Cette méthode varie selon le besoin des clients, soit en mois, soit en semaine. Dans notre cas, il est effectué dans la ville d'Antsiranana ou bien à Antananarivo pour avoir un meilleur prix. Mais en cas d'urgence l'achat se fait dans la ville d'Antsiranana.

Pour cela, la stratégie consiste à choisir un fournisseur pour avoir d'une relation privilégiée, d'homogénéité lors de la livraison et aussi d'un meilleur prix grâce à la fidélité.

En plus, nous choisissons le fournisseur en fonction de la localité pour éviter les difficultés en cas de rupture stock et gardons aussi la qualité car le bas prix ne doit pas être l'unique critère de choix.

B- Le processus de réalisation

Il s'agit de définir toutes les démarches à entreprendre pour la réalisation du projet. Mais avant de définir ce processus, notons que le projet doit au moins remplir quatre fonctions principales à savoir :

- la fonction technique ;
- la fonction commerciale ;
- la fonction financière ;
- la fonction administrative et sociale.

La fonction technique concerne surtout la meilleure démarche adoptée pour la technique de réalisation du projet.

La fonction commerciale est la fonction d'approvisionnement et de distribution. La première a pour rôle d'identifier les fournisseurs, de passer les commandes, et de gérer les stocks en magasin. La deuxième a pour rôle d'assurer la prévision des ventes et d'orienter la consommation des matières, de les provoquer par le biais de la publicité et de la promotion de vente.

La fonction financière concerne la disposition du projet sur les ressources financières, c'est-à-dire l'apport du propriétaire et l'emprunt auprès de l'institution financière.

La fonction administrative et sociale assure la prévision, l'organisation, le suivi et le contrôle au sein de l'entité. En plus, elle assure la relation avec l'administration, notamment fiscale.

C- Le critère d'évaluation de stock à choisir

Le critère d'évaluation de stock à choisir est soit le LIFO, soit le FIFO car les matières à utiliser sont des matières non périssables. Si on applique le LIFO, le responsable de la gestion de stock a le choix pour l'utilisation des matières premières. Donc, les stocks en dernière entrée peuvent être utilisés en première sortie. De même si on applique le FIFO, les matières premières en premières entrées partent en premières sorties où on utilise en priorité

les stocks anciens. Alors, le stock final est valorisé au coût des achats plus récents. Donc, il vaut mieux appliquer le FIFO car il est le seul compatible au PCG2005.

SECTION II : CAPACITE DE FINANCEMENT DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons voir les différents crédits alloués, les opérations de dépôt et d'épargne, et la politique de recouvrement de crédit

§1- Les allocations de crédits

La population a le choix entre les différents crédits au sein de l'entité comme le crédit productif, le crédit commercial, le crédit bâtiment et foncier, etc. Ces différents crédits constituent le produit crédit :

- crédit social
- crédit productif
- crédit commercial de personne physique
- grenier communautaire villageois
- location vente mutualiste
- crédit culture pérenne
- crédit achat de terrain cultivable ou aménagement de terrain à cultiver
- crédit bâtiment et foncier
- crédit achat de terrain à bâtir

On va essayer de voir un à un ces différentes sortes de crédits

A- Crédit social

C'est un service financier offert par l'entité qui est destiné à dépanner un bénéficiaire qui rencontre un besoin de trésorerie imprévu et parfois non productif comme par exemple les maladies, accidents.

Leurs caractéristiques :

Durée de crédit 04mois maximum, plafond de crédit : 50.000 Ar avec un taux d'intérêt 4% par mois avec garantie : 150% du capital. A propos de l'échéance : mensuelle avec un capital constant

B- Le crédit productif :

C'est un crédit offert par l'entité qui permet de développer les sources des revenus productif. Il sert à l'exploitation surtout dans le secteur primaire comme : agriculture, élevage et pêche, pièces détachées pour véhicules ou artisanat

Caractéristiques :

Durée de crédit : 03 mois au minimum et 10 mois au maximum

Plafond : 500.000Ar (au dessus de ce montant, le dossier est passé à la commission des engagements

Echéances : calés au début de la période de récolte

Taux d'intérêt : 3 à 4%

Garanties : biens matériels 150% du capital plus intérêts ou cautions solidaires

Le montant du crédit est déterminé à partir du produit brut attendu et le 50% du produit brut sont attendu pour l'artisanat, 40% pour l'agriculture et 50% pour l'élevage et la pêche.

C- Le crédit commercial de personne physique

Le crédit commercial individuel est un crédit accordé à une personne physique pour financer des activités à caractère commerciale dont le but est de développer le monde rural et le niveau de vie des sociétaires.

Les activités suivantes sont autorisées au crédit commercial :

- épicerie, gargote, Epi-bar, boisson hygiénique, bière
- commerce (achat pour revente) des produits artisanaux, d'élevage et de pêche

Les besoins liés à l'exploitation agricole sont classés dans les crédits productifs

Les commerces de produits agricoles ne sont pas éligibles au financement dans la Région où il y a des associations paysannes exerçant la même activité ou collectant les mêmes produits

Caractéristiques :

Durée : 10mois

Plafond : 1.000.000Ar

Echéance : impérativement mensuelle au minimum à capital constant sur le capital restant dû

Taux d'intérêt: 4 à 5%

Garanties : 150% de capital plus intérêt

D- Le grenier communautaire villageois ou GCV :

Le crédit GCV est un service financier qu'offre l'entité dans le but d'aider les agriculteurs, sociétaires à stocker leur récolte dans un grenier pendant la période durant laquelle le couts des produits sur le marché sont relativement bas.

Caractéristiques :

Durée : 5 à 10 mois

Le plafond varie selon les produits

Pour le Paddy, il s'élève à 700.000Ar et les autres produits, ils s'élèvent à Ar 500.000

Taux d'intérêt : 3 à 4%

Garantie : produits stockés

Echéance : en une ou 2 ou 3 échéance (remboursement avant le déstockage)

E- Location vente mutualiste ou LVM

Le crédit vente mutualiste est une des dispositions accordées par l'entité à ses sociétaires pour leur permettre d'acquérir du matériel de production.

Caractéristiques :

Durée : 36mois au maximum

Plafond : au niveau régional est de 10% des fonds propres de l'entité

Le taux d'intérêt est de 2,5 à 5,5% par mois

Garantie : 50% du crédit

F- Crédit culture pérenne

Le crédit culture pérenne est un prêt à moyen terme destiné à l'installation de plantation, et des cultures pérennes comme orange et vanille. Ce sont les arbres fruitiers, le café et les plantes de bois exploitable

Caractéristiques :

Durée de crédit : 6ans

Plafond : au niveau régional est de 3.000.000Ar

Taux d'intérêt : 1,5% par mois

Garantie : 150% du capital plus intérêt ou garantie foncière ou immobilière

Ce type de crédit a pour but la protection de l'environnement

G- Crédit bâtiment et foncier

C'est un des services financiers offerts par l'entité à ses sociétaires dans le but de financer une construction, un aménagement ou d'un bâtiment d'exploitation ou d'habitation. On peut le classer comme crédit immobilier

Caractéristiques :

Durée minimum 36mois, maximum 60mois

Plafond : 4.000.000Ar

Taux d'intérêt : 2 à 2,5% par mois

Garantie : hypothèque formalisée en bonne et due forme au niveau de la circonscription des domaines plus de 50% de la valeur du prêt à titre de garantie complémentaire

Echéance : en plusieurs fois à déterminer à partir de la capacité de remboursement du demandeur de crédit. L'intervalle maximum entre 02 échéances est égale à 3mois. Le montant minimum d'échéance est égale au montant des intérêts de la période. Au minimum, on exige une fois par an un remboursement de capital à chaque période de récolte.

§2-les opérations dépôt et d'épargne

A -dépôt à vue

C'est une opération permettant au sociétaire de sécuriser dans la microfinance AVOTRA son argent tout en pouvant le retirer à n'importe quel moment selon ses besoins.

Le dépôt de vue n'est pas rémunéré et en aucun cas. Son solde ne peut être débiteur.

Par ailleurs, cette opération sert aussi suivant la procédure d'octroi de crédits à la constitution de provisions pour la part sociale variable d'une sociétaire qui sollicite un crédit.

Procédures :

- a) pour le versement, le déposant se présente avec sa fiche individuelle à l'entité et remet au caissier la somme équivalente au montant qu'il veut déposer. Après la vérification de la somme remise par le déposant. Le caissier établit un reçu et inscrit le même montant dans la colonne prévue. A cet effet, dans les deux exemplaires de la fiche individuelle, tout en marquant la date de l'opération, en précisant le libellé de l'opération qui est un versement, et en calculant le solde.

Ensuite le caissier signe avec le déposant le reçu et les 02 exemplaires de la fiche individuelle.

L'exemplaire beige de la fiche individuelle et le second original du reçu sont remis par le caissier qu'au sociétaire. A l'appui de l'original du reçu servant de pièces justificatives, le caissier procède à l'enregistrement de l'opération dans le journal de caisse. Il inscrit le numéro d'ordre de l'opération, le numéro du sociétaire, le montant correspondant dans la colonne « dépôt à vue » et reporte le même montant dans la colonne « entrées ».

- b) pour le retrait :
 - le sociétaire se présente avec sa fiche individuelle à l'entité, et demande au caissier la somme équivalente au montant qu'il veut retirer.
 - après vérification du solde de dépôt à vue de ce sociétaire, le caissier établit un reçu de décaissement et inscrit le même montant dans la colonne prévue à cet effet dans les deux exemplaires de la fiche individuelle tout en marquant la date de l'opération, en précisant la libellé de l'opération qui est un retrait ou un peu explicite s'il s'agit d'un virement ou d'un retrait

- il signe et fait signer par le sociétaire le reçu et le deux exemplaires de la fiche individuelle.
- ensuite il remet au sociétaire l'exemplaire beige de la fiche individuelle ; le second original du reçu et la somme d'argent demandée.
- à l'appui de l'original du reçu servant de pièces justificatives, le caissier procède à l'enregistrement de l'opération dans le journal de caisse. Il inscrit le numéro d'ordre de l'opération, le numéro de sociétaire, le montant correspondant précédé d'un signe moins dans la colonne de dépôt à vue et reporte le même montant dans la colonne sortie puis il calcule le solde intermédiaire de l'encaisse.

B- Dépôt à Terme et ses opérations

C'est une opération dans laquelle les fonds déposés demeurent bloqués jusqu'à l'expiration du délai fixé à la date de versement du dépôt.

Ce dépôt est rémunéré avec un taux d'intérêt fixé ci-dessous. Dans ce cas ; l'entité restituera au sociétaire déposant la totalité de la somme d'argent déposée majorée du montant des intérêts à la date d'échéance convenue.

Dans ce type de dépôt, la durée minimale est de 03mois avec le taux d'intérêt 0,5% par mois ou 6% par an.

Nous allons présenter dans le tableau ci-après les opérations dépôt à terme

Tableau n°VI : Les opérations du dépôt à terme(en Ariary)

Montant	Durée 3 à 5 mois	Durée 6 à 18 mois
	Taux d'intérêt (en %)	Taux d'intérêt (en %)
0 à 36.000	6	6
40.000 à 396.000	6	8
400.000 à 1.960.000	7	9
2.000.000 à 3.960.000	8	10
4.000.000 à 7.960.000	9	11
8.000.000 à 19.960.000	10	12
≥ 20.000.000	Négociation avec l'entité	Négociation avec l'entité

Procédures du dépôt à terme :

a) Pour le versement :

Le déposant se présente avec sa fiche individuelle au caissier avec la somme équivalente au moment qu'il veut déposer.

Après vérification de la somme remise par le déposant, le caissier remplit un imprimé de contrat de dépôt à terme, le fait signer par le déposant. Ensuite ; il établit un reçu et remplit les deux exemplaires de la fiche individuelle remarquant la date de l'opération et inscrit dans la zone intitulé « versement », le montant déposé, la date et la durée du dépôt, la date d'échéance. Pour cela ; le caissier signe avec le déposant le reçu et les deux exemplaires de la fiche individuelle.

Un exemplaire beige de la fiche individuelle et le second original du reçu sont remis par le caissier au sociétaire. En plus, à l'appui de l'original du reçu servant de pièce justificative, le caissier procède à l'enregistrement de l'opération dans le journal de caisse.

Dans ce cas ; il inscrit le numéro d'ordre de l'opération le numéro de sociétaire, le montant correspondant dans la colonne dépôt à terme et reporte le montant dans la colonne entrée. Puis ; il calcule le solde intermédiaire de l'encaisse.

b) Pour le retrait

Le sociétaire se présente avec sa fiche individuelle à l'entité et demande au caissier la restitution de son dépôt. Après une vérification de deux exemplaires de la fiche individuelle ainsi que les dossiers concernant le dépôt. Le caissier établit un reçu pour la somme restituée par le déposant le capital avec les intérêts correspondants puis il remplit les deux exemplaires de la fiche individuelle tout en marquant la date de l'opération et inscrit dans la zone intitulée « Le libellé » qui est un retrait ; le montant du capital à restituer, le montant des intérêts à payer, la somme totale du retrait.

En outre, il signe avec le déposant le reçu et les deux exemplaires de la fiche individuelle, il remet au sociétaire l'exemplaire beige de la fiche individuelle, le second original du reçu servant de pièces justificatives. Le caissier procède à l'enregistrement de

l'opération dans le journal de caisse. Il inscrit le numéro d'ordre de l'opération, le numéro de sociétaire, le montant de dépôt restitué, précédé d'un signe moins dans la colonne intérêt et reporte le même montant dans la colonne sortie puis il calcule le solde intermédiaire de caisse.

C-Plan d'épargne et ses opérations

Le plan d'épargne est un système qui consiste des dépôts réguliers par le déposant d'une somme fixe convenue entre lui et l'entité. Ces dépôts sont rémunérés mensuellement à un taux d'intérêts fixés ci-dessus et ne peuvent être retirés qu'un mois après le dernier versement prévu.

Ce plan d'épargne est à promouvoir auprès des sociétaires ayant un projet d'investissement en vue de constituer un autofinancement. Le taux d'intérêts débiteur (taux applicable au crédit) sera basé 0,5% par mois soit 6%par an pour les emprunteurs qui accomplissent leur plan d'épargne.

Cette mesure s'applique uniquement pour les crédits d'investissement (LVM, terrain, construction)

Caractéristiques :

Périodicité de versement : mensuelle ou bimensuelle

Montant de versement initial : libre

Montant de versement périodique : fixe dans le contrat

Durée minimale : 1an

Durée maximale : 3ans

Taux d'intérêt minimum : 0,75% par mois soit 9% par an

Taux d'intérêt supérieur à 0,75% pour le plan d'épargne dont le montant final est supérieur à deux millions d' Ariary, on applique le taux applicable aux dépôts à terme majoré de 1% par an pour chaque tranche.

Contrat de plan d'épargne à établir à la date du premier versement

Des versements exceptionnels pourront être réalisés à tout moment au cours du plan et rémunéré aux même conditions.

Le plan d'épargne arrivé à l'échéance non retiré est à virer en dépôt à vue et les décomptes des intérêts sont arrêtés.

§3- Politique de recouvrement de crédit

Cette politique de recouvrement fait également partie de l'organisation technique de l'entité. Elle consiste en une série d'étape qui permettra de suivre régulièrement le crédit en retard.

Ce travail est très important et devrait être fait mensuellement, d'une part pour éviter l'accumulation et d'autre part pour montrer aux membres emprunteurs que l'entité s'occupe parfaitement d'eux lorsque ces derniers ne respectent leur engagement.

A- Stratégie et action de recouvrement

Différentes tonalités peuvent être distinguées dans les modalités de recouvrement mises en œuvre, la situation particulière de chaque emprunteur appelant une adaptation personnalisée. Ces tonalités successives durcissent les exigences et les moyens de recouvrement mis en œuvre en fonction de la durée de retard mais aussi en fonction de degré de confiance au sociétaire.

B- -Le recouvrement amiable concertatif

C'est la première tonalité dans les modalités de recouvrement. Le but est d'approfondir la confiance entre le sociétaire et l'entité par le dialogue.

Moyens : comprendre les difficultés rencontrées et leurs origines, favoriser l'échange d'information afin d'affiner le diagnostic, construire en assistance retard le calendrier de son apurement. Le contexte de ce premier mode de recouvrement est un retard récent et dont l'origine a pu être objectivement identifiée.

Le responsable de l'entité seul est le plus souvent l'auteur de ce recouvrement amiable concertatif qui correspond à l'établissement de la première fiche de risque pour le sociétaire concerné.

Il convient d'attacher une grande attention à cette relation particulière avec une sociétaire en difficulté passagère : l'aider à surmonter cette difficulté en construisant avec lui le moyen d'en sortir sera en cas de succès le ciment d'une adhésion et d'une responsabilité sans faille de celui-ci à l'égard de réseau l'entité.

C- -Le recouvrement amiable

Cette tonalité constitue le second degré dans les modalités de recouvrement.

La persuasion sera accompagnée si besoin de menace d'action plus contraignante en cas d'absence accord amiable pour une réduction de retard significative et bornée dans le temps. A ce stade, le recours à la pression sociale à exercer par les élus qui ont décidé des crédits.

Le contexte de ce recouvrement pressant est celui du non respect d'un plan d'apurement précédent dans un délai de retard d'un mois. Ce contexte pourrait être aussi celui d'un sociétaire que l'on perçoit comme étant, réticent au remboursement alors qu'il dispose d'une surface financière visible même si son retard vient d'apparaître.

Les menaces invoquées à ce stade sont le recours aux cautions, la reprise du matériel LVM ou la saisie de biens proposés ou garantie pour l'un ou plusieurs des prêts en cours. La reprise d'un bien pourra être effectivement engagée à ce stade.

A 60jours de retard dans un tel contexte et sans cheminement significatif vers l'apurement des retards, un décaissement des créances en CD2 sera requis et faudra accéder sans retard à une action de recouvrement plus contraignante.

SECTION III- ETUDE ORGANISATIONNELLE

Cette troisième section du troisième chapitre va nous permettre de mettre en pratique l'esprit d'entreprise et la culture entrepreneuriale de l'unité. D'après les cours d'organisation dispensés durant la première année, une organisation reposera sur :

- l'organigramme ;
- et l'organisation administrative

§1- Organigramme

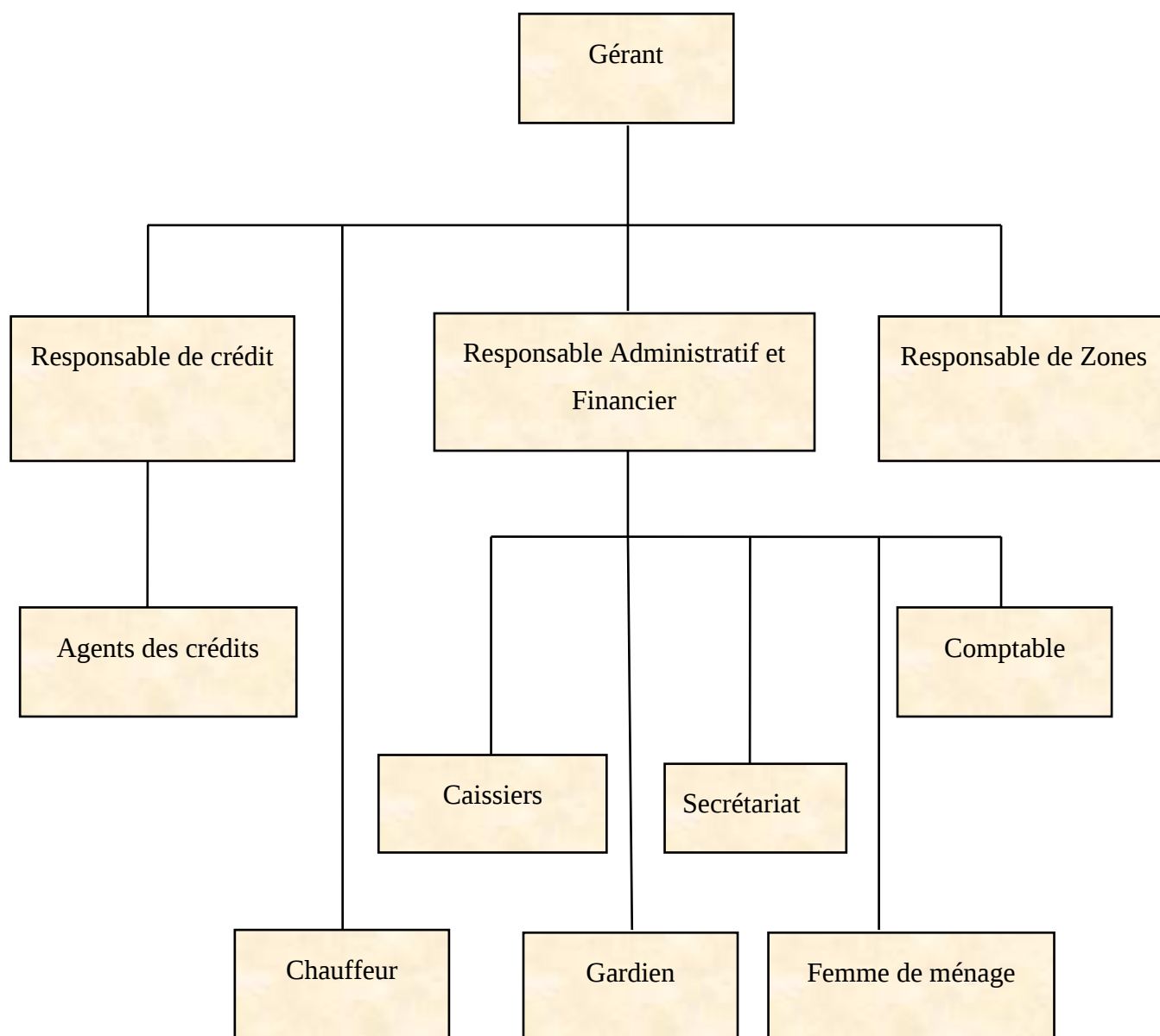
Nous savons que l'entreprise constitue un groupe humain, matériel, et financier, et pour assurer son meilleur fonctionnement, on a besoin de distinguer clairement la fonction de chacun à partir d'un organigramme bien défini pour pouvoir présenter les différents services existant au sein de l'entité.

En principe, un organigramme doit faire connaître les postes principaux, circuit de communication formelle, les niveaux de commandement et d'autorité. Tous ces éléments fondamentaux constitutifs de l'organisation doivent apparaître sur l'organigramme.

Ainsi on appelle organigramme la représentation figurée des niveaux de responsabilité et les liaisons formelles entre les différents postes de travail d'un organisme ou d'un service.

Il permet aussi aux responsables d'éviter les conflits ou confusions d'autorité.

Schéma n°02: Organigramme



Source : Notre propre étude personnelle, année 2009

§2-Attribution

A- Organisation fonctionnelle

L'organisation fonctionnelle donne la description des principales tâches des individus exerçant une activité au sein de l'entité.

a) Gérant

Le gérant a pour rôle d'assurer :

- ❖ la responsabilité de la gestion et le développement de l'entité dans le cadre de la politique générale et des objectifs fixés par le conseil d'administration ;
- ❖ propose, met en œuvre et contrôle l'ensemble des plans d'action et des moyens destinés à atteindre l'objectif fixé, en particulier dans les domaines suivants : gestion de dépôt effectué par les épargnes et les membres du titre des parts sociales.
- ❖ attribution des crédits par la caisse locale, analyse de la faisabilité des projets financés, évaluation préventive du risque bancaire et du suivi de recouvrement ;
- ❖ suivi la gestion administrative, comptable et financière ;
- ❖ communication et relation avec les membres et futures membres et s'engagent personnellement dans l'animation permanente des sociétaires ;
- ❖ assume, par délégation du président et dans le cadre de la politique sociale définie au niveau de l'ensemble des entités, la gestion du personnel qui lui est rattachée, en particulier.

b) Secrétariat

Il relève directement du responsable d'agence et assurera tous les travaux du secrétariat.

c) Responsable de crédit

- ❖ Il instruit directement les dossiers de crédits commerciaux en effectuant l'analyse de la rentabilité de projet pour lesquels un financement est sollicité et en s'assurant de la capacité de remboursement de l'emprunteur ;
- ❖ Veille en cas de besoin, à ce que les garanties de remboursement soient mises en œuvre.

- ❖ Il encadre et contrôle les chargés de crédits qui peuvent être placés sous sa responsabilité ;
- ❖ Supervise l’instruction des crédits assurés par ses collaborateurs directs ou par les conseillers des caisses ;
- ❖ Participer au recouvrement des prêts en retard ;
- ❖ Formuler des recommandations sur la politique de crédit ;
- ❖ Planifier les activités de crédit ;
- ❖ Contrôler les pratiques de crédits.

d) Responsable des Zones

- ❖ Assure l’animation et la sensibilisation des paysans des membres et des élus aux principes mutualistes qui sont le fondement de l’organisation du réseau ;
- ❖ Il organise les échanges entre les caisses dans sa région ou avec celles d’autre région ;
- ❖ Pratique directement les actions de formation destinées aux élus locaux et aux conseillers ;
- ❖ Développer et coordonner la mise en œuvre des produits de placement.

e) Responsable Administratif et Financier

Il assure :

- ❖ l’établissement des balances, des comptes de résultats, comptes du bilan et annexes de l’entité ;
- ❖ la régularisation des opérations de l’unité ;
- ❖ l’informatisation des renseignements de l’entité ;
- ❖ la vérification de toutes les pièces comptables pour l’exactitude ;
- ❖ la préparation des achats après avoir dégagé les besoins dans les comptes.

f) Agents de’ Crédits

- ❖ Collecter et valider les informations relatives à la demande d’emprunt suivant les principes prévus par les règlements et la politique du crédit ;
- ❖ Assurer toutes les opérations d’octroi de crédit ;
- ❖ Assurer le remboursement du crédit alloué c'est à dire faire une descente aux membres lorsque le délai de remboursement prend fin,

- ❖ Effectuer les opérations de recouvrement ;
- ❖ Effectuer toutes les opérations nécessaires à la demande de crédit c'est-à-dire : réception de la demande, recueil et analyse l'information, visite de lieu et de garantie, montage de dossier

g) Comptable

Le Comptable assure :

- ❖ la saisie comptable et suivi de la trésorerie, établissement des déclarations fiscales et sociales ;
- ❖ préparation des états financiers et des justificatifs des comptes ;
- ❖ analyse financière
- ❖ s'assurer de la correcte application des normes et procédures comptables
- ❖ gestion administrative des personnels : déclarations des embauches et débauches, suivi de l'élaboration des états et bulletins de paie, suivi des absences, permission et congés.

h) Caissiers

- ❖ Effectuer tous les encaissements, de dépôt ;
- ❖ Effectuer tous les décaissements ;
- ❖ Effectuer toutes les opérations d'octroi de crédit ;
- ❖ Effectuer les opérations de remboursement par les membres.

i) Gardien

C'est l'agent qui assure la sécurité de l'entité. En effet, il contrôle l'entrée et la sortie des objets et des personnes de l'entité.

B- Gestion des ressources humaines

La gestion des ressources humaines implique

- ❖ la politique salariale ;
- ❖ politique de formation ;
- ❖ politique de motivation

a) Politique salariale

La politique salariale se définit autour des préoccupations complémentaires entre autre :

- l’emploi (poste, recrutement, prévision) ;
- la formation ;
- l’information et la communication ;
- l’évaluation et la motivation ;
- la résolution des conflits par la négociation ;
- la culture de l’entreprise.

Tableau n°VII : Les salaires mensuels du personnel(en Ariary)

Poste	Effectif	Salaire mensuel	Montant
Gérant	1	500.000	500.000
Assistant Administratif	1	200.000	200.000
Responsable de crédits	1	400.000	400.000
Responsable de Zones	1	400.000	400.000
Responsable Administratif et Financier	1	400.000	400.000
Comptable	1	300.000	300.000
Agents des crédits	2	300.000	600.000
Caissiers	2	250.000	500.000
Chauffeur	1	150.000	150.000
Femme de ménage	1	100.000	100.000
Gardien	1	100.000	100.000
TOTAL	13		3.650.000

Source : notre propre calcul, année 2009

Les salaires bruts mensuels sont évalués à Ar 3.650.000, par voie de conséquence le montant annuel est de $\text{Ar}3.650.000 \times 12 = \text{Ar } 43.800.000$

b) Politique de formation

Les ressources humaines de l'entité constituent ses vraies valeurs, donc il faut les former, les perfectionner, les épanouir. Le programme de formation cible l'ensemble de personnel de l'entité et a pour but d'accroître la performance du personnel et faciliter son insertion dans le milieu professionnel. La formation concerne le plan technique d'octroi de crédit c'est-à-dire la technique d'avoir plus de prêt. L'entité prévoit de faire la formation deux fois toute l'année.

On a vu dans cette première partie toutes les informations concernant notre projet comme la présentation du projet, l'étude du marché et enfin sa conduite. Mais maintenant nous allons voir dans la deuxième partie son étude financière du projet.

DEUXIEME PARTIE :

L'ÉTUDE FINANCIÈRE DU PROJET

Dans cette deuxième partie, nous allons procéder à l'étude financière du projet, les montants des investissements, l'étude de rentabilité et enfin l'évaluation du projet. Cette partie va nous permettre de mieux savoir l'étude financière du projet

CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS

La naissance d'une entreprise est la conséquence d'une décision d'investissement dans le cadre d'un projet. L'objectif consiste à maximiser le profit et à rentabiliser le capital investi, c'est ainsi qu'il faut bien analyser et réfléchir avant tout investissement car l'avenir de l'entreprise sera conditionné par le choix des investissements.

SECTION I : NATURE ET COUTS DES INVESTISSEMENTS

Avant de démarrer le projet, nous avons besoin de financement. Donc il est nécessaire de procéder à des investissements tels que : installation et agencement des locaux et ainsi que l'acquisition de matériels d'équipements.

§1-Les immobilisations incorporelles

A- Frais de développement

Ce sont les frais nécessaires pour la constitution de la société. Ces dépenses se répartissent comme suit :

- les frais de publication
- les droits d'enregistrement
- les publicités

Les couts sont estimés à Ar 900.000

§2- Immobilisations corporelles

Une immobilisation corporelle est un actif corporel détenu par une entité pour la production ou la fourniture des biens ou des services. Ces biens sont destinés à servir de façon durable à l'activité de l'entité. Ces investissements sont constitués selon le PCG 2005.

A- Matériel et mobilier de bureau

Ce sont les mobiliers de bureau qui sont destinés à équiper le bureau administratif. Il s'agit donc des armoires, des chaises, des tables, etc.

Tableau n°VIII : Les matériels et mobiliers de bureau (en Ariary)

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
Armoires	04	200.000	800.000

Tables	05	100.000	500.000
Coffres forts	01	300.000	300.000
Chaises	10	120 000	120.000
Divers			100.000
TOTAL			1.820.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

Nous constatons que les dépenses pour les matériels et mobilier de bureau est l'ensemble des dépenses effectuées pour l'achat des armoires, des chaises, des coffres forts, des tables et les divers dont le cout total s'élève à Ar 1.820.000.

B- Les matériels informatiques

Ce sont les machines et les instruments tels que le micro-ordinateur, imprimante pour assurer le fonctionnement du service administratif.

Tableau n°IX : Liste des matériels informatiques (en Ariary)

Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
Micro-ordinateur	06	750.000	4.500.000
Onduleur	02	150.000	300.000
Imprimante	01	200.000	200.000
TOTAL			5.000.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

C- Matériel de transport

Il s'agit de l'acquisition d'une voiture occasionnelle (4x4) pour assurer le déplacement du personnel de la société dont le cout s'élève à Ar 50.000.000.

D- Installation et agencement

Ce sont les travaux complémentaires afférant à l'installation des matériels par exemple bureau, informatique (internet). Le coût de cette installation s'élève à Ar 1.400.000.

Récapitulation des investissements

Tableau n°X : Les immobilisations incorporelles et corporelles(en Ariary)

Rubriques	Montant
Immobilisation incorporelle	
Frais de développement	900.000
Immobilisation corporelle	
Matériel et mobilier de bureau	1.820.000
Matériel informatique	5.000.000
Matériel de transport	50.000.000
Installation et agencement	1.400.000
TOTAL	59.120.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

L'investissement sur les immobilisations incorporelles s'élève à 900.000 au total et le coût des immobilisations est estimé à Ar 5.120.000. Cela veut dire que cette différence est réservée pour les immobilisations corporelles.

§3-Fonds de Roulement Initial (FRI)

Par définition, le fonds de roulement est la somme que l'entreprise met à sa disposition pour couvrir les charges indispensables au moment du démarrage de l'activité de l'entreprise jusqu'à l'obtention de la première recette.

Pour le cas de notre projet, le fond de roulement initial est prévu pour couvrir les besoins en trésorerie durant le premier trimestre de l'exploitation

A- Eléments du FRI

Les éléments du FRI concernent les différentes dépenses que l'unité est appelée pour pouvoir tourner. Il s'agit entre autres :

Les consommations d'eau et électricité, carburants, fourniture administrative qui sont évaluées à Ar 3.000.000

Les charges du personnel : d'après le tableau de salaire, les charges mensuelles du personnel sont de 3.650.000. Ainsi les charges pour le premier trimestre sont de Ar 10.950.000.

Les charges imprévues sont évaluées à Ar 3.000.000.

B- Récapitulation du FRI

Nous allons présenter ci-après le montant du fonds de roulement initial

Tableau n°XI : Récapitulation du FRI (en Ariary)

Rubrique	Montant
Eau, électricité, carburant	3.000.000
Charges du personnel	10.950.000
Autres charges	3.000.000
TOTAL	16.950.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

Le montant total du fonds de roulement initial est la somme utilisée pour couvrir les charges au moment du démarrage de l'activité et le coût total s'élève en Ar 16.950.000.

Tableau n°XII : Composition des investissements totaux de l'entité (en Ariary)

Désignations	Montant
<u>Immobilisation incorporelle</u>	900.000
– Frais d'établissement	900.000
<u>Immobilisation corporelle</u>	
– Matériel et mobilier de bureau	1.820.000
– Matériel Informatique	5.000.000
– Aménagement et Agencement	1.400.000
– Matériel de transport	50.000.000
– FRI	16.9500.000
TOTAL	76.070.000

Source : notre propre calcul, année 2009

D'après ce tableau, nous constatons que la somme des actifs du projet est Ar 76.070.000.

SECTION II : L'AMORTISSEMENT

Avant de calculer la valeur de l'amortissement de chacune de l'immobilisation, il est nécessaire de définir l'amortissement.

« L'amortissement se définit comme la constatation comptable d'un amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif résultant de l'usage du temps, de changement technique et de tout autre cas ».¹

Le principe de la constitution des amortissements est la récupération de fonds investis lors de l'acquisition des immobilisations. Il est un moyen qui permet d'acquérir de nouveaux matériels. Donc nous avons besoin d'une politique qui constitue un instrument privilégié de la dépense du capital et de sa croissance. Elle consiste à assurer le renouvellement ou bien de l'augmentation du capital.

¹ Emile PUJOL « la comptabilité », NATHAN, Paris, 1992, page 70

Alors nous allons utiliser la méthode d'amortissement linéaire pour tous les matériels et nous présenterons dans un tableau ci-après la constitution des amortissements du projet au cours de cinq années des activités. D'où la détermination du taux d'utilisation.

Nous appliquons la formule suivante

$$\text{Taux d'amortissement} = 100/n$$

§1-Calcul de l'amortissement

Soient : a = amortissement

Vo = valeur d'origine

t = taux d'amortissement

n = durée d'utilisation

Appliquons l'amortissement linéaire

$$a = Vo \times t \quad \text{ou} \quad VNC = Vo - \text{Amortissement cumulé}$$

➤ Amortissement de frais de développement

$$Vo = 900.000$$

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

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

Tableau n°XIII : Amortissement de frais de développement (en Ariary)

Années	VO	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable
1	900.000	180.000	180.000	720.000
2	900.000	180.000	360.000	640.000
3	900.000	180.000	540.000	360.000
4	900.000	180.000	720.000	180.000
5	900.000	180.000	900.000	-

Source : notre propre calcul, année 2009

Le cumul de l'amortissement à la fin de 5^{ème} année d'activité est égal à la valeur d'origine et la valeur nette comptable est égale zéro nous montre que les frais de développement est totalement amorti dans 5ans.

➤ Amortissement des matériels et mobilier du bureau

$$V_0 = 1.820.000$$

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

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

Tableau n°XIV : Amortissement des matériels et mobilier du bureau (en Ariary)

Années	VO	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable
1	1.820.000	364.000	364.000	1.456.000
2	1.820.000	364.000	728.000	1.092.000
3	1.820.000	364.000	1.092.000	728.000
4	1.820.000	364.000	1.456.000	364.000
5	1.820.000	364.000	1.820.000	-

Source : notre propre calcul, année 2009

La somme de l'amortissement cumulé est égale à la valeur d'origine à la fin de la dixième année et la valeur nette comptable est égale zéro. Cela veut dire que le mobilier soit totalement amorti dans 10ans.

➤ Amortissement des matériels informatiques

$$V_0 = 5.000.000$$

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

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

Tableau n°XV : Amortissement des matériels informatiques(en Ariary)

Années	VO	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable
1	5.000.000	1.000.000	1.000.000	4.000.000
2	5.000.000	1.000.000	2.000.000	3.000.000
3	5.000.000	1.000.000	3.000.000	2.000.000
4	5.000.000	1.000.000	4.000.000	1.000.000
5	5.000.000	1.000.000	5.000.000	-

Source : notre propre calcul, année 2009

Le cumul de l'amortissement à la fin de 5^{ème} année d'activité est égal à la valeur d'origine et la valeur nette comptable est égale zéro nous montre que les matériels informatiques sont totalement amortis dans 5ans.

➤ Amortissement de matériel de transport

$$V_0 = 50.000.000$$

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

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

Tableau n°XVI : Amortissement de matériel de transport (en Ariary)

Années	VO	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable
1	50.000.000	10.000.000	10.000.000	40.000.000
2	50.000.000	10.000.000	20.000.000	30.000.000
3	50.000.000	10.000.000	30.000.000	20.000.000
4	50.000.000	10.000.000	40.000.000	10.000.000
5	50.000.000	10.000.000	50.000.000	-

Source : notre propre calcul, année 2009

Nous constatons que les matériels de transport sont totalement amortis dans 5ans car la somme des amortissements est égale à la valeur d'origine à la fin de la cinquième année et la valeur nette comptable est nulle.

➤ Amortissement de l'agencement et installation

$$V_0 = 1.400.000$$

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

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

Tableau n°XVII : Amortissement de l'agencement et installation (en Ariary)

Années	VO	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable
1	1.400.000	280.000	280.000	1.120.000
2	1.400.000	280.000	560.000	840.000
3	1.400.000	280.000	840.000	560.000
4	1.400.000	280.000	1.120.000	280.000
5	1.400.000	280.000	1.400.000	-

Source : notre propre calcul, année 2009

La valeur nette comptable est égale à zéro à la fin de la cinquième année d'activité et nous montre que l'agencement et installation sont totalement amortis dans 5ans.

§2-Présentation des dotations aux amortissements

Tableau n°XVIII : les dotations aux amortissements (en milliers d'Ariary)

Rubrique	VO	Delai d'Ament	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais dev	900	5	180	180	180	180	180
MMB	1.820	5	364	364	364	364	364
Maté Inf	5.000	5	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Maté tran	50.000	5	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Inst et Agen	1.400	5	280	280	280	280	280
TOTAL	28.070		11.824	11.824	11.824	11.824	11.824

Source : notre propre calcul, année 2009

On constate que l'amortissement annuel de l'immobilisation est de 11.824.000.

SECTION III : REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS ET LE BILAN D'OUVERTURE

§1- Remboursement des emprunts

Pour ce projet, le montant total des investissements est de Ar 76.070.000 qui se répartit d'apport en capital de Ar 30.428.000 et à financer de Ar 45.642.000. Cela veut dire que nous avons encore besoin de ce montant auprès des institutions financières.

Pour cela, nous avons choisi la banque BFV qui applique un taux d'emprunt de 18% remboursable au cours de 5ans et le remboursement devrait se faire chaque année c'est-à-dire que le projet rembourse annuellement Ar 9.128.400 avec les intérêts y afférent.

Pour calculer l'annuité, nous utilisons la formule suivante :

$$A = C \left\{ \frac{1}{n} + i \right\}$$

On donne : a : annuité

C : montant de l'emprunt Ar 45.642.000

i : taux de capitalisation 18%

n : la durée de récupération des capitaux investis 5ans

Tableau n°XIX : Remboursement des emprunts du projet (en Ariary)

Années	Capital début	Intérêts	Amortissement	Annuité	Capital fin
1	45.642.000	8.215.560	9.128.400	17.343.960	36.513.600
2	36.513.600	6.572.440	9.128.400	15.700.848	27.385.200
3	27.385.200	4.929.336	9.128.400	14.057.736	18.256.800
4	18.256.800	3.286.224	9.128.400	12.414.624	9.128.400
5	9.128.400	1.643.112	9.128.400	10.771.512	-
TOTAL		24.646.672	45.642.000	70.288.680	

Source : Notre propre calcul, année 2009

§2- Le bilan de départ

Le montant à payer chaque année s'élève à 9.128.400 et les intérêts y afférents d'Ar 8.215.560 pour la première année. Nous avons remarqué aussi que les emprunts seront remboursés au bout de 5 ans.

Au point de vue comptable, un état financier peut également mettre en exergue les origines des fonds de l'entreprise et de la façon dont ces ressources sont utilisés.

Ainsi, les éléments du patrimoine : droits réels, droit de créances et les enregistrements initiaux de cette entreprise peuvent être synthétisés au bilan ci-après :

Tableau n°XX : Présentation du bilan de départ (en ariary)

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
ACTIF NON COURANT		CAPITAUX PROPRES	
Frais de développement	900.000	Capital	30.428.000
Matériel et Mobilier de bureau	1.820.000	PASSIF NON COURANT	
Matériel Informatique	5.000.000	Emprunt	45.642.000
Matériel de Transport	50.000.000		
Installation et Agencement	1.400.000		
ACTIF COURANT			
Trésorerie	16.950.000		
TOTAL	76.070.000	TOTAL	76.070.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

D'après ce tableau, nous avons remarqué que le montant de trésorerie est la différence entre ressource stable et emplois stable (somme des immobilisations)

§3- Le fonds de roulement

« On nomme par fonds de roulement la partie de l'actif circulant, financée par des ressources stables »¹.

On peut le calculer par deux méthodes :

1^{er} méthode : Méthode par le haut bilan

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Ressources stables} - \text{Emplois stables}$$

2^{ème} méthode : Méthode par le bas bilan

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Actif circulant} - \text{dettes circulantes}$$

$$\text{AN : Fonds de roulement} = (30.428.000 + 45.642.000) - 59.120.000$$

$$\text{FR} = 16.950.000 \text{ Ariary}$$

¹ Trlearun LANGLOIS, « comptabilité », FOUCHER, Paris, 1984, p 152

CHAPITRE II : ETUDE DE RENTABILITE

Dans ce chapitre, nous allons voir successivement le compte de gestion, le compte de résultat prévisionnel, le plan de financement et le bilan prévisionnel

SECTION I: COMPTE DE GESTION

Les comptes de gestion regroupent les deux produits et charges du projet :

§1- Comptes des produits du projet

Les comptes des produits sont les comptes trouvés durant l'évolution du chiffre d'affaires. Mais dans notre cas, le chiffre d'affaires dépend des services réalisés auprès des clients dans la région d'exploitation. Cela veut dire qu'il y a une dépendance entre le chiffre d'affaires et les services offerts.

Voyons maintenant la prestation des services prévisionnels

A- Prestation de service prévisionnel

Pour connaître le chiffre d'affaires du projet, il est nécessaire d'estimer la prévision du prestation de services réalisés au cours de la première année jusqu' à la cinquième année d'activité de l'entité.

- *Prestation de services réalisés pour la première année* : pour le cas d'institution financière, le chiffre d'affaires est en fonction du nombre d'emprunt effectué par les clients. Nous estimerons donc que le nombre des clients au sein de l'entité sera environ 400 personnes pour la première année. Parmi ces membres 100 personnes seulement ont décidé de faire un emprunt auprès de l'entité, les autres restants membres au sein de l'entité
- *Prestation de services réalisés sur 5 ans* : nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la prévision de prestation de service effectué par les clients sur 5 années d'exploitation de l'entité.

Tableau n°XXI : Prévision de la prestation de service au bout de 5ans

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Prêt	100	120	140	165	190

Source : Notre propre calcul, année 2009

A partir de ce tableau, nous avons constaté que le prêt effectué par les clients ne cesse d'augmenter au cours de 5 années consécutives d'exploitation du projet.

Abordons maintenant le chiffre d'affaires prévisionnel de l'entité

B- Chiffre d'affaires prévisionnel

Dans cette section, nous allons voir le chiffre d'affaires prévisionnel du projet au cours de 5ans d'activité.

a) Chiffre d'affaires prévisionnel de l'année 1

Dans notre cas, le taux d'intérêt du prêt est de 2%/mois. Cela veut dire qu'il s'élève à 24%/an.

Ce taux est valable pour tout emprunt au sein de l'entité quelque soit les caractéristiques du crédit préféré.

On prend en moyenne le prêt à Ar 4.000.000.

Ce tableau ci-dessous nous présente le chiffre d'affaires au cours de la première année de l'activité

Tableau n°XXII : Prévision du chiffre d'affaires pour l'année 1 (en Ariary)

Rubrique	Nombre	Prêt	Montant
Total des prêts	100	4.000.000	400.000.000
Intérêts			24%
Produits			96.000.000

Source : Notre propre calcul année 2009

D'après ce tableau, on constate que le chiffre d'affaires prévisionnel pour la première année de l'activité est d'Ar 96.000.000

b) Chiffre d'affaires prévisionnel sur 5ans

Tableau n°XXIII : Prévision du chiffre d'affaires sur 5ans (en Ariary)

Rubrique	Nombre	Prêt	Montant
Prêts	120	4.000.000	480.000.000
Intérêts			24%
Produits			115.200.000

Rubrique	Nombre	Prêt	Montant
Prêts	140	4.000.000	560.000.000
Intérêts			24%
Produits			134.400.000

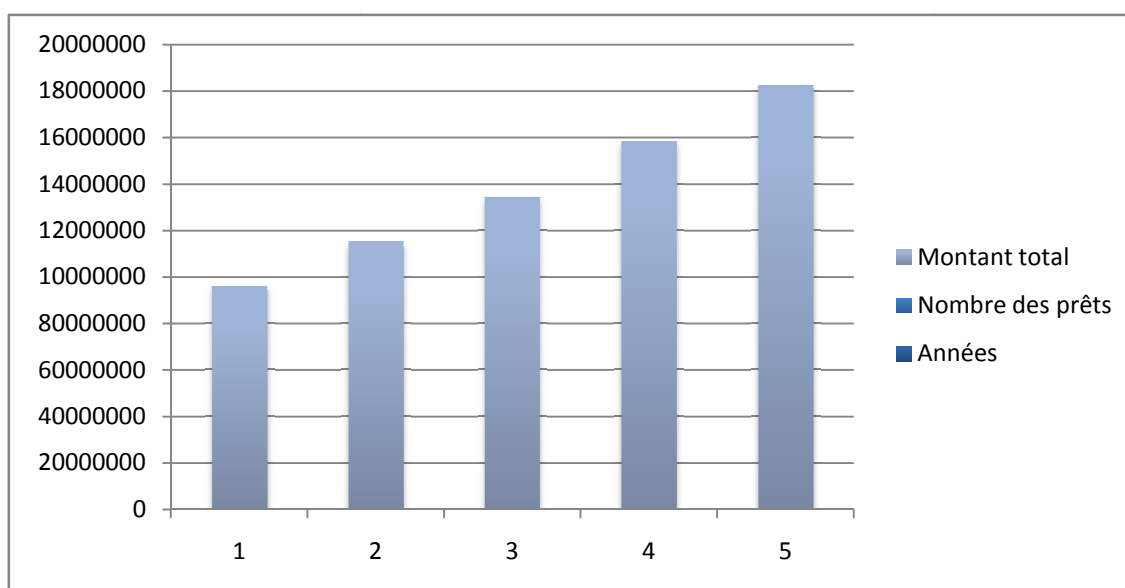
Rubrique	Nombre	Prêt	Montant
Total des prêts	165	4.000.000	660.000.000
Intérêts			24%
Produits			158.400.000

Rubrique	Nombre	Prêt	Montant
Total des prêts	190	4.000.000	760.000.000
Intérêts			24%
Produits			182.400.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

D'après ce tableau ci-dessus, le chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter au cours de cinq années c'exploitation du projet.

Figure 04 : Evolution du chiffre d'affaires sur 5ans



Source : Notre étude personnelle, année 2009

§2- Comptes de charges

Ces comptes de charges sont les charges de l'entité telles que :

- les achats consommés ;
- les services extérieurs ;
- les autres services extérieurs ;
- les charges du personnel ;
- les impôts et taxes ;
- les dotations aux amortissements ;
- les impôts sur les bénéfices.

A- Achats consommés

a) Achats des matières premières

Ce sont les achats de matériels qui sont nécessaires au fonctionnement de l'activité de l'entité tels que les achats de carnet pour les membres et l'encre.

Nous allons présenter dans le tableau les dépenses pour chaque unité de réalisation

Tableau n°XXIV : Dépenses pour chaque unité de réalisation (en Ariary)

Rubrique	Unité	Quantité	Montant
Encre	Boîte	01	60.000
Carnet	Nombre	01	600
TOTAL			60.600

Source : Notre propre calcul, année 2009

D'après ce tableau, nous avons constaté que les dépenses sur encre pour ordinateur s'élevant à Ar 60.000 et le carnet coûtent Ar 600 auprès de l'imprimerie.

Tableau n°XXV : Prévision sur les dépenses en achat des matières premières (en Ariary)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Encre	180.000	180.000	240.000	240.000	300.000
Carnet	210.000	210.000	240.000	240.000	270.000
TOTAL	390.000	390.000	480.000	480.000	570.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

Nous prévoyons que la consommation en l'encre et en carnet pour chaque année d'activité ne cesse augmenté et il atteint jusqu'au Ar 300.000 soit 5 boîtes d'encre et Ar 270.000 soit 450 carnets à la cinquième année.

b) Les autres achats

Il s'agit donc des dépenses en électricité et eau, les carburants et les fournitures de bureau.

Nous allons voir dans le tableau ci-après les dépenses sur les autres achats

Tableau n°XXVI : Prévision sur les autres achats durant 5ans (en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Fournitures de bureau	300.000	300.000	320.000	320.000	340.000
carburant	2.000.000	2.000.000	2.050.000	2.050.000	2.100.000
Eau et électricité	1.000.000	1.000.000	1.030.000	1.030.000	1.050.000
TOTAL	3.300.000	3.300.000	3.400.000	3.400.000	3.490.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

Tableau n°XXVII : Récapitulation sur les achats consommés(en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Matières premières	390.000	390.000	480.000	480.000	570.000
Fournitures de bureau	300.000	300.000	320.000	320.000	340.000
Carburant	2.000.000	2.000.000	2.050.000	2.050.000	2.100.000
Eau et électricité	1.000.000	1.000.000	1.030.000	1.030.000	1.050.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

B- Les services extérieurs

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

Voici les comptes intéressants notre projet :

- service bancaire et assimilés ;
- frais postaux et télécommunications ;
- transport : l’entretien, réparations, et maintenance ;
- publicité, relation publique.

Tous ces comptes s’évaluent à 10% du chiffre d’affaires, ces comptes se présentent comme suit pendant les cinq années du projet.

Tableau n°XXVIII : Prévion des services extérieurs pour 5ans (en Ariary)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Services extérieurs et autres charges	9.600.000	11.520.000	13.440.000	15.840.000	18.240.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

C- charges sociales

Il s’agit de toutes les dépenses relatives au personnel. Les charges sociales se répartissent comme suit :

- CNAPS : organisation de retraite et de prise en charge des accidents de travail ou congés de maternité évalués à 13% part patronale et 1% part salariale.

- OSTIE : dispensaire sanitaire géré de façon bipartite par les entreprises adhérents et l'Etat 5% part patronale et 1% part salariale

Tableau n°XXIX : Charges sociales

Rubrique	Part salariale	Part patronale
CNAPS	1%	13%
OSTIE	1%	5%

Source : Notre propre calcul, année 2009

Le plafond pour les calculs des cotisations sociales est d'Ar 240.000. Donc la part patronale maximale retenue est de Ar 240.000 x 13%= Ar 31.200.

Pour le salaire du Gérant, l'IRSA est à la charge du Gérant lui-même

Tableau n°XXX : Les cotisations et charges du personnel par mois (en Ariary)

Postes	Effectif	Montant	CNAPS	OSTIE	TOTAL
Gérant	1	500.000	31200	25.000	556.200
Secrétariat	1	200.000	26.000	10.000	236.000
Responsable de crédits	1	400.000	31.200	20.000	451.200
Responsable de Zones	1	400.000	31.200	20.000	451.200
Responsable Admi et Fina	1	400.000	31.200	20.000	451.200
Comptables	1	300.000	31.200	15.000	346.200
Agents des crédits	2	600.000	62.400	30.000	692.400
Caissiers	2	500.000	62.400	25.000	587.400
Chauffeur	1	150.000	19.500	7.500	118.000
Femme de ménage	1	100.000	13.000	5.000	118.000
Gardien	1	100.000	13.000	5000	118.000
TOTAL	13	3.650.000	352.300	182.500	4.184.800

Source : Notre propre calcul, année 2009

La cotisation et les charges sociales à payer par l'unité dans un mois s'élèvent à Ar 4.125.800. Alors pour une année, elles atteignent Ar $4.125.800 \times 12 = 49.509.600$.

Nous résumons les charges de personnel comme l'équivalent de la somme des salaires annuels bruts et primes annuelles et les cotisations conformément aux dépenses précédentes, nous constatons pour la 4^{ème} et la 5^{ème} une augmentation des charges de personnel, ceci est dû à l'augmentation de 10%

Tableau n°XXXI : Evolution des charges personnelles durant 5ans (en Ariary)

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges de personnel	50.217.600	50.217.600	50.217.600	55.239.360	55.239.360

Source : Notre propre calcul, année 2009

D- Charges financières

Elles sont constituées par des frais financiers dus au remboursement des emprunts auprès de la BFV Diégo.

E- Dotations aux amortissements et aux provisions

Les dotations aux amortissements pour un exercice sont en général comptabilisées en charges. Toutefois, dans certaines circonstances, les avantages économiques représentatifs d'un actif sont intégrés par l'entreprise dans le cadre de la production d'autres actifs, au lieu de constituer des charges. Dans ce cas, la dotation aux amortissements comprend une partie du coût des autres actifs est incluse dans sa valeur comptable.

F- Impôts et taxes

Ils sont représentés par une somme d'Ar 500.000 payable uniquement la première année au titre de frais d'enregistrement et de timbres fiscaux.

SECTION II : COMPTES DES RESULTATS PREVISIONNELS

Le compte de résultat est un document de synthèse qui regroupe les charges et les produits d'une période répartie en opération courante d'exploitation, en opération financière et en opération exceptionnelle. La différence entre les produits et les charges dégage le

résultat après impôt sur le bénéfice. Donc le compte de résultat est un état financier établi pour chaque situation des fins d'exercice.

§1- Comptes des résultats prévisionnels par nature

Tableau n°XXXII : Comptes de résultat par nature (montant en milliers d'Ariary)

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	96.000	115.200	134.400	158.400	182.400
Production stockée					
Production immobilisée					
I-Production de l'exercice	96.000	115.200	134.400	158.400	182.400
Achat consommés	3.690	3.690	3.880	3.880	4.060
Services extérieurs et autres services	9.600	11.520	13.440	15.840	18.240
II-Consommation de l'exercice	13.290	15.210	17.320	19.720	22.300
III- Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)	82.710	99.990	117.080	138.680	160.100
Charges de personnel	50.217,6	50.217,6	50.217,6	55.239,36	55.239,36
Impôt et taxes	500				
IV-Excédent brut d'exploitation	31.992,4	49.772,4	66.862,4	83.440,64	104.860,64
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles					
Dotation aux amortissements	11.824	11.824	11.824	11.824	11.824
Reprises sur provision et pertes de valeur					
V-Résultat opérationnel	20.168,4	37.948,4	55.038,4	71.616,64	93.036,64
Produits financiers					
Charges financières	8.215,560	6.572,44	4.929,336	3.286,224	1.643,112
VI-Résultat financier	-8.215,560	-6.572,44	-4.929,336	-3.286,224	-1.643,112
VII-Résultat avant impôts (V+VI)	11.952,84	31.375,96	50.109,064	68.330,416	91.393,528
IR (24%)				16.399,30	21.934,45
Impôts différés					
Total des produits	96.000	115.200	105.600	158.400	182.400
Total des charges	84.047,16	83.824,04	84.290,936	106.468,884	112.940,922
VIII-Résultat net des activités ordinaires	11.952,84	31.375,96	50.109,064	51.931,116	69.459,078
Produits extraordinaires					
Charges extraordinaires					
IX-Résultat extraordinaire					
X-Résultat de l'exercice	11.952,84	31.375,96	50.109,064	51.931,116	69.459,078

Source : notre propre calcul, année 2009

La notion de production proprement dite et l'intérêt reçu sur les prêts effectués par les membres de l'entité.

La valeur ajoutée : elle est la différence entre la production de la période et la consommation des biens et services fournis par des tiers pour cette production. La valeur ajoutée peut être utilisée pour apprécier le poids économique de l'entreprise, la dimension et sa croissance, ses structures de production.

L'excédent brut d'exploitation ou EBE c'est l'indicateur du résultat de l'entreprise avant prise en compte des amortissements et des opérations financières.

Pour les impôts exigibles sur résultat, selon le code des impôts, notre projet est exonéré d'impôt sur le bénéfice de la société pendant trois ans. C'est pour cela que pendant les années 1, 2, 3 les rubriques de ces impôts exigibles sur résultat sont nulles.

§2- Comptes des résultats prévisionnels par fonction (en milliers d'Ar)

Tableau n°XXXIII : Comptes de résultat par fonction (montant en milliers d'Ariary)

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Produits des activités ordinaires	96.000	115.200	134.400	158.400	182.400
Coût des ventes	-	-	-	-	-
Marge Brute	96.000	115.200	134.400	158.400	182.400
Autres produits opérationnels					
Coûts commerciaux (1)	3.690	3.690	3.880	3.880	4.060
Charges administratives(2)	72.141,6	73.561,6	75.481,6	82.903,36	85.303,36
Autres charges opérationnels(3)					
Résultat opérationnel	20.168,4	37.948,4	55.038,4	71.616,64	93.036,64
Produits financiers					
Charges financières	8.215,560	6.572,44	4.929,336	3.286,224	1.643,112
Résultat financier	-8.215,560	-6.572,44	-4.929,336	-3.286,224	-1.643,112
Résultat avant impôt	11.952,84	31.375,96	50.109,064	68.330,416	91.393,528
Impôt exigible sur revenu (24%)				16.399,30	21.934,45
Résultat net des activités ordinaires	11.952,84	31.375,96	50.109,064	51.931,116	69.459,078
Charges ordinaires					
Produits ordinaires					
Résultat net de l'exercice	11.952,84	31.375,96	50.109,064	51.931,116	69.459,078

Source : Notre propre calcul, année 2009

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

(2) : les charges administratives sont les sommes des services et autres services extérieurs ; les charges du personnel ; les impôts et taxes ; dotations aux amortissements et provisions.

SECTION III : LE PLAN DE FINANCEMENT ET LE BILAN PREVISIONNEL

§1- Le plan de financement

« Le plan de financement est un document prévisionnel qui récapitule sur plusieurs années, les emplois et les ressources de l'entreprise »¹.

Il a pour but de faire apparaître les variations des ressources financières de l'entreprise au cours d'un exercice ou des exercices et les emplois qui en ont été faits.

Comme ressources ce sont l'apport en capital, l'autofinancement, les amortissements, l'emprunt à long terme. Les emplois sont des immobilisations sauf le fonds de roulement, les imprévus et le remboursement du capital investi.

Nous allons calculer d'abord la capacité de financement car elle fait partie des ressources dans l'élaboration de plan de financement.

A- La Capacité d'Autofinancement

La capacité d'autofinancement (CAF) est constituée par les ressources internes dont l'entreprise dispose pour son maintien et sa croissance en matière de décaissements ou de charges effectives.

La capacité d'autofinancement sera déterminée par le résultat net auquel on ajoute les dotations aux amortissements.

D'où la formule:

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

¹ E. ASTIEN, « Analyse comptable et Gestion Prévisionnelle », FOUCHER, Paris, 1996, p.164

A partir de cette formule, nous allons pouvoir calculer la CAF dans le tableau suivant

Tableau n°XXXIV : Détermination de la capacité d'autofinancement(en Ariary)

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	11.952.840	31.375.960	50.109.064	51.931.116	69.459.078
dotations	11.824.000	11.824.000	11.824.000	11.824.000	11.824.000
CAF	23.776.840	43.199.960	61.933.064	63.755.116	81.283.078

Source : Notre propre calcul, année 2009

Par ce tableau, nous voyons que l'entreprise présente une augmentation annuelle de sa capacité d'autofinancement s'élevant à Ar 23.776.840 la première année jusqu'à Ar 81.283.078 à la cinquième année.

Nous pouvons donc dire que le projet dégage des ressources nécessaires pour assurer sa survie et les besoins courants générés par les cycles d'exploitation.

B- Plan de Financement

Tableau n°XXXV : Le plan de financement(en Ariary)

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
I-Trésorerie Initiale		14.648.440	48.720.000	101.524.664	156.151.380
RESSOURCES		-	-	-	-
CAF	23.776.840	43.199.960	61.933.064	63.755.116	81.283.078
Capital	30.428.000				
Subventions					
Emprunt	45.642.000				
II-Total ressources	99.846.840	57.848.400	110.653.064	165.279.780	237.434.458
EMPLOIS					
Investissement	76.070.000				
Remboursement d'emprunt	9.128.400	9.128.400	9.128.400	9.128.400	9.128.400
III- Total emplois	85.198.400	9.128.400	9.128.400	9.128.400	9.128.400
IV-Trésorerie finale	14.648.440	48.720.000	101.524.664	156.151.380	228.306.058

Source : Notre propre calcul, année 2009

C- Les Cash flow prévisionnels

Le cash flow (CF) est défini comme le montant des ressources dégagées par l'activité de l'entreprise nettes des charges et susceptibles de rester à sa disposition, définitivement, pendant une période donnée.

Tableau n°XXXVI : cash flow prévisionnel (en Ariary)

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAF	23.776.840	43.199.960	61.933.064	63.755.116	81.283.078
Remboursement d'emprunt	9.128.400	9.128.400	9.128.400	9.128.400	9.128.400
Cash Flow	14.648.440	34.071.560	52.804.664	54.626.716	72.154.678

Source : notre propre calcul, année 2009

Le cash flow se calcule comme suit :

$$\text{Cash Flow} = \text{CAF} - \text{Remboursement d'emprunt}$$

D'après ce tableau, nous avons constaté que les cash flow ne cessent d'augmenter au cours de cinq premières années d'activité. Mais pour l'année 3 et l'année 4 il n'y a pas de grande différence car on paye l'impôt sur le bénéfice à partir de l'année 4.

§2-Bilan prévisionnel

« Le bilan est une image financière de l'entreprise à une date précise »¹. Il nous permet de connaître la situation globale sur la situation financière de l'entreprise.

Nous allons présenter le bilan des cinq années d'exercice

¹ Bakolisoa Voahirana RAHARIMALALA « Cours de comptabilité générale », 1^{ère} année Gestion, Université de Toamasina, 2004-2005

Tableau n°XXXVII : Bilan au 31 décembre de l'année 1 (en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Ament	Valeur Nette	PASSIF	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propre	
Frais déve	900.000	180.000	720.000	Capital	30.428.000
Immobilisation corporelle				Résultat	11.952.840
Mat et Mob B	1.820.000	364.000	1.456.000		
Maté Info	5.000.000	1.000.000	4.000.000		
Maté de Trans	50.000.000	10.000.000	40.000.000	Dette	
Aména et Agen	1.400.000	280.000	1.120.000	Emprunt	36.513.600
Disponibilité					
Banque	31.598.440				
TOTAL	90.718.440	11.824.000	78.894.440	TOTAL	78.894.440

Source : Notre propre calcul, année 2009

Tableau n°XXXVIII : Bilan au 31 décembre de l'année 2(en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Ament	Valeur Nette	PASSIF	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propre	
Frais déve	900.000	360.000	720.000	Capital	30.428.000
Immobilisation corporelle				Résultat	31.375.960
Mat et Mob B	1.820.000	728.000	1.456.000	Réserves	11.952.840
Maté Info	5.000.000	2.000.000	4.000.000		
Maté de Trans	50.000.000	20.000.000	40.000.000	Dette	
Aména et Agen	1.400.000	560.000	1.120.000	Emprunt	27.385.200
Disponibilité					
Banque	65.670.000				
TOTAL	124.790.000	23.648.000	101.142.000	TOTAL	101.142.000

Source : Notre propre calcul, année 2009

Tableau n°XXXIX : Bilan au 31 décembre de l'année 3(en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Ament	Valeur Nette	PASSIF	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propre	
Frais déve	900.000	540.000	720.000	Capital	30.428.000
Immobilisation corporelle				Résultat	50.109.064
Mat et Mob B	1.820.000	1.092.000	1.456.000	Réserves	43.328.800
Maté Info	5.000.000	3.000.000	4.000.000		
Maté de Trans	50.000.000	30.000.000	40.000.000	Dette	
Aména et Agen	1.400.000	840.000	1.120.000	Emprunt	18.256.800
Disponibilité					
Banque	118.474.664				
TOTAL	177.594.664	35.472.000	142.122.664	TOTAL	142.122.664

Source : Notre propre calcul, année 2009

Tableau n°XL : Bilan au 31 décembre de l'année 4(en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Ament	Valeur Nette	PASSIF	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propre	
Frais déve	900.000	720.000	720.000	Capital	30.428.000
Immobilisation corporelle				Résultat	51.931.116
Mat et Mob B	1.820.000	1.456.000	1.456.000	Réserves	93.437.864
Maté Info	5.000.000	4.000.000	4.000.000		
Maté de Trans	50.000.000	40.000.000	40.000.000	Dette	
Aména et Agen	1.400.000	1.120.000	1.120.000	Emprunt	9.128.400
Disponibilité					
Banque	173.101.380				
TOTAL	232.221.380	47.296.000	184.925.380	TOTAL	184.925.380

Source : Notre propre calcul, année 2009

Tableau n°XLI : Bilan au 31 décembre de l'année 5(en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Ament	Valeur Nette	PASSIF	Montant
Immobilisation incorporelle				Capitaux propre	
Frais déve	900.000	900.000	720.000	Capital	30.428.000
Immobilisation corporelle				Résultat	69.459.078
Mat et Mob B	1.820.000	1.820.000	1.456.000	Réserves	145.368.980
Maté Info	5.000.000	5.000.000	4.000.000		
Maté de Trans	50.000.000	50.000.000	40.000.000	Dette	
Aména et Agen	1.400.000	1.400.000	1.120.000	Emprunt	-
Disponibilité					
Banque	245.256.058				
TOTAL	304.376.058	59.120.000	245.256.058	TOTAL	245.256.058

Source : Notre propre calcul

D'après ce tableau, nous avons constaté que la situation financière de l'entreprise à la banque ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation. Cela explique que la situation financière du projet est saine, donc, le promoteur peut élargir ses activités dans la région d'exploitation. Et pour le passif du bilan, nous avons remarqué que le résultat de l'entreprise n'arrête d'augmenter pendant cinq années d'activités.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Ce dernier chapitre du travail comprend trois sections pour évaluer le projet.

Nous allons voir successivement l'évaluation économique, l'évaluation financière et l'évaluation sociale.

SECTION I : EVALUATION ECONOMIQUE

L'évaluation économique d'un projet consiste à valoriser les richesses créées et les ressources sur le lieu.

§1-Création de la valeur Ajoutée

Les richesses créées se traduisent par la valeur ajoutée par exercice. Elle pourra mesurer la croissance économique de l'unité et donnée par la formule

$$\text{Valeur Ajoutée} = \text{Production de l'exercice} - \text{consommation intermédiaire}$$

Tableau n°XLII : Valeurs ajoutées dégagées du projet (en milliers d'Ariary)

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Production de l'exercice	96.000	115.200	134.400	158.400	182.400
Consommation intermédiaire	13.290	15.210	17.320	19.720	22.300
Valeur ajoutée	82.710	99.990	117.080	138.680	160.100
Intégration économique : VA/Production de l'exercice en	87%	87%	87%	87%	87%

Source : notre propre calcul, année 2009

Les valeurs ajoutées sont positives. Le projet maintient 87% de la production durant les cinq années. L'unité aura pu dégager des richesses de 87% dans chaque production de l'année. Cela reflète le secteur industriel où appartient notre projet, c'est-à-dire, on aura assisté à la bonne maîtrise des coûts et on trouve qu'ils sont compétitifs car l'unité se réjouirait des excès des marges sur coût variable.

§2-Les ratios de l'activité

Dans le domaine de l'entreprise, « le ratio est le rapport expressif entre des données caractéristiques de la situation du potentiel de l'activité ou de rendement de la société ».

En d'autres termes c'est un rapport arithmétique significatif entre deux postes du bilan et/ou du compte de résultat. Nous pouvons calculer divers ratios de rentabilité

A- Rendement apparent

$$R1 = \frac{\text{VA}}{\text{Effectif du personnel}}$$

Tableau n°XLIII : Rendement apparent (en Ariary)

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
VA	82.710.000	99.990.000	117.080.000	138.680.000	160.100.000
Effectif du personnel	13	13	13	13	13
R1	6.362.307,7	7.691.538,5	9.006.153,8	10.667.692,3	12.315.384,6

Source : notre propre calcul, année 2009

B- Efficacité de l'investissement humain

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

Tableau n°XLIV: Efficacité de l'investissement humain(en Ariary)

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges personnelles	50.217.600	50.217.600	50.217.600	55.239.360	55.239.360
VA	82.710.000	99.990.000	117.080.000	138.680.000	160.100.000
R2	60,72%	50,22%	42,89%	39,83%	34,50%

Source : Notre propre calcul, année 2009

C- La performance économique

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

Tableau n°XLV : La performance économique (en Ariary)

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	11.952.840	31.375.960	50.109.064	51.931.116	69.459.078
VA	82.710.000	99.990.000	117.080.000	138.680.000	160.100.000
R3	14,45%	31,38%	42,80%	37,45%	43,38%

Source : Notre propre calcul, année 2009

SECTION II : EVALUATION FINANCIERE

Dans cette section, l'évaluation comprendra les appréciations selon les outils et les critères.

§1- Les critères d'évaluation du projet

A- Valeur Actuelle Nette (VAN)

La valeur actuelle nette (VAN) est représentée par la différence entre la somme du cash flow actualisé et le montant de l'investissement.¹

Elle permet de juger si l'investissement est acceptable ou non, par l'expression des cash-flows de l'évaluation à l'aide du taux d'emprunt avec i = taux d'intérêt 18%

$$\text{VAN} = \sum \text{CF} (1+i)^{-n} - I$$

I = Montant de l'investissement initial

CF : Cash Flow

¹ Mohajy ANDRIATIANA « Cours de politique financière », 4^{ème} année Gestion, université de Toamasina, 2007-2008

Tableau n°XLVI : La présentation de calcul de la VAN (en Ariary)

Années	Cash-flows	Cash-flows (1,18) ⁻ⁿ
1	14.648.440	12.413.932,2
2	34.071.560	24.469.663,89
3	52.804.664	32.138.548,73
4	54.626.716	28.175.852,40
5	72.154.678	31.539.474,75
TOTAL		128.737.472

Source : Notre propre calcul, année 2009

$$VAN = 128.737.472 - 76.070.000$$

$$VAN = 52.667.472$$

Alors pendant cinq ans d'exercice l'unité aura une VAN d'Ar 52.667.472 qui est largement positive, cela signifie que notre projet est rentable et viable.

B- Taux de Rentabilité Interne (TRI)

D'après la théorie, le TRI correspond au taux d'actualisation qui ramène la VAN de notre projet à 0. Ce point consiste à considérer le taux minimum pour que l'emprunt effectué n'admette pas l'unité à une perte.

Pour calculer le TRI, nous allons appliquer la formule :

$$\sum CF \cdot (1+i)^{-n} - I = 0$$

On va déterminer le taux qui égalise la VAN et l'investissement initial

Tableau n°XLVII: La présentation de calcul de TRI (en Ariary)

Années	Cash-flows	Cash-flows (1,39) ⁻ⁿ	Cash-flows (1,40) ⁻ⁿ
1	14.648.440	10.538.446,04	10.463.171,43
2	34.071.560	17.634.470,27	17.383.448,98
3	52.804.664	19.662.008,65	19.243.682,22
4	54.626.716	14.663.421,82	14.219.782,38
5	72.154.678	13.905.624,30	13.416.039,08
TOTAL		76.373.971,08	74.726.124,09

Source : Notre propre calcul

Pour calculer le taux de rentabilité interne, nous effectuons une interpolation linéaire par la relation suivante :

$$\begin{array}{c}
 \begin{array}{ccc}
 39\% & \text{TRI} & 40\% \\
 \hline
 76.373.971,08 & 76.070.000 & 74.726.124,09
 \end{array} \\
 \\
 \begin{array}{ccc}
 \text{TRI} - 39\% & & \text{TRI} - 40\% \\
 \hline
 76.070.000 - 76.373.971,08 & = & 76.070.000 - 74.726.124,09
 \end{array}
 \end{array}$$

$$1.343.875,91 (\text{TRI} - 40\%) = -303.971,08 (\text{TRI} - 41\%)$$

$$1.343.875,91 \text{ TRI} + 303.971,08 \text{ TRI} = 1.343.875,91 (40\%) - 303.971,08 (-41\%)$$

$$1.647.846,99 \text{ TRI} = 645.700,04$$

$$\text{TRI} = 39,18\%$$

Il ressort de ce tableau que le taux exact est compris entre 39% et 40%. En faisant une interpolation.

Nous avons trouvé un TRI = 39,18% qui est largement supérieur au taux d'emprunt 18%. Ce qui signifie que l'Unité dispose encore d'une marge de sécurité de 21,18%

C- Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI)

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

Donc, pour connaître exactement la capacité de récupération des capitaux investis,

Nous le calculons à l'aide des cumuls du cash flow actualisé

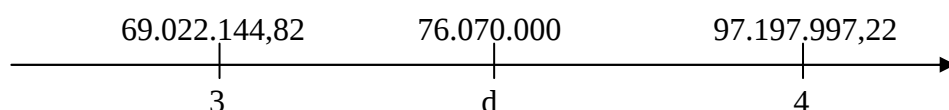
Tableau n°XLVIII : Présentation de calcul DRCI (en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash flow	14.648.440	34.071.560	52.804.664	54.626.716	72.154.678
Cash flow Actualisé	12.413.932,2	24.469.663,89	32.138.548,73	28.175.852,40	31.539.474,75
Cumul du cash	12.413.932,2	36.883.596,09	69.022.144,82	97.197.997,22	128.737.472
Investissement			76.070.000		

Source : Notre propre calcul, année 2009

D'après ce tableau, les capitaux investis seront récupérés entre la troisième année et la quatrième année d'exploitation.

Soit **d** la date à déterminer, donc nous avons :



$$d = \frac{76.070.000 - 69.022.144,82}{97.197.997,22 - 69.022.144,82} + 3 = \frac{7.047.855,18}{28.175.852,4} + 3$$

$$d = 3,25 \text{ ans}$$

$$0,25 \times 12 = 3 \text{ mois}$$

$$\text{DRCI} = 3\text{ans } 3\text{mois}$$

Dans notre cas, les capitaux investis seront récupérés au bout de 3ans 3mois. Donc, ils seront récupérés au cours de mois de juin c'est-à-dire que le 01 Avril de l'année 4.

D- Indice de profitabilité

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme du cash flow actualisé et la somme des capitaux investis.

$$IP = \frac{\sum CF (1+i)^{-n}}{I}$$

$$IP = \frac{128.737.472}{76.070.000}$$

$$IP = 1,69$$

D'après ce résultat, nous constatons que l'indice de profitabilité est supérieur à 1.

Donc la rentabilité est aussi supérieure au taux de capitalisation. Cela veut dire que Ar 1,00 investi rapporte au gain de Ar 0,69 environ.

§2-les autres critères d'évaluation

Les critères d'évaluation du projet constituent des coûts qui nous indiqueront le succès d'un programme d'informations. Ils donnent des informations sur la pertinence, l'efficience ; la durabilité et l'impact du projet.

A- Pertinence

Toutes les informations nécessaires pour le processus du projet sont complètes. On doit maîtriser les coûts et établir les procédures du projet. En effet, les données pour la prévision de la vente seront réalisées.

Elles mesurent la corrélation entre les objectifs du projet et les objectifs prioritaires du développement sur le plan global et sectoriel.

B- Efficiencia

C'est la réalisation des objectifs au moindre coût et le rapport entre les produits et les ressources utilisés lorsque les produits seront utilisés au maximum pour un recours assez faible aux ressources.

Alors nous posons les questions suivantes :

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

C- Efficacité

C'est le degré de réalisation des objectifs et des résultats. Sans tenir compte, des coûts par exemple, l'écart entre la prévision et la réalisation sera largement positif.

L'évaluation indiquera si ces produits contribuent à la réalisation des objectifs du projet.

D- Durée de vie du projet

Elle vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure (nationale ou étrangère). Ce projet aura une durée de vie illimitée car les besoins identifiés sont largement illimités face à nos ressources rares.

Il aura une durée de vie indéterminée et juridiquement, cette durée sera de 99ans.

SECTION III : EVALUATION SOCIALE

Elle concerne les impacts sociaux du projet notamment l'importance des emplois créés et au développement social de la Région d'implantation.

§1-Importance des emplois créés

Un autre indice de l'importance de ce projet est sa capacité de générer des emplois. Il offre des possibilités d'embauches aux jeunes malgaches et en particulier pour ceux de la région DIANA district d'Antsiranana. Grâce à ce projet, une partie de chômage pourra être résorbée.

L'installation de ce projet résout une partie des problèmes de chômage en fournissant 13 emplois directs sans tenir compte des emplois indirects

La mise en place de ce projet va engendrer des valeurs ajoutées pour la région et par extension pour le pays.

La mise en place de ce projet entraîne une amélioration de niveau de vie de la population grâce à l'augmentation de la production surtout pour les agriculteurs.

§2- Développement social de la région

Ce projet conduit la population de la région à une gestion rigoureuse dans la vie quotidienne et au sein du monde des affaires. L'installation de ce projet constituera un pôle de croissance pour le district d'Antsiranana.

Ensuite, l'aspect mécanisme de développement du projet reposera sur les possibles changements de comportement et attitudes pour les agents économiques dans la région, à savoir la motivation à rehausser la compétitivité des locaux.

Dans cette dernière partie nous avons analysé la rentabilité de notre projet à l'aide des différents critères d'évaluation et on peut conclure que notre projet est rentable et faisable.

CONCLUSION

La recherche que nous avons effectuée dans la ville d'Antsiranana, région DIANA, nous permet de dégager un certain nombre de problèmes, surtout en matière d'institution financière.

Nous avons constaté que quelques institutions financières font ce genre d'activité dans la ville d'Antsiranana. Il s'agit de la BFV-SG, BOA, OTIV, la caisse d'épargne. Dans ce cas, nous avons remarqué que les services offerts sont non seulement chers mais aussi insuffisants notamment, en matière de prêts. Nous avons mené cette recherche et dans un climat favorable avec la population, les agents économiques et les institutions financières dans la région d'exploitation, et les clients potentiels cibles. Pour la réalisation du projet dans la ville d'exploitation, nous avons fait des études de marché notamment sur les produits offerts par les concurrents dans la région d'exploitation. Pour cela, nous avons constaté que notre projet domine jusqu'à 50% c'est-à-dire la moitié du marché global dans la région d'exploitation cela veut dire que les concurrents occupent 50% sa part du marché de la région. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de la stratégie d'exploitation.

En dehors de la région d'exploitation, il existe beaucoup de concurrents comme dans la région SAVA à savoir la BFG –SG pour Sambava, la BOA pour Antalaha et Tsinjo Lavitra dans la poste de chaque district de la région SAVA. Mais cela n'empêche pas de créer ce projet dans la ville d'Antsiranana en vue de promouvoir un établissement financier pour les paysans de la région.

En ce qui concerne la politique marketing à suivre, nous avons adopté comme politique l'amélioration de la position de l'entreprise vis-à-vis des concurrents sur le marché. Dans ce cas, il faut que les services offerts répondent aux besoins des clients, la compétitivité des services vis-à-vis des concurrents, la maîtrise de relation entre la qualité et le prix des services. En ce qui concerne la politique de prix, il suffit d'écraser tout simplement le prix pratiqué par les concurrents sur le marché.

Pour la politique de distribution, nous utiliserons la stratégie intensive pour atteindre le maximum des clients. C'est un circuit de distribution direct, c'est-à-dire relation entre l'entreprise et les clients.

Pour la politique de communication, le projet a mis en place une communication directe c'est-à-dire qu'il n'y a pas d'intermédiaire entre l'entreprise et les clients Cette

politique facilite aussi le suivi et le contrôle du service marketing et réduit les charges pour la publicité de produit même, elle peut vendre ses services sans publicité.

Avant de réaliser ce projet dans la ville d'Antsiranana, le gérant propriétaire a mis en place les ressources nécessaires telles que les ressources humaines, les ressources financières et les ressources matérielles.

Puis nous avons évalué la capacité de financement envisagée. Pour notre cas, le taux appliqué sur le prêt des membres est fixé à 24%. Ce taux est valable pour tout emprunt au sein de l'entité.

En ce qui concerne le chiffre d'affaires, nous avons constaté qu'il ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activité du projet. Il est de Ar 96.000.000 à la première année et atteint de Ar 182.400.000 à la cinquième année d'activité. Cette situation permet au promoteur d'accroître aussi les investissements dans la région d'exploitation.

Pour la structure organisationnelle, nous avons choisi un organigramme d'une petite et moyenne entreprise pour faciliter le contrôle et suivi du personnel. En ce qui concerne les investissements, le coût total des investissements s'élève à Ar 76.070.000. Le remboursement des capitaux investis est fixé de 5ans et les intérêts s'élèvent à Ar 8.215.560 pour un taux de 18% au cours de cinq années d'activité du projet.

Enfin, l'étude financière du projet nous permet de connaître la rentabilité des activités à partir des outils de critères d'évaluation. Pour cela, le projet est rentable et viable à long terme car la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à Ar 52.667.472. et le taux de rentabilité interne qui est égal à 39,18 est supérieur au taux d'actualisation qui s'élève à 18%. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 21,18% pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage. En plus de cela, nous constatons que l'indice de profitabilité est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation, cela veut dire que Ar 1,00 investi rapporte Ar 0,69 environ. En outre, les capitaux investis sont récupérés durant la troisième année de l'activité ou plus exactement 03mois de l'année 4. Donc les capitaux investis seront récupérés au cours de mois de mars, c'est-à-dire le 01Avril de l'année 4. Alors, plus la durée de récupération est courte plus le projet est rentable.

BIBLIOGRAPHIE

1-OUVRAGES GENERAUX

- 1- ASTIEN, E « Analyse comptable et Gestion Prévisionnelle », FOUCHER, Paris, 1996, 305pages
- 2- BAUGARD Fabien « Gestion et création de l'entreprise » Foucher, Paris, 2000, 220pages
- 3- CHIROUZE Yves « Le marketing stratégique », édition marketing copyright, 1995, 243pages
- 4-GELINIER Octave « Stratégie de l'entreprise et motivation des hommes », Hommes et Technique, Paris année 1995, 311pages
- 5-LANGLOIS Trlearun « Comptabilité », Foucher, Paris, 1984, 164pages
- 6-LEURION Scaramuzza « Economie », Foucher, Paris, 1993, 27pages
- 7-PUJOL Emile « La Comptabilité », Foucher, Paris, 1992, 130pages
- 8- SOULIE Daniel « Analyse économique et stratégique de l'entreprise » édition OEF, France, 2000, 200pages

2- COURS THEORIQUES

- 1- ANDRIANIRINASOA Hariniaina « Cours Gestion Financière, 2^{ème} année Gestion, Université de Toamasina », année 2005-2006
- 2- ANDRIATIANA Mohajy « Politique Financière, cours 4^{ème} année Gestion, Université de Toamasina», année 2007.2008
- 3-RAHARIMALALA Bakolisoa Voahirana « Cours comptabilité générale, 1^{ère} Année Gestion, université de Toamasina », année 2004-2005

3- AUTRE DOCUMENT

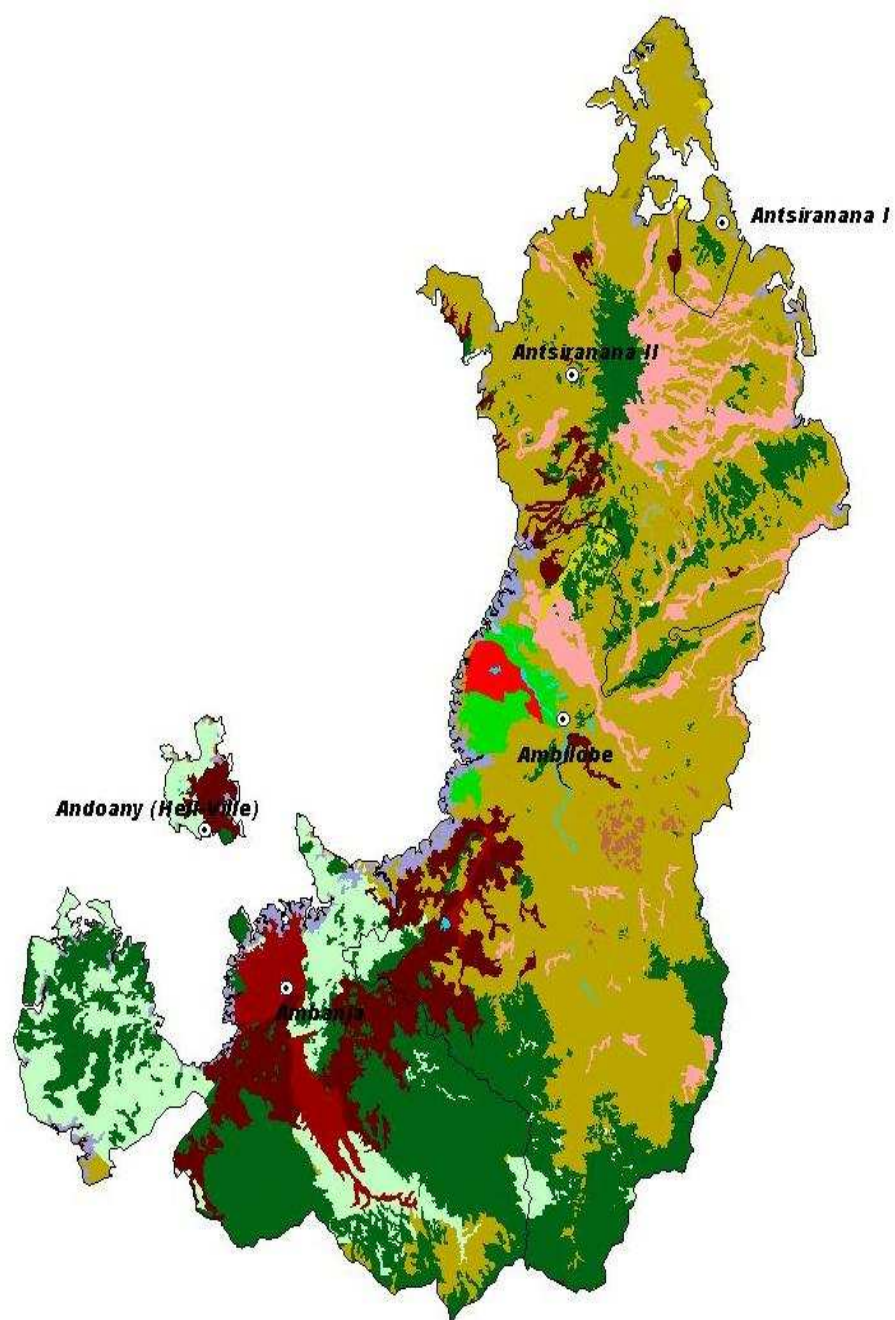
- 1-« Dictionnaire du Marketing », ouvrage collectif, Hatier, Paris, 1998,749pages

4- Site Web

- 1-WWW.microfinance.gov.mg
- 2- WWW.diana.gov.mg

ANNEXES

Annexe I: Carte graphique de la région DIANA



Source : <http://WWW.diana.gov.mg>

Annexe II : Classement des microfinances

- IMF de niveau 1 :
 - octroi de crédit à court et moyens termes ;
 - a une structure de fonctionnement et de contrôle simplifiée ;
 - ne peut pas collecter de l'épargne ;
 - peut faire des prestations de conseil et de formation à la clientèle
- IMF de niveau 2 :
 - octroie des crédits à court et moyens termes ;
 - réalise toutes les opérations de services connexes ;
 - est dotée d'un dispositif de contrôle interne et externe ;
 - les IMF2 mutualiste peuvent collecter de l'épargne, mais uniquement auprès de leurs membres ;
 - les IMF2 non mutualistes dotées du statut de société anonyme à capital fixe peuvent collecter de l'épargne publique
- IMF de niveau 3 :
 - octroie des crédits à court, moyen et long terme ;
 - jouit des mêmes considérations que les IMF2 pour la collecte de l'épargne
 - réalise toutes les opérations de services connexes,
 - opère avec une structure de fonctionnement et de contrôle développée

Annexes III : Les organismes de tutelle et partenaires de microfinance, et les institutions de microfinance à Madagascar

Organismes de tutelle et partenaires financiers :

- CSBF : Commission de Superviseur Bancaire et Financière
- CNMF : Coordination Nationale de Microfinance
- MAEP/DAPP : Direction de l'Appui à la Professionnalisation des Producteurs
- PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement
- UE : Union Européenne
- AFD : Agence Française pour le Développement
- MCA-Madagascar : Millenium Challenge Account
- AGEPMF : Agence d'exécution du Projet Microfinance

Organisations professionnelles :

- AIM : Association des Intitutions de Microfinance non mutualistes
- APIFM : Association Professionnelle des Institutions Financières Mutualistes

Principales IMF :

- ADÉFI : Association pour le Développement et le Financement des micros entreprises
- CECAM : Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuels
- FIVOY
- MAHAVOTSE
- OTIV
- SIPEM
- TIAVO : Tahiry Ifamonjena Amin'ny Vola

Autres :

- ABC : Agri Business Center
- ACCES BANQUE
- AGA KHAN FUND
- BOA
- EAM : Entreprendre A Madagascar
- MICROCRED

LISTE DES ILLUSTRATIONS

1-Liste des Graphiques

Graphique n°01 : Situation de la demande dans la région d'exploitation	26
Graphique n°02 : Evolution du chiffre d'affaire sur 5ans	66

2-Liste des Schéma

Schéma n°01 : Organigramme.....	43
Schéma n 02: Processus de l'achat jusqu'à la vente de service	31

3-Liste des Tableaux

Tableau n°I : La part du marché visée.....	21
Tableau n°II : Les concurrents dans la Région d'exploitation	23
Tableau n°III : Liste des concurrents en dehors de la Région d'exploitation	24
Tableau n°IV : Situation de la demande de la Région.....	25
Tableau n°V : Les matériels du mobilier du bureau.....	30
Tableau n°VI : Les opérations du dépôt à terme	38
Tableau n°VII : Les salaires mensuels du personnel.....	47
Tableau n°VIII : Matériels et mobilier de bureau	52
Tableau n°IX : Listes des matériels informatiques.....	52
Tableau n°X : Immobilisations incorporelles et corporelles	53
Tableau n°XI : Récapitulation du FRI.....	54
Tableau n°XII : Composition des investissements totaux de l'entité.....	55
Tableau n°XIII : Amortissement de frais de développement	56
Tableau n°XIV : Amortissement des matériels mobilier de bureau.....	57
Tableau n°XV : Amortissement des matériels informatiques	58
Tableau n°XVI : Amortissement de matériel transport.....	58
Tableau n°XVII : Amortissement de l'agencement et installation.....	59

Tableau n°XVIII : Les dotations aux amortissements.....	59
Tableau n°XIX : Remboursement des emprunts du projet.....	60
Tableau n°XX : Présentation du bilan de départ	61
Tableau n°XXI : Prévision de la prestation de service au bout de 5ans.....	63
Tableau n°XXII : Prévision du chiffre d'affaire pour l'année 1	64
Tableau n°XXIII : Prévision du chiffre d'affaire sur 5ans	65
Tableau n°XXIV : Dépense pour chaque unité de réalisation.....	67
Tableau n°XXV : Prévision sur les dépenses en achats des matières premières.....	67
Tableau n°XXVI : Prévision sur les autres achats durant 5ans	67
Tableau n°XXVII : Récapitulation sur les achats consommés.....	68
Tableau n°XXVIII : Prévision des services extérieurs pour 5ans	68
Tableau n°XXIX : Les charges Sociales	69
Tableau n°XXX : Les cotisations et charges personnelles par mois	69
Tableau n°XXXI : Evolution des charges personnelles durant 5ans.....	70
Tableau n°XXXII : Comptes de résultats par nature.....	71
Tableau n°XXXIII : Comptes de résultats par fonction	72
Tableau n°XXXIV : Détermination de la capacité d'autofinancement.....	74
Tableau n°XXXV : Le plan de financement	74
Tableau n°XXXVI : Cash flow prévisionnel.....	75
Tableau n°XXXVII: Bilan au 31 décembre de l'année 1.....	76
Tableau n°XXXVIII: Bilan au 31 décembre de l'année 2	76
Tableau n°XXXIX: Bilan au 31 décembre de l'année 3	77
Tableau n°XL: Bilan au 31 décembre de l'année 4.....	77
Tableau n°XLI: Bilan au 31 décembre de l'année 5	78
Tableau n°XLII: Valeurs ajoutées dégagées du projet	79
Tableau n°XLIII: Rendement apparent	80

Tableau n°XLIV: Efficacité de l'investissement humain.....	80
Tableau n°XLV: La performance économique	81
Tableau n°XLVI: La présentation de calcul de la VAN.....	82
Tableau n°XLVII: La présentation de calcul de TRI	83
Tableau n°XLVIII : La présentation de calcul DRCI.....	84

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	- 3 -
REMERCIEMENTS	- 4 -
LISTES DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	- 5 -
INTRODUCTION	- 6 -
PREMIERE PARTIE :	- 8 -
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	- 10 -
SECTION I : GENERALITES SUR LE PROJET	- 10 -
§1- Situation géographique de la Région DIANA.....	- 10 -
§2- Problème socio-économique de la région	- 17 -
§3- les activités principales.....	- 17 -
SECTION II: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET	- 18 -
§1- Nature du projet.....	- 18 -
§2- But et objectif	- 18 -
§.3- Intérêt du projet	- 19 -
CHAPITRE II : ÉTUDE DU MARCHÉ	- 20 -
SECTION I : DESCRIPTION DU MARCHÉ	- 20 -
§1-Domaine d'étude du projet	- 20 -
§2-Clientèles cibles.....	- 20 -
§3-La part du marché visée	- 21 -
SECTION II : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE	- 22 -
§1- Analyse de l'offre.....	- 22 -
A- Estimation de l'offre dans la Région DIANA.....	- 22 -
B- Les concurrents.....	- 22 -
a) les concurrents dans la Région d'exploitation	- 23 -
b) Les concurrents en dehors de la Région	- 23 -
§2- Analyse de la demande.....	- 24 -
A- Situation globale de la demande de la région	- 24 -
B- Besoin des clients.....	- 26 -

SECTION III : LES POLITIQUES ET STRATEGIES ENVISAGEES.....	- 27 -
§1- Les Politiques marketing mix.....	- 27 -
A- Politique de services	- 27 -
B-Politique de dépôt	- 27 -
C- Politique de distribution	- 28 -
D- Communication	- 28 -
§2- Les Stratégies marketing à adopter	- 28 -
A- La stratégie Push	- 29 -
B- La stratégie Pull.....	- 29 -
CHAPITRE III : CONDUITE DU PROJET	- 30 -
SECTION I : TECHNIQUE DE REALISATION	- 30 -
§1-les moyen à mettre en place	- 30 -
A- Les moyens matériels	- 30 -
B- Moyens humains	- 30 -
C- -Moyens financiers	- 31 -
§2- La caractéristique d’approvisionnement	- 31 -
A- La méthode d’achat des matières	- 31 -
B- Le processus de réalisation.....	- 32 -
C- Le critère d’évaluation de stock à choisir	- 32 -
SECTION II : CAPACITE DE FINANCEMENT DU PROJET	- 33 -
§1- Les allocations de crédits	- 33 -
A- Crédit social.....	- 33 -
B- Le crédit productif :	- 34 -
C- Le crédit commercial de personne physique.....	- 34 -
D- Le grenier communautaire villageois ou GCV :.....	- 35 -
E- Location vente mutualiste ou LVM	- 35 -
F- Crédit culture pérenne	- 36 -

G- <i>Crédit bâtiment et foncier</i>	- 36 -
§2-les opérations dépôt et d'épargne	- 37 -
A - <i>dépôt à vue</i>	- 37 -
B- <i>Dépôt à Terme et ses opérations</i>	- 38 -
C- <i>Plan d'épargne et ses opérations</i>	- 40 -
§3- Politique de recouvrement de crédit	- 41 -
A- <i>Stratégie et action de recouvrement</i>	- 41 -
B- <i>-Le recouvrement amiable concertatif</i>	- 41 -
C- <i>-Le recouvrement amiable</i>	- 41 -
SECTION III- ETUDE ORGANISATIONNELLE	- 42 -
§1- Organigramme.....	- 42 -
§2-Attribution	- 44 -
A- <i>Organisation fonctionnelle</i>	- 44 -
a) Gérant	- 44 -
b) Secrétariat.....	- 44 -
c) Responsable de crédit	- 44 -
d) Responsable des Zones.....	- 45 -
e) Responsable Administratif et Financier	- 45 -
f) Agents de' Crédits.....	- 45 -
g) Comptable	- 46 -
h) Caissiers	- 46 -
i) Gardien.....	- 46 -
B- <i>Gestion des ressources humaines</i>	- 46 -
a) Politique salariale	- 47 -
b) Politique de formation.....	- 48 -
DEUXIEME PARTIE :	- 49 -
CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS.....	- 50 -

SECTION I : NATURE ET COUTS DES INVESTISSEMENTS	- 51 -
§1-Les immobilisations incorporelles.....	- 51 -
§2- Immobilisations corporelles	- 51 -
A- <i>-Matériel et mobilier de bureau</i>	- 51 -
B- <i>Les matériels informatiques</i>	- 52 -
C- <i>Matériel de transport</i>	- 52 -
D- <i>Installation et agencement</i>	- 53 -
§3-Fonds de Roulement Initial (FRI)	- 53 -
A- <i>Eléments du FRI</i>	- 54 -
B- <i>Récapitulation du FRI</i>	- 54 -
SECTION II : L'AMORTISSEMENT	- 55 -
§1-Calcul de l'amortissement	- 56 -
§2-Présentation des dotations aux amortissements.....	- 59 -
SECTION III : REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS ET LE BILAN D'OUVERTURE.....	- 60 -
§1- Remboursement des emprunts.....	- 60 -
§2- Le bilan de départ	- 61 -
§3- Le fonds de roulement.....	- 62 -
CHAPITRE II : ETUDE DE RENTABILITE.....	- 63 -
SECTION I: COMPTE DE GESTION	- 63 -
§1- Comptes des produits du projet	- 63 -
A- <i>Prestation de service prévisionnel</i>	- 63 -
B- <i>Chiffre d'affaires prévisionnel</i>	- 64 -
a) Chiffre d'affaires prévisionnel de l'année 1	- 64 -
b) Chiffre d'affaires prévisionnel sur 5ans	- 65 -
§2- Comptes de charges.....	- 66 -
A- <i>Achats consommés</i>	- 66 -
a) Achats des matières premières	- 66 -

b) Les autres achats.....	- 67 -
B- Les services extérieurs	- 68 -
C- charges sociales.....	- 68 -
D- Charges financières.....	- 70 -
E- Dotations aux amortissements et aux provisions	- 70 -
F- Impôts et taxes	- 70 -
SECTION II : COMPTES DES RESULTATS PREVISIONNELS	- 70 -
§1- Comptes des résultats prévisionnels par nature.....	- 71 -
§2- Comptes des résultats prévisionnels par fonction (en milliers d'Ar)	- 72 -
SECTION III : LE PLAN DE FINANCEMENT ET LE BILAN PREVISIONNEL...	- 73 -
§1- Le plan de financement	- 73 -
A- La Capacité d'Autofinancement	- 73 -
B- Plan de Financement	- 74 -
C- Les Cash flow prévisionnels	- 75 -
§2-Bilan prévisionnel	- 75 -
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	- 79 -
SECTION I : EVALUATION ECONOMIQUE	- 79 -
§1-Création de la valeur Ajoutée.....	- 79 -
§2-Les ratios de l'activité	- 79 -
A- Rendement apparent	- 80 -
C- La performance économique	- 81 -
SECTION II : EVALUATION FINANCIERE	- 81 -
§1- Les critères d'évaluation du projet	- 81 -
A- Valeur Actuelle Nette (VAN).....	- 81 -
B- Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	- 82 -
C- Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI).....	- 84 -
D- Indice de profitabilité	- 85 -
§2-les autres critères d'évaluation	- 85 -

<i>A- Pertinence</i>	<i>- 86 -</i>
<i>B- Efficience</i>	<i>- 86 -</i>
<i>C- Efficacité</i>	<i>- 86 -</i>
<i>D- Durée de vie du projet</i>	<i>- 86 -</i>
SECTION III : EVALUATION SOCIALE	- 87 -
§1-Importance des emplois créés.....	- 87 -
§2- Développement social de la région	- 87 -
CONCLUSION	- 88 -
BIBLIOGRAPHIE	- 90 -
ANNEXES	- 91 -
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	- 95 -
TABLE DES MATIERES	- 99 -