

SIGLES ET ACRONYMES

Ar	: Ariary
BFR	: Besoin en fonds de roulement
CA	: Chiffre d’Affaires
CAF	: Capacité d’auto financement
CF	: Charge fixes
CUM	: Commune Urbaine de Mampikony
EURL	: Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
FIDA	: Fonds international de développement agricole
IDGC	: Information et Décision de Gestion Comptable
M/CV	: Marge sur cout variable
OCCE	: Opérations Comptables Courantes de l’Entreprise
OMA	: Oignon Malagasy
OTIV	: Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
PARECAM	: Programme d’Appui à la Résilience aux Crises Alimentaires à Madagascar,
PNB.	: Produit National Brut
Rc	: rentabilité commerciale
Rf	: rentabilité financière
Rg	: rentabilité globale
RN6	: Route Nationale numéro 6
SR	: Seuil de rentabilité
VO	: Valeur d’Origine

GLOSSAIRE

Allium cepa : C'est le nom scientifique d'oignon

Adventices : accidentel peut arriver au culture

Cypermethrine : L'un de produit phytosanitaire

LISTE DES TABLEAUX

Tableau I : Le récapitulatif du recensement de la population.....	11
Tableau II : La classification de l'importance de culture.....	12
Tableau III: Le déroulement de la recherche.....	18
Tableau IV Liste de magasin appartenant au Parecam.....	20
Tableau V : Divers matériels nécessaires.....	20
Tableau VI: Les divers principaux composants.....	22
Tableau VII: Les divers minéraux 1	23
Tableau VIII: Les divers minéraux 2.....	23
Tableau IX : Les vitamines.....	23
Tableau X: Les listes des ouvriers.....	28
Tableau XI: Les divers outils nécessaires.....	29
Tableau XII : Liste des clients ou les collecteurs.....	30
Tableau XIII: Le bilan d'ouverture.....	33
Tableau XIV: Investissements et des équipements.....	34
Tableau XV: Trésorerie de départ.....	35
Tableau XVI : Le plan de financement de départ.....	36
Tableau XVII : amortissement des équipements et des immobilisations.....	37
Tableau XVIII : plan de remboursement d'emprunt.....	37
Tableau XIX : Les chiffres d'affaires.....	38
Tableau XX : évaluation des charges.....	38
Tableau XXI : La fourniture consommable.....	39
Tableau XXII: Les autres charges.....	39
Tableau XXIII: La charge du personnel.....	40
Tableau XXIV: Le compte de résultat par nature.....	41
Tableau XXV: Le résultat prévisionnel des trois années à venir.....	42
Tableau XXVI : Répartition des charges.....	43
Tableau XXVII: Le tableau d'exploitation différentiel	44
Tableau XXVIII: Plan de la trésorerie.....	47
Tableau XXIX : Le bilan clôture de la première année.....	48

LISTE DES FIGURES

Figure n°1 : La partie Nord de la carte de Madagascar	9
---	---

LISTE DES PHOTOS

Photo n°1 : <i>Allium cepa</i>	12
Photo n°2 : La culture d'oignon.....	13
Photo n°3 : Modèle de repiquage de la culture d'oignon.....	25

LISTE DES SCHEMAS

Schémas I: Calendrier d'investissement.....	50
Schémas II: Calendrier de fonctionnement.....	50

SOMMAIRE

Introduction

Résumé du projet

Présentation du promoteur

PARTIE I : CADRE D'ETUDE ET METHODOLOGIE

Chapitre I : Cadre d'études

Section 1 : présentation de la commune urbaine de Mampikony

Section 2 : Présentation générale du projet

Chapitre II : La Méthodologie

Section1 La méthode adoptée

Section 2 : L'information complémentaire et les matériels utiles

PARTIE II : LES ETUDES DU PROJET

Chapitre I : Itinéraire de l'étude Technique

Section 1 : Description du projet

Section 2 : Technique culturelle et les sites du projet

Section 3 : Les personnels et équipement du projet

Chapitre II : Etude de marché

Section1 : Etude de la demande et de l'offre

Section 2 : Etude de la concurrence

Section 3 : Marketing mix

Chapitre III : Etude financière

Section 1 : Le bilan d'ouverture

Section 2 : Les annexes du bilan d'ouverture

Section 3 : Les comptes après le bilan d'ouverture

Chapitre IV : PLANNING DE REALISATION

Section 1 : Calendrier d'Investissement

Section 2 : Calendrier d'activité

PARTIE III : DISCUSSIONS ET SUGGESTIONS

Chapitre I: Discussions

Section 1 : Etude de faisabilité

Section 2 : Avantages du projet

Chapitre II : Suggestions

Section 1 : Problème à surmonter

Section 2: Les Solutions

CONCLUSION

Résumé

La production intensive d'oignon Noflaye a Mampikony: ce projet, nous aide à comprendre l'importance de la culture d'oignon. Nous savons que l'insuffisance de quantités d'oignon produites à Madagascar est l'un de gros problèmes causé par le manque du fonds, par l'utilisation du matériel très archaïque et par l'existence de la maladie d'oignon.

Etant les promoteurs, la problématique générale de cette culture devient notre propre problème. D'après l'enquête et la recherche que nous avons effectuées auprès du public concernée ; l'amélioration du matériel utilisés et la modernisation du technique culturales peuvent résoudre ce problème.

Puisque les résultats de l'étude ont montré : comment résoudre ce problème.

Donc la faisabilité et le succès de ce projet est assuré car il est rentable.

Abstract

The intensive production of Noflaye onion has Mampikony: this project, help us to understand the importance of the onion culture. We know that the insufficiency of quantities of onion produced to Madagascar is one of big problems caused by the lack of the fund, by the use of the very archaic material and by the existence of the onion illness.

Being the promoters, the problematic general of this culture becomes our own problem. According to the investigation and research that we did by the public concerned; the improvement of the material used and the modernization of the technical culturales can solve this problem.

Since the results of the survey showed: how to solve this problem.

Therefore the feasibility and the success of this project is assured because it is profitable.

INTRODUCTION

L'agriculture est un ensemble des activités concernant la domestication des plantes et des animaux, destinées à tirer de la terre des productions utiles à l'homme, notamment sur le plan alimentaire. A Madagascar, le secteur agricole occupe 79,57% de la population active, mais ne contribue que pour 45 % du PNB.

L'essentiel de la production est destiné à la consommation intérieure et l'autosuffisance est à peine atteinte. Les principales cultures sont le riz, le manioc, les haricots, le maïs, les patates douces et les pommes de terre. Le café, les clous de girofle, la vanille et l'oignon sont destinés à l'exportation.

Nous avons choisi de cultiver l'oignon pour des buts lucratifs et de lutter contre la malnutrition à Madagascar surtout vu la valeur nutritive et médicinale dans l'oignon. En réalisant ce projet nous appliquons les connaissances théoriques acquises pendant les trois années d'études universitaires.

D'après la situation du marché d'oignon : Chaque année Madagascar reçoit 9000 tonnes des commandes d'oignon venant du pays comme la Réunion, les Comores, les Seychelles et l'île Maurice l'un des partenaires privilégiés. Mais Madagascar produit seulement 6000 tonnes d'oignon par an, seule la moitié est exportée, le reste étant destiné au marché local ou à l'autoconsommation. L'oignon rouge, la variété *noflaye* est la plus demandée dans le pays.

Tous cela nous a mené à choisir comme thème : LA PRODUCTION INTENSIVE D'OIGNON NOFLAYE A MAMPIKONY.

Comme toutes les cultures, l'oignon a besoin de soins intensifs .Sinon des difficultés peuvent apparaître .Mais nous avons des solutions à tous ces problèmes qui peuvent survenir comme des obstacles à la réalisation de ce projet. L'enquête que nous avons effectuée permet de connaître les sources de ces problèmes ou plus exactement la problématique. Elle tient un rôle important entre le thème d'un mémoire, son développement ainsi que sa conclusion.

LA PRODUCTION INTENSIVE D'OIGNON NOFLAYE A MAMPIKONY est indispensable et rentable.

D'abord, elle permet d'atteindre la quantité et la qualité d'oignon recommandée par les exportateurs. En outre, la situation de la Commune de production va s'améliorer.

A Mampikony la culture d'oignon tient une vaste place par rapport aux autres cultures.

Alors

Quels sont les résultats et les objectifs du projet ?

Quels sont les moyens utilisés pour parvenir à ces objectifs ?

Pour répondre à ces questions, la méthodologie s'avère nécessaire.

Le présent ouvrage est structuré ainsi :

- ❖ La première partie est intitulée du cadre d'étude et la méthodologie qui traite la présentation générale de la Commune Urbaine de Mampikony, la présentation générale du projet.
- ❖ La deuxième partie est consacrée à l'étude du projet dont l'itinéraire de l'étude technique, étude de marché, étude financière et le planning de réalisation
- ❖ La troisième partie présente la discussion et la suggestion qui parle l'étude de faisabilité, l'avantage du projet, le problème à surmonter, les solutions et leurs impacts

RESUME DU PROJET

Nature de l'activité : Notre projet consiste dans la production d'oignon noflaye

Présentation du Produit

L'oignon « *Noflaye* » est l'une des variétés la plus recherchée pour les exportateurs Il sert pour la santé, pour consommer et comme source de revenu.

L'oignon est utilisé dans de très nombreuses recettes C'est à la fois un légume et un condiment précieux, qui possède de multiples propriétés médicinales. Il peut se consommer cru ou cuit, ou également confit au vinaigre. Ses feuilles (jeunes), aromatiques, sont parfois utilisées. Il attribue aussi à certaines propriétés bénéfiques pour la santé. Il pourrait avoir un effet protecteur entre autre contre les cancers.

Secteur d'activité : Secteur primaire qui effectue l'activité agricole

Objectifs du projet :

Notre objectif principal est d'atteindre l'efficience dont le maximum de bénéfice et le minimum de coût, la qualité favorable et la quantité abondante .Pour les quatre premières années nous visons à satisfaire les besoins de la clientèle locale, régionale et nationale. Et pour la cinquième année nous avons pour buts d'atteindre le marché international, améliorer la situation de la société comme la construction de magasin, embaucher plusieurs paysans sans travail, contribuer au développement de la région d'implantation, devenir une parcelle de démonstration pour tous les paysans.

Lieu d'implantation : Fokontany Ambalafety Commune urbaine de Mampikony

Raisons de cet emplacement :

- ❖ Endroit idéal pour la culture d'oignon :
 - Le Type du sol convient à cette culture
 - Le terrain est encore vaste.
 - Les moyens de transport sont faciles car Ambalafety se trouve au bord de la route vers le nord.
- ❖ Lieu où nous trouvons plusieurs techniciens de la culture d'oignon.
- ❖ L'une des principales localisations de la culture

Raison sociale : OMA (*oignon Malagasy*)

Statut juridique : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

Régime fiscal : C'est un régime de l'impôt synthétique et d'assujettie par option car le CA est inférieur à 50 000 000 d'ariary.

Nombre d'emplois créés : 51

Partenariats : PARECAM

Chiffre d'affaires : 22 000 000 Ariary (1ère année)

Motivations :

- ❖ Le rendement est très encourageant ;
- ❖ La Diversification de notre expérience ;
- ❖ La Lutte contre la malnutrition à Madagascar;
- ❖ Le marché est loin d'être saturé ;
- ❖ L'écoulement du produit.est assuré.

Bénéfice 3 939 571,43 Ariary ;

Total du bilan d'ouverture : 20 994 000 Ariary ;

Apports personnels : 5 135 250 Ariary ;

Financement sollicitées : 15 858 750 Ariary

Points forts :

- ❖ La qualité de notre produit fera l'avantage :
Oignon noflaye sans produit chimique avec l'utilisation d'engrais biologique 100% naturel (Guanomad), sa grandeur est plus de 45mm.
- ❖ L'utilisation des matériels plus performants permettra une production rapide, abondante et facilite le travail des ouvriers.
- ❖ Le promoteur du projet est diplômé en finance et comptabilités. Donc elle est capable de gérer et créer son propre document comptable.

PRESENTATION DU PROMOTEUR

Nom : MIHARINTSARA Olivia

Prénom : Sidonie

Date et lieu de naissance : 15 mai 1983 à Maternité Mahabibo Mahajanga

Téléphone : 0340364288

Situation de famille : Célibataire

Situation professionnelle : Etudiante

Niveau d'étude : 3eme Année à l'Institut Universitaire de Gestion et de Management

Adresse : Lot 0211AA0240 Tsararivotra Ambohimandamina Mahajanga (401)

Formation professionnelle :

Novembre 2009 : Stage à la Commune Urbaine de Mahajanga

Expérience professionnelle :

Septembre 2008 : caissière à la boulangerie ABAD plaque 7.

Apport personnel :

Apport en numéraire.4 435 250Ariary

Apport en nature : 700 000 Ariary

PARTIE I :

CADRE D'ETUDE ET METHODOLOGIE

Chapitre I : CADRE D'ETUDE

Section1: Présentation de la Commune Urbaine de Mampikony

Dans cette partie, nous allons parler en quelques lignes l'histoire de la ville de Mampikony, l'objectif de la commune concerne la culture d'oignon et présentation générale du projet

A .HISTORIQUE

1. Toponymie

Etymologiquement, MAMPIKONY vient de deux mots : MAMPY et KONY. En dialecte local, le premier accuse une odeur puante, caractéristique de l'urine, et la deuxième s'utilise pour confirmer le mot qui le précède : la phrase se prononce ainsi : "Mampy kony e !», signifiant littéralement : "que c'est tellement puant d'odeur d'urine".

Jadis l'emplacement actuel de la ville était un lieu de pâturage aux bœufs pour les pasteurs sakalava. Le plus célèbre d'entre eux, un richissime nommé Besadary, fut propriétaire d'un cheptel de 3000 têtes de bœufs. Le lit de la rivière Mampikony étant auparavant passé juste à côté, les bœufs qui la traversèrent journalièrement y imprégnaienr cette odeur caractéristique.

2 .Evolution administrative

Avant 1957, Mampikony était encore un village au sein du canton d'Ampasimatera, lui-même rattaché au sein du district de Port-Bergé. Entre 1957 et 1959, elle jouissait le statut administratif de canton au même titre qu'Ampasimatera.

En 1960, après la déclaration de l'indépendance, Mampikony porta le statut de chef lieu de district.

L'année 1964, Mampikony fut devenue un chef lieu de commune rurale, par l'élaboration du plan d'Urbanisation de la ville. Et à partir de 1967 , Mampikony fut classée dans la catégorie de commune Urbaine de part des infrastructures réalisées tels que le réseau routier interne, l'hôtel de ville , le marché , des EPP ,le camp pénal et la voirie .

En 1976 jusqu'à 1989 la naissance de la deuxième république a modifié l'appellation de la commune en Firaiana. L'avènement de la troisième République en 1991 fut de nouveau

changé en Commune, mais l'administration de la Commune était dirigée par un président de la délégation spéciale.

En 1995 jusqu'à ce jour, la Commune Urbaine était administrée par un maire, dont trois maires se succédaient depuis

B. Monographie de la commune Urbaine de Mampikony

1. Situation géographique

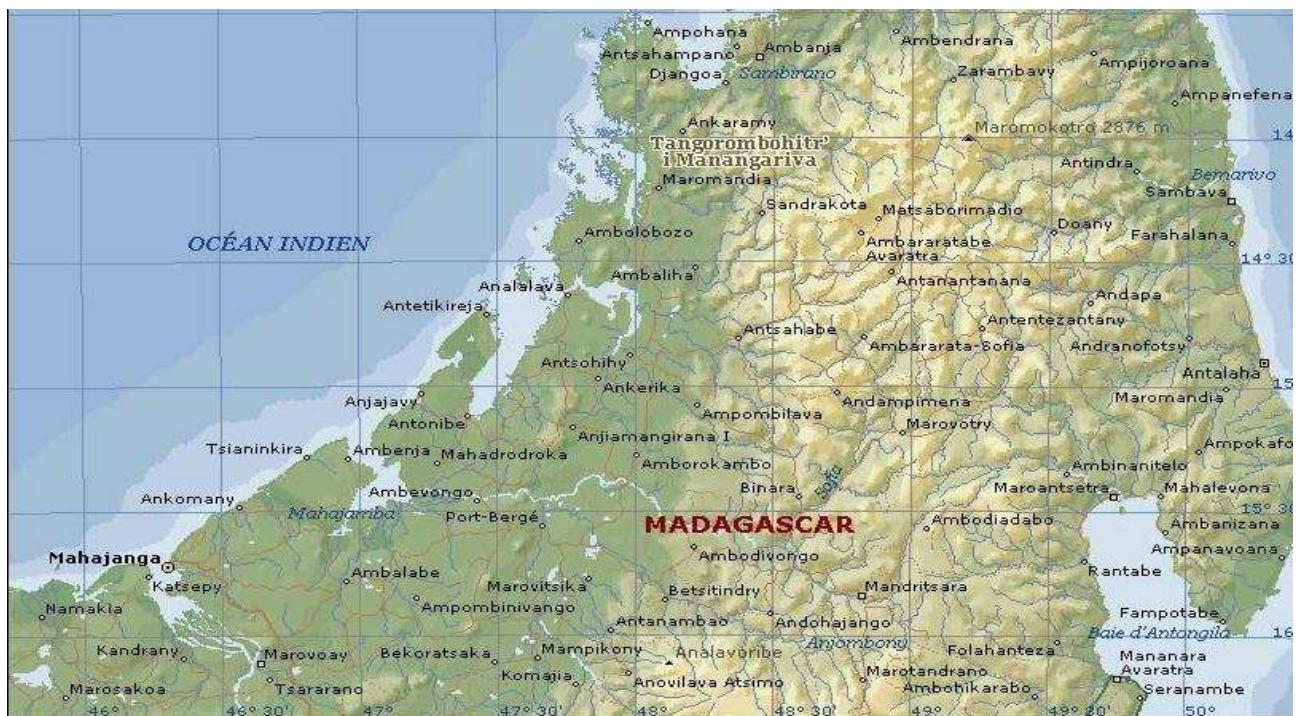
Mampikony se trouve sur l'axe de la RN6, reliant Ambondromamy et Antseranana, à 82km au nord d'Ambondromamy et à 76km au sud de Port-Bergé.

Mampikony a un climat de type subtropical qui est caractérisé par deux saisons distincte dont

La saison humide : Mois de Décembre jusqu'au mois de Février

La saison sèche : Au mois de Mars jusqu' au mois de Novembre qui est la période de culture d'oignon.

Figure n°1 : La partie Nord de la carte de Madagascar



Source: WWW .Word.com

Année: 2009

Elle est située à la longitude de 47°38'31,84''Est à la latitude de 16° 04'23,84''Sud, et sur une altitude moyenne de 50 mètres par rapport au niveau de la mer, la Commune Urbaine de Mampikony –I fait partie des communes qui constituent le Fivondronampokontany de Mampikony. Lui-même s'inscrit parmi les sept Fivondronampokontany au sein de la région de la Sofia, se situant sur sa partie méridionale (sud).

Le Fivondronampokontany est composé de :

Mampikony I et II

Ambohitoaka

Ampasimatera

Bekoratsaka

Komajia

Ambodiazambo

Ankiririka

Betaramahamay

Malakialina

1-1.. Délimitation administrative

Mampikony- I est délimitée tout autour par la commune rurale de Mampikony-II, les chefs – lieux des communes périphériques sont localisées comme suit :

Ambohitoaka: 14km au nord

Ampasimatera: 25km au nord –est

Bekoratsaka : 18km à l'ouest

Komajia : 35km au sud –est

La Commune Urbaine se subdivise en sept fokontany, localisés ainsi:

Partie centrale et nord : Tsaramandroso-I et II

Partie est et nord-est : Tsaramandroso-III

Partie ouest : Mahiagogo et Betsingiala

Partie sud : Mandrosoa et Tsararivotra

2. Situation démographique

2.1 Historique de la population

Comme dans toute la région de la Sofia, le territoire de la commune était jadis occupé par des pasteurs Sakalava. Les Tsimihety, les premières populations sédentaires, s'y étaient installées probablement vers le début des 19 éme siècles, en provenance de Mananara- nord, via Mandritsara, attirés par les grandes plaines alluvionnaires fertiles. Mampikony avait pris plus tard, pendant la période coloniale, l'allure d'un grand village, après la migration massive des familles Tsimihety en provenance d'Ampasimatera. Les Sihanaka, en provenance d'Andilamena étaient arrivés après Tsimihety. Tandis que les autres principales ethnies arrivaient plus tard, attirées par l'agriculture et le commerce.

2.2 Mouvement de la population et la migration

La forte potentialité agricole de Mampikony, avec l'existence de vaste pleine alluvionnaire fertile environnante attire chaque année des milliers de migrants saisonniers.

Les migrants y arrivaient pendant la période de juin au décembre pour exercer principalement des activités de commerce et de collecte des produits locaux. Tandis que les autres migrants sont venus pour fournir de la main d'œuvre, pour les activités de récolte cotonnière et tabacole pendant la période de septembre à octobre. Il importe en effet de

mentionner que la zone de Mampikony est parmi les plus importantes productrices de coton, de tabac et d'oignon de pays.

La Commune Urbaine de Mampikony compte 14255 habitant en 2003 avec une densité de la population de l'ordre de 2845 habitants /Km²

Féminin : 54% de la population totale

Taux de croissance : 3,1%

Tableau n°1 : Récapitulatif du recensement de la population

Ages	0---5ans	6---17ans	18---60ans	+ de 60ans	Population totale
Nombres	2544	4715	6222	744	14225
Taux	17,88%	33,15%	43,74%	5,23%	100%

Source : Commune Urbaine de Mampikony

Année : 2003

3. Situation économique

Pour améliorer la situation économique de la Commune Urbaine de Mampikony, elle pratique plusieurs activités dont L'artisanat, le commerce et l'agriculture.

❖ L'artisanat

L'artisanat tient une place importante parmi les activités économiques dans la Commune Urbaine de Mampikony, exercée par plus de 15% de ménage. On distingue trois types d'artisanat :

Artisanat d'art

Artisanat de production

Artisanat de service

❖ Le commerce

Il existe quatre types de produit locaux considéré comme le plus important pour les collecteurs dont l'oignon, raphia, riz et miel.

❖ Agriculture



Photo n°1 : *Allium cepa*

Source : <http://fr.wikipedia.org>

Tableau n°2 : La classification de l'importance de culture

Désignation	Spéculation	Production (tonnes)	Superficie	Principale zone de production
RIZ	En paddy	450	300ha	Mahiagogo Betsingiala TsaramandrosoI, II
Cultures maraîchères	Oignons brédés		40ha	Tsararivotra Mandrosoa TsaramandrosoIII Betsingiala

Source : Commune Urbaine de Mampikony

Année : 2003

Même s'il s'agit d'une Commune Urbaine, l'agriculture demeure l'activité principale exercée par plus de 30% de ménages. A noter que bons nombres de commerçants et salariés la pratiquent aussi en tant qu'activité d'appoint dont les exploitations peuvent être à l'extérieur du territoire de la commune. La superficie totale cultivée dans la commune est de l'ordre de 370 ha dont 300ha occupés par la riziculture, représentent 81% du terrain.

C. Les objectifs de la Commune

La Commune Urbaine de Mampikony a plusieurs objectifs mais nous avons parler seulement des objectifs concernant des cultures d'oignon. La CUM a pour but d'atteindre de 2371 tonnes d'oignon en cultivant du champ de 100ha d'oignon dans cette année. Si en 2000, 70ha du terrain sont déjà cultivés avec la production de 1660 tonnes.

Section 2 : Présentation générale du projet

A. Généralités sur l'oignon

1. Que savons –nous sur l'oignon ?

L'oignon est connu dès l'antiquité. Il provient d'une espèce sauvage d'Asie centrale .C'est une plante potagère et aromate, apprécié dans le monde car l'oignon fait partie des légumes le plus consommées à travers le monde et n'a jamais cessé d'être utilisé.

2. Structure

L'oignon est structuré par le bulbe, feuilles, le fruit, la fleur et les tiges. Le bulbe est constitué des nombreuses feuilles dont la base est très épaissie. C'est un organe de réserves de la plante qui entoure un bourgeon central.

Les feuilles du centre sont vertes et creuses au lieu d'être charnues. Elles poussent et sortent de terre ; constituent de dix sépales, dix pétales, six étamines et un seul pistil.

Le fruit est composé de trois compartiment qui contiennent les graines .Certaines variété ne produisent pas de fleurs .Donc des bourgeons spéciaux appelés bulbillles, se développent à leur place. Ces bulbillles peuvent se détacher de la plante, s'enraciner et être cultivés pour obtenir de nouveaux plants. Les tiges sont vertes et creuses légèrement aplatis .Et les fleurs se présentent en boules blanches ou rosés.

3 .La culture

L'oignon nécessite un sol riche et humide mais sont peu sensible à la chaleur. Nous cultivons l'oignon de deux façons différentes dont à partir des grains à semer ou bulbillles qui sont souvent séchée avant d'être repiquée.

Photo n°2 : Culture d'oignon



Source : Livre de Collin F

. Année : 1996,

4. La variété

En générale, les variétés de l'oignon sont classées par leur couleurs dont :

- ❖ L'oignon jaune ;
- ❖ L'oignon blanc ;
- ❖ L'oignon rosé ;
- ❖ Et l'oignon rouge.

Chapitre II : LA METHODOLOGIE

La méthodologie est un ensemble des méthodes et des techniques utilisées pour collecter les sources des informations. Pendant la réalisation de ce projet, nous avons eu recours à des enquêtes auprès des paysans du Mampikony, à des connexions sur Internet, à la consultation des documents scolaires et quelques livres dans la bibliothèque. Et aussi, nous avons visité la chambre de commerce et de l'agriculture

Section 1. La méthode adoptée

Nous avons quatre moyens à exploiter pour pouvoir rassembler les renseignements nécessaires :

- ❖ Moyen de transport ;
- ❖ Moyen financier ;
- ❖ Moyen humain ;
- ❖ Moyen matériel.

Normalement, tous les projets doivent précéder d'une enquête sur terrain et d'une étude approfondie. C'est pourquoi nous avons réalisé des reportages auprès des paysans pour en savoir plus sur les techniques culturelles. Ainsi fait des études concernant nos partenaires, nos fournisseurs, nos investisseurs dont la banque, nos clients et la situation du marché. Et nous consultons des différents sites internet pour soutenir nos concepts.

1) Approche au public concerné

Pendant l'enquête, nous ne rencontrons jamais des problèmes car au début de conversation ; nous essayons de gagner la confiance des autres. Nous avons confirmé que nous sommes des bonnes personnes ayant le même objectif à atteindre avec eux.

Par exemple : A chaque fois que nous arrivons à un endroit (au bureau, pour rencontrer des groupes de personnes, au ménage) nous expliquons que nous sommes des étudiantes venant de Mahajanga et ayant pour but de chercher les informations concernant l'oignon pour élaborer un livre d'un mémoire.

Ils sont tous ouverts, gentils, sympas et répondent correctement à toutes les questions que nous posons.

2) Utilisation des simples stratégies

En collectant toutes les informations utiles, nous avons pratiqué les stratégies les plus faciles comme :

- ❖ La question réponse,
- ❖ La discussion et la conversation,
- ❖ Une interview ;
- ❖ Et la connexion sur internet

La question réponse :

La plupart de nos recherches étaient basées sur cette méthode, parce qu'elle est très pratique.

La discussion et la conversation :

Au milieu des groupes de personne ; nous essayions de proposer une idée pour inciter une discussion afin d'en tirer une conclusion fiable.

Une interview :

Essayer de connaître l'avis de chacun, prendre des photos des champs de culture.

Nous avons effectué notre interview sur :

- les transporteurs aux alentours de la Commune urbaine de Mampikony
- les vendeurs d'oignons à Mampikony et à Mahajanga
- les producteurs et les collecteurs d'oignons

La connexion sur internet :

Collecter, réunir tous les renseignements utiles.

3) La recherche réalisée

Nous réalisons toutes ses prospections avec prudences pour avoir des résultats fiables et honnêtes. Pendant la réalisation de ses enquêtes, le besoin financier est inévitable.

Tableau n°3 : Le déroulement de la recherche

PISTE DE RECHERCHE	INFORMATION RECUEILLIE
CUM de Mampikony	-Historique de la commune -Objectif de la CUM par rapport à la production d'oignon
Paysans d'Ambalafety Mampikony	-Technique culturelle -Problèmes et Avantages de la culture
Marché du Mampikony et Mahajanga	-La variation du prix d'oignon -Les collecteurs -Les vendeurs d'oignon
PARECAM	-Son activité -Leurs buts -Grenier villageois
OTIV Mahajanga	-Plafond d'emprunt -Mode de remboursement -Taux de remboursement
Bloc Administratif	-Revenu sur le CA
Fournisseurs	-Prix du matériel et d'engrain
Concurrents et Clients	-Leur nombre et leur capacité

Source : Auteur,

Année : 2011

Section 2 : L'information complémentaire et les matériels utiles

1.L'Information complémentaire

D'abord le déplacement en taxi-brousse de Mahajanga vers Mampikony

Quand nous arrivons sur place ; la visite du bureau administratif est notre priorité. A la mairie, nous rencontrons le responsable qui nous donne des documents à propos de l'historique de la commune et leur objectif par rapport à la culture d'oignon. Nous avons un entretien avec le gérant du Parecam au sujet de la coopération. C'est à dire comment faire pour collaborer avec Parecam ?

La descente sur terrain auprès des agriculteurs, nous permet de connaître la technique culturelle et tous les problèmes qu'ils ont subis. A Ambalafety, nous réalisons des interviews avec plusieurs paysans et la comparaison des réponses acquises nous permet de tirer des conclusions efficaces. .

En allant à Mampikony, nous avons dépensés 100 000Ar pour le frais de taxi brousse, et pour la nourriture pendant une semaine. Le coût de la recherche sur internet est évalué à 200 00Ar.

Que nous devons faire de nécessaire pour la culture d'oignon ?

Premièrement, nous louons un champ d'oignons qui mesure un ha et coûte 600 000Ar par an. Nous construisons deux puits de 9m de profondeur chacun, qui sont évalués à 840 000Ar. Nous utilisons la moto pompe pour remonter l'eau. Donc il faut construire aussi un petit bassin de 3m de long, 2m de large et 1m de haut car l'eau venant du puits devient chaude. Cette construction coûte 300 000Ar. Nous avons besoin des fonds de déroulement et ainsi que de matériel agricole nécessaire.

❖Le partenariat

La collaboration avec Parecam nous facilite le stockage de nos produits.

Le PARECAM, ou le Programme d'Appui à la Résilience aux Crises Alimentaires à Madagascar, sous tutelle du ministère de l'Agriculture a pour but de professionnaliser la production d'oignon à Mampikony dans la Région Sofia.

Parecam est un projet financé par le Fonds International de Développement Agricole ou FIDA;

Ce projet pratique le système de 50 pourcent du fond perdu .Et tous les paysans ou les agriculteurs qui coopèrent avec eux, peuvent utiliser leur magasin de stockage.

Tableau N° 4 Liste de magasins appartenant au Parecam

LA PLACE DU MAGASIN	CAPACITE DU MAGASIN(en tonnes)
Malaikalina	100
Antanandava	100
Mampikony II	50
Tsinjofary	80
Ankiririky	100
Ambohotoaka	80

Source : Auteur

Année : 2010

2. Les matériels utiles

Tableau n°5 : Divers matériels nécessaires

DESIGNATIONS	PRIX (en Ar)
Moto pompe	1 230 000
Kubota avec accessoire dont la charrue, la herse et le rochage	3 772 000
Balance	496 000
40 arrosoirs	360 000
Emballages	305 000
Semences	1 117 500
Engrais	700 000
Frais de transport	110 000
Table, chaise	20 000
Crédit pour le téléphone	20 000
Cypermethrine (Produit d'entretien)	50 000
2% du prix pour l'agent publicitaire, panneaux	610 000

Source : Auteur

Année : 2011

PARTIE II :

LES ÉTUDES DU PROJET

Dans cette partie nous montrons l'étude financière, l'étude technique et l'étude du marché. Les trois études à réaliser peuvent prouver la faisabilité de ce projet.

Chapitre I : ITINERAIRE DE L'ETUDE

La connaissance concernant la culture d'oignon est très importante .Nous sommes conscients que la réussite de cette culture dépend totalement de la technique culturale et du soin pratiqué.

Section 1 : Description du projet

L'oignon est une espèce herbacée, vivace par son bulbe unique, cultivé comme une plante annuelle et bisannuelle. C'est une plante d'une longueur de 60 cm à 100 cm dont les feuilles de couleur vertes sont cylindriques.

Le bulbe est relativement gros, de forme sphérique parfois plus ou moins aplatie. L'oignon appartient au genre *allium* qui regroupe 450 espèces de la famille des liliacées, son nom scientifique est *allium cepa*.

A savoir, nous avons deux types d'objectifs différents qui sont l'objectif principal et l'objectif spécifique

1. Objectif principal

Cet objectif peut se mesurer en trois points :

- ❖ La recherche du profit ;
- ❖ La satisfaction des besoins des consommateurs ;
- ❖ La création d'emplois pour les paysans.

2. Objectif spécifique

L'objectif spécifique est un but à atteindre ou un chemin à suivre pour arriver aux objectifs principaux. Donc l'objectif de notre projet est de produire des variétés d'oignons de qualité et de la quantité la meilleure.

3. Les produits proposés

L'oignon rouge de la variété *Noflaye* avec l'utilisation d'engrais 100% naturel qui correspond aux exigences des consommateurs et à une grandeur plus de 45mm.

Cette variété peut être consommée comme un médicament et peut être utilisé en cuisine.

Profil santé :

Il pourrait avoir un effet protecteur entre autre contre les cancers de l'estomac et de l'intestin

Quelques recettes :

- Confit d'oignons
- Omelette à l'oignon
- Soupe à l'oignon gratiné
- Tarte à l'oignon

Les petits oignons perlés sont délicieux cuits dans le beurre avec des pois verts et de la menthe.

Il donne de la saveur aux sauces et aux plats mijotés

Valeur nutritive :

Concernant la malnutrition, nous pouvons utiliser l'oignon comme régime nutritif surtout en voyant sa valeur nutritive

Oignon cru :

Valeur nutritionnelle moyenne pour 100 g

Apport énergétique :

34kcals

Principaux composants

Tableau n°6 : Les divers principaux composants

Calories	Eau	Glucides	Protides	Lipides	Fibres alimentaires
34 kcals	89 g	7,1 g	1,3 g	0,2 g	2,1 g

Source : <http://www.Aprifel.Com>

Année : 2004

Les composantes Minéraux des oignons

Tableau n°7: Les divers minéraux 1

Bore	Calcium	Chlore	Chrome	Cobalt	Cuivre	Fer	Fluor	Iode
0,17 mg	25 mg	25 mg	0,001 mg	0,013 mg	0,05 mg	0,3 mg	0,04 mg	0,002 mg

Source : <http://www.Aprifel.Com>

Année : 2004

Tableau n°8 : Les divers minéraux 2

Magnésium	Manganèse	Nickel	Phosphore	Potassium	Sélénium	Sodium	Soufre	Zinc
10 mg	0,15 mg	0,002 mg	33 mg	170 mg	0,003 mg	6 mg	50 mg	0,2 mg

Source : <http://www.Aprifel.Com>

Année : 2004

Vitamines

Tableau n°9 : Les vitamines

Provitamine A	Vitamine B1	Vitamine B2	Vitamine B3	Vitamine B5	Vitamine B6	Vitamine B9	Vitamine C	Vitamine E
0,01 mg	0,06 mg	0,02 mg	0,3 mg	0,11 mg	0,14 mg	0,02 mg	7 mg	0,14 mg

Sources : <http://www.Aprifel> (Internet)

Année: 2004

Section 2. Les Technique culturales et les sites du projet

1. Les sites du projet

Du point de vue géographique, Mampikony est un endroit idéal pour la production d'oignon. Elle a un type de sol argilo-sableux ou alluvionnaire. Elle se situe dans la région Sofia au bord de la route vers le nord .Nos champs de culture se trouvent au village d'Ambalafety qui est à une distance de 6km par rapport à la ville de Mampikony.

2. Les Techniques culturales

2.1 : Préparation du sol

Labourer le sol grâce à la charrue puis travailler le sol avec des outils à dents dont la herse et le rochage. Pour terminer la préparation du sol, il faut mettre la fumure de fond avant le repiquage et mettre la fumure de couverture 20 jours après le repiquage. Les objectifs de cette préparation du sol sont de lutter contre les adventices, de favoriser le ressuyage de la parcelle pour éviter la pourriture des bulbes et de faciliter l'installation du système racinaire naturellement peu agressif.

Il faut savoir que la technique de semis suivie d'une transplantation est la plus utilisée par les paysans agriculteurs Malgaches. Mais nous avons choisi de pratiquer deux techniques différentes, c'est à dire la technique de semis suivie d'une transplantation pour les 200 places ou 1/4 d'1 ha et la technique de repiquage directe du bulbe pour les 400 places ou 3/4 d'1ha.

2.2 Plantation ou le repiquage

❖ Période de plantation

En générale la saison d'oignon la plus favorable à Madagascar débute au mois de Mars et finit au mois de juillet.

Photo n°3 : Modèle de repiquage de la culture d'oignon



10 cm entre les plants

25 cm entre les lignes

❖ Le repiquage

Il s'effectue l'espace de 25 cm entre le ligne et 10 cm entre les plantes .Le terrain doit préparer en bandes d'un mètre de large avec de passage de 50cm. Le repiquage se fait manuellement.

❖ La mise en place

La mise en place des bulbes est une opération cruciale pour la réussite de la culture. On cherche à disposer chaque bulbe collet vers le haut et plateau racinaire vers le bas. Un mauvais positionnement provoque un mauvais enracinement, la pourriture des bulbes, un retard de floraison, une diminution du nombre de hampes par bulbe et une réduction du rendement. Normalement une place de 1m sur 15m contient 800 à 900 plants.

2.3 L'Irrigation

Au début de la culture, les plants doivent arroser régulièrement 2 fois par jour dont le matin et le soir. Si la bulbaison se montre, les fréquences d'irrigation peuvent réduites à une fois par 2 jours. Quand les oignons approchent de la maturité c'est-à-dire que le 30% des plants ont feuillages couchés nous arrêtons l'arrosage.

2.4 L'Entretien

La culture d'oignon exige des soins intensifs car les 60% du rendement à la récolte dépendent totalement de ses soins.

Le sarclage est indispensable pour éviter les mauvaises herbes. Et il faut le réaliser trois fois minimum jusqu'à la maturité.

Le produit d'entretien comme Cyperméthrine pour lutter contre l'insecte et la maladie d'oignon.

Au moment de la sortie des premières hampes florales, nous retirons un peu de terre autour du bulbe pour lui permettre de prendre plus d'expansion. Et coupons, au fur et à mesure deux feuilles de chaque racine toutes les trois semaines pour que toute l'énergie aille se diriger sur le bulbe de l'oignon. Cet entretien doit réaliser trois fois jusqu'à la maturité.

Nous utilisons 600kg d'engrais par hectare, divisé en deux dont le 300kg en premier lieu et le reste en second.

3. Les ennemis d'oignon

La maladie vermiculaire, mouche d'oignon et le mildiou sont capable de dessécher totalement les plants en 2 semaines

4 .Traitement

Le Cyperméthrine est l'un des produits phytosanitaire le plus favorable pour traiter la maladie d'oignon.

5 .La récolte

Lorsque le 2/3 des feuilles des plants est séché, la récolte s'effectue quinze jours après. Pour éviter la blessure d'oignon il faut faire la récolte à la main. La façon de récolter l'oignon est comme suit :

- ❖ Couper la feuille au 5 cm du collet
- ❖ Sécher sur le champ pendant deux jours et puis l'arracher

6. La conservation

L'oignon est un produit très fragile donc la conservation et la gestion de stock sont très importantes. Un endroit aérer et loin de l'humidité est utile pour tenir la bonne allure de l'oignon jusqu'à son arrivé au marché.

❖ Système de la gestion de stock

La gestion de stock est nécessaire pour assurer les différentes fonctions dans l'entreprise surtout la fonction de spéculation dont vendre un peu plus tard pour un prix plus élevée. C'est pourquoi nous utilisons deux semences différentes dont l'un est le bulbe à repiquer pour le 3/4 du champ qui mature dans trois mois et l'autre est le grain à semer Pour ¼ du terrain qui atteint la période de maturité Cinq mois après.

Le rendement du 3/4 du terrain est atteint jusqu'à 1650Okg que nous vendons directement sur le marché après le récolte. Et le rendement d'1/4 va être stocké et vendu au mois d'aout pour un prix plus élevée.

Section 3 : Les personnels et équipement du projet

1. Les personnels

Le personnel est l'un de moteur qui fait marcher un projet ou une activité

Concernant nos projets, nous engageons 51 ouvriers journaliers et 2 personnels engagés dans un contrat de 6mois dont un technicien de la culture et un gardien

Tableau n°10 : Les listes des ouvriers nécessaires pendant la campagne d'oignon

Activité	Nombre du personnel	Durée du travail	Salaire(en Ar)
Labour	2 personnels dont un conducteur de Kubota et son aide		200 000
Repiquage	20 femmes	5 jours	240 000
Irrigation	20 hommes	3mois à 5mois	900 000 1 500 000
Entretien du sol			900 000
Récolte	5 ouvriers	5jours	75 000
Entretien des plants	2 Personnes	2jours	100 000
Surveillance	Concierge	6 mois	360 000
	Un technicien	5mois	600 000
TOTAL	51 personnels		5 775 000

Source : Auteur

Année : 2011

2. Equipements du projet

Plusieurs outils sont nécessaires afin de réaliser ce projet

Tableau n°11 : Les divers outils nécessaires

DESIGNATION	QUANTITE
KUBOTA avec accessoires	1
Moto pompe	1
Balance	1
Arrosoirs	40
Brouettes	2
Bèches	20
Ordinateur avec imprimante	1
Table	2
Chaises	4

Source : Auteur

Année : 2011

Chapitre II : Etude du marché

L'étude du marché est une étude prévisionnelle des débouchés d'un produit donné avant de le lancer sur le marché.

Section 1 : Etude de la demande et de l'offre

1. La demande

On appelle demande la quantité des biens ou des services que les consommateurs supposent acheter dans une période déterminée.

L'oignon de la variété rouge de Tana et l'oignon noflaye sont les variétés les plus demandées par les consommateurs locaux et les exportateurs de Madagascar. Les plus importants importateurs de Madagascar sont la Réunion, les Comores, Maurice et les Seychelles qui demandent de 9 000 tonnes d'oignon par an. Ils font des achats en gros.

Tableau n°12 : Liste des clients ou les collecteurs qui arrivent à la Commune Urbaine de Mampikony

GRAND COLLECTEURS	PETIT COLLECTEURS	REGION D'ORIGINE
15	10	Tananarive
05	05	Diego
10	10	Mahajanga

Source : Auteur

Année : 2010

2. L'offre

L'offre est la quantité des biens ou d'un service produit qui est disponible à un certain prix sur le marché. La production annuelle d'oignon de Madagascar s'évalue à 6 000 tonnes par an dont la moitié est destinée à la consommation locale et les restes servent pour l'exportation.

3. Analyse d'offre et la demande

D'après l'analyse que nous avons réalisés, l'offre est insuffisante par rapport à la demande .C'est pourquoi nous essayions d'en produire le maximum. Car le marché est loin d'être saturé.

Section 2 : Etude de la concurrence

A Mampikony, la concurrence est encore faible. Les paysans n'exploitent que de 100 places à 300 places, chacune équivalent à un demi-hectare. Et plus de 30 paysans seulement cultivent des surfaces supérieures à 100 places soit moins 1/4 d'hectare.

❖ Les Points forts

Expérience en culture d'oignon

La connaissance et l'habitude

Leur ancienneté sur le marché est déjà connue par les consommateurs.

❖ Les Points faibles

Manque de stratégie

Pratique des techniques traditionnelles.

Utilise de matériel archaïque.

Section 3 : Marketing mix

Le marketing est la stratégie à adopter afin de donner la satisfaction du besoin de la clientèle. Nous avons nos propres stratégies concernant le marketing mix

1. Le Produit

Oignon de la variété Noflaye

Engrais utilisée : Engrais biologique 100% naturel (Guanomad)

Grandeur : plus de 45mm

Notre produit est l'une des variétés d'oignons de la meilleure qualité et c'est la plus demandée par les collecteurs car il répond aux exigences des consommateurs

2. Le prix

La stratégie suiveuse ou d'alignement est idéale pour notre produit. C'est-à-dire que nos produits seront vendus suivant le prix sur le marché et de la saison. Cette stratégie est pratiquée dans l'objectif de conquérir rapidement la clientèle, attirer le maximum des clients et assurer l'écoulement de nos produits dans un minimum de temps,

3. La communication

Tous les collecteurs savent que la CU de Mampikony est un producteur d'oignons reconnus. Mais nous devons en faire la publicité pour montrer ce qui différencie nos produits des autres. Nous recrutons donc des agents commerciaux pendant la période de vente pour contacter les clients.

4. La distribution

Nous pratiquons la vente en gros.

Chapitre III : Etude financière

Les montants sont évalués en ariary

Section 1 : Le bilan d'ouverture de notre projet

Le bilan est un document chiffré qui résume à une date donnée la situation du patrimoine de l'entité. Il nous permet d'analyser les éléments du patrimoine dont les ressources et l'utilisation.

BILAN D'OUVERTURE

Tableau n°13 : Le bilan d'ouverture

ACTIF			PASSIF		
Désignation	VO	Amortissement	VNC		Montant
A CTIF NON COURANT					
Frais d'établissement	420 000		420 000	Capital	5 135 250
Construction	1 140 000		1 140 000	Subvention	
Matériel et outillage	5 498 000		5 498 000	Parecam	558 750
Matériel et mobilier de bureau	40 000		40 000		
Matériel informatique	660 000		660 000	Emprunt	15 000 000
ACTIF COURANT				Dette d'exploitation	
Disponible	13 236 000		13 236 000	Guanomad	300 000
TOTAL	20 994 000		20 994 000	TOTAL	20 994 000

Source : Auteur

Année : 2011

Les frais d'établissement contiennent la prospection, l'étude et le frais d'acquisition

La construction : Nous avons mis en place deux types de constructions dont les puits et un bassin à titre de réservoir.

Le matériel et l'outillage comprennent le Kubota avec les accessoires dont la charrue, la herse et le rochage ; la moto pompe ; la balance,

Le matériel informatique : Un ordinateur avec une imprimante

Section 2 : Les annexes du bilan d'ouverture

1 .L'investissement

L'investissement est l'acte qui consiste à créer un bien capital. Il a deux formes principales dont l'investissement matériel et immatériel.

Les investissements sont indispensables pour le démarrage du projet. C'est la mise en place des besoins d'équipements qui vont servir durablement à l'activité de l'entreprise. Par exemple le terrain, bâtiment, matériel

Tableau n°14 : INVESTISSEMENTS ET DES EQUIPEMENTS

INVESTISSEMENTS	Montant	Achat	Apport	Crédit bail
Immobilisation incorporelle				
Prospection	100 000		x	
Etude	20 000		x	
Frais d'acquisition	300 000			x
Immobilisation corporelle				
Construction	1 140 000			x
Matériel et outillage	5 498 000			x
Matériel et mobilier de bureau	40 000		x	
Matériel Informatique	660 000			x
TOTAL	7 758 000			

Source : Auteur

Année : 2011

Tableau n°15 : TRESORERIE DE DEPART

BESOINS	MONTANT(en Ar)
Publicité	610 000
Produit d'entretien	120 000
Salaire du personnel	5 775 000
Intra-agricole	1 817 500
Electricité	100 000
Carburant	1 788 500
Frais de transport	200 000
Location immobilière	620 000
Emballage	300 000
Petit outillage	505 000
Fourniture de bureau	200 000
Poste et communication	100 000
Entretien et réparation	1 000 000
Fourniture informatique	100 000
TOTAL	13 236 000

Source : Auteur

Année : 2011

LE PLAN DE FINANCEMENT DE DEPART

Le plan de financement de départ se compose des besoins et des ressources de l'entreprise. Le besoins doit être égal à la ressource.

BESOINS

L'investissement dans l'outil de production, investissements commerciaux, et même dans les réseaux de distribution.

RESSOURCE

Capital est Fonds d'une entreprise, ensembles des moyens de production et qui peu rapporter des intérêts

Emprunt est Parvenir à se faire accorder ce qu'on demande

Tableau n°16 : Le plan de financement de départ

BESOINS	Montant (en Ar)	RESSOURCES	Montant (en Ar)
Investissement		Capitaux propres	
Immobilisation incorporelles		Capital	5 135 250
Frais d'établissement	420 000	Subventions	
Immobilisation corporelles		Parecam	558 750
Construction	1 140 000		
Matériel et outillage	5 498 000		
Matériel et Mobilier de bureau	40 000		
Matériel informatique	660 000		
TOTAL	7 758 000	TOTAL	5 694 000
Publicité	610 000	Emprunts	
Salaire du personnel	5 775 000	OTIV	15 000 000
Produit d'entretien	120 000	Dette financière	
Intra agricole	1 817 500	Guanomad	300 000
Electricité	100 000		
Carburant	1 788 500		
Frais de transport	200 000		
Location immobilière	620 000		
Emballage	300 000		
Petit outillage	505 000		
Fourniture de bureau	200 000		
Poste et communication	100 000		
Entretien et réparation	1 000 000		
Fourniture informatique	100 000		
TOTAL	13 236 000	TOTAL	15 300 000
BFR DE DEPART			
TOTAL	13 236 000		
TOTAL DES BESOINS	20 994 000	TOTAL DES RESSOURCES	20 994 000

Source : Auteur

Année : 2011

AMORTISSEMENT

L'amortissement est la constatation comptable de la perte de valeur d'immobilisation qui se déprécie avec le temps .Les immobilisations amortissables sont les frais d'établissement, le fonds de commerce, les immeubles et les matériels.

Tableau n°17 : LE TABLEAU D'AMORTISSEMENT DES EQUIPEMENTS ET DES IMMOBILISATIONS

INVESTISSEMENTS	Valeur D'origine(Ar)	DUREE	Amortissement annuel
Frais d'établissement	420 000	5ans	84 000
Construction	1 140 000	20ans	57 000
Matériel et outillage	5 498 000	7ans	785 428,57
Matériel et mobilier de bureau	40 000	5ans	8 000
Matériel informatique	660 000	4ans	165 000
			1 099 428,57

Source : Auteur,

Année : 2011

Tableau n°18 : PLAN DE REMBOURSSEMENT D'EMPRUNT

MOIS	CAPITAL	INTERET	Somme à rembourser
Février	15 000 000		
Aout	15 000 000	2 625 000	17 625 000

Source : Auteur

Année : 2011

Section 3 : Les comptes après le bilan d'ouverture

CHIFFRE D'AFFAIRE

Le chiffre d'affaire est la somme totale de vente en quantité.

Nous allons présenter sous forme de tableau le chiffre d'affaire dans trois années successives.

Tableau n° 19 Les chiffres d'affaires

Désignation	Année 1	Année2	Année3
Quantité vendue en (t)	22	25	30
Prix de vente en Kg	1000 Ar	1500Ar	1500 Ar
TOTAL	22 000 000	37 500 000	45 000 000

EVALUATION DES CHARGES

Tableau n°20 : Charge sur achat par rapport au chiffre d'affaire

Produit	% duCA	Intrant agricole	% Achat par rapport au CA
Oignons		Emballages	
	100%	1 117 500	3,20%
		700 000	2,33%
		300 000	1%
TOTAL		2 117 500	7,05%

Source : Auteur

Année : 2011

Tableau n°21: Les fournitures consommables

Fournitures consommables(en Ar)	Année1	Année2	Année3
Electricité	100 000	100 000	200 000
Poste et communication	100 000	100 000	200 000
Fourniture informatique	100 000	100 000	200 000
Fourniture de bureau	200 000	200 000	400 000
Petit outillage	505 000	505 000	705 000
Produit d'entretien	120 000	120 000	240 000
Carburant	1 788 500	1 788 500	2 500 000
TOTAL	2 913 500	2 913 500	4 445 000

Source : Auteur

Année : 2011

Tableau n°22: Les autres charges

Autre charges(en Ar)	Année1	Année2	Année3
Charge locative	620 000	620 000	620 000
Frais de transport	200 000	200 000	300 000
Publicité	610 000	750 000	900 000
Service bancaire	2 625 000	1 925 000	-
Taxe sur le CA	1 100 000	1 875 000	2 250 000
Entretien et réparation	1 000 000	1 000 000	1 000 000
TOTAL	6 155 000	6 370 000	5 070 000

Source : Auteur

Année : 2011

Tableau n°23 : Les charges du personnel

Charge de personnel(en Ar)	Année1	Année2	Année3
Salaire	4 275 000	4 275 000	5 000 000
Restauration de la main d'œuvre	1 500 000	1 500 000	1 500 000
TOTAL	5 775 000	5 775 000	6 500 000

Source : Auteur

Année : 2011

COMPTE DE RESULTAT PAR NATURE

Le compte de résultat par nature permet de distinguer les marges et les résultats intermédiaires.

Tableau n°24 : Les comptes de résultats par nature

RUBRIQUES(en Ar)	OPERATIONS	MONTANT
Chiffre d'affaire		22 000 000
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE		
Achats consommés :		
Intrants agricoles	1 817 500	
Emballage	300 000	
Electricité	100 000	
Produits d'entretien	120 000	
Carburants	1 788 500	
Frais de transport	200 000	
Publicité	610 000	
Charge locative	620 000	
Poste et communication	100 000	
Petit outillage	505 000	
Fourniture de bureau	200 000	
Fourniture informatique	100 000	
Entretien et réparation	1 000 000	
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE		7 461 000
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION		14 539 000
Frais de personnel	5 775 000	
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION		8 764 000
Dotation aux amortissements	1 099 428,57	
V-RESULTAT OPERATIONNEL		7 664 571,43
Charges financières	2 625 000	
VI-RESULTAT FINANCIERS		-2 625 000
VII-RESULTAT AVANT IMPOT		5 039 571,43
Revenu sur le CA	1 100 000	
VIII-RESULTAT NET		3 939 571,43

Source : Auteur

Année : 2011

Le résultat de l'exercice mesure la capacité de l'Entreprise à dégager un résultat positif une fois pris en compte l'ensemble de ses produits et de ses charges

Tableau n° 25 Le résultat prévisionnel des trois années à venir

RUBRIQUES(en Ar)	Année 1	Année 2	Année3
<u>Chiffre d'affaire</u>	22 000 000	37 500 000	45 000 000
<u>Consommation de l'exercice</u>	(7 461 000)	(7 617 000)	(9457500)
<u>Valeur ajoutée d'exploitation</u>	14 539 000	29 883 000	35 542 500
Frais de personnel	(5 775 000)	(5 775 000)	(6 500 000)
<u>Excédent brut d'exploitation</u>	8 764 000	24 108 000	29 042 500
Dotation aux amortissements	(1 099 428,57)	(1 099 428,57)	(1 099 428,57)
<u>Résultat opérationnel</u>	7 664 571,43	2 300 8571,6	27 943 071,4
Charges financière	2 625 000	1 925 000	--
<u>Résultat financière</u>	(2 625 000)	(1 925 000)	--
<u>Résultat avant impôt</u>	5 039 571,43	21 083 571,6	27 943 071,4
Revenu sur le CA	(1 100 000)	(1 875 000)	(2 250 000)
<u>Résultat net</u>	3 939 571,43	19 208 571,6	25 693 071,4

Source : Auteur

Année : 2011

L'indépendance de ce projet est prévue dans trois ans

A la troisième année, nous n'avons plus besoin d'emprunter d'argent pour le fond de roulement.

LE COMPTE D'EXPLOITATION DIFFÉRENTIEL

Le compte d'exploitation différentiel est basé sur la classification des charges par nature en charges fixes et en charges variables.

Les charges fixes ne varient pas quelque soit l'activité réel de l'entreprise comme le loyer, l'amortissement....Les charges variables sont liées directement au volume de la production ou de la vente faite par l'entreprise (consommation, dépense de main d'œuvre).

Tableau n°26 : LA REPARTITION DES CHARGES

CHARGE PAR NATURE(en Ar)	MONTANT	CHARGES VARIABLES	CHARGES FIXES
Emballage	300 000	300 000	
Produit d'entretien	120 000	120 000	
Carburant	1 788 500	1 788 500	
Charge de personnel	5 775 000	5 775 000	
Charge locative	620 000	620 000	
Entretien et réparation	1 000 000	1 000 000	
Frais de transport	200 000		200 000
Dotation aux amortissements	1 099 428,57		1 099 428,57
Électricité	100 000		100 000
Poste et communication	100 000		100 000
Publicité	610 000		610 000
Service bancaire	2 625 000		2 625 000
Revenu sur le CA	1 100 000		1 100 000
Fourniture de bureau	200 000		200 000
Fourniture informatique	100 000		100 000
Petit outillage	505 000		505 000
TOTAL	16 242 928,57	9 603 500	6 639 428,57

Source : Auteur

Année : 2011

Tableau n°27 : Le tableau d'exploitation différentiel

Le compte d'exploitation différentiel est une analyse du résultat courant faisant apparaître les marges en somme et leurs pourcentages par rapport au chiffre d'affaire net

LIBELLES	OPERATIONS	MONTANT(en Ar)	POURCENTAGE
I-Chiffre d'affaire net		22 000 000	100%
vente de produit	22 000 000		
II-Coût de production		1 817 500	
Intrants agricoles	(1 817 500)		
II-Marge brute	20 182 500	20 182 500	91,36%
IV-Charges variables	(9 603 500)	9 603 500	43,65%
V-Marge sur cout variable	10 579 000	10 579 000	48,08%
VI-Charges fixes	(6 639 428,57)	6 639 428,57	30,17%
VII-Résultat	3 939 571,43		

Source : Auteur

Année : 2011

Interprétation :

Le résultat d'exploitation mesure la capacité d'une Entreprise à dégager un résultat du simple fait de son activité de production.

La marge brute est évaluée à 91 ,36% du chiffre d'affaires réalisé.

Si les charges fixes est estimé à 30,17% et les charges variables est évalue à 43,65% du CA.

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITE

Le calcul du seuil de rentabilité est toujours précédé d'un tableau d'exploitation différentiel

CA*CF

SR=-----

M/CV

22 000 000*6 639 428,57

Donc SR= -----

10 579 000

SR =13 807 300,17Ar

Légende :

CA : Chiffre d'affaires

CF : Charge fixes

M/CV : Marge sur coût variable

SR : Seuil de rentabilité

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Le besoin en fonds de roulement est une nécessité pour entamer l'étape suivant. Le flux financière s'explique par la variation de divers encaissements et décaissements. Le mouvement des comptes débiteurs et créditeurs a des effets sur la réalisation de nos produits.

Stock : 558 750Ar

Dette fournisseur : 300 000Ar

Crédit client : 0

Donc

BFR= Stock --- Crédit client ---Dette fournisseurs

$$= 558 \ 750 --- 0 --- 300 \ 000$$

$$= 258 \ 750$$

$$\boxed{\text{BFR}= 258 \ 750Ar}$$

Légende :

Ar : Ariary

BFR : Besoin en fonds de roulement

LE PLAN DE TRESORERIE

Tableau n° 28 : Le plan de trésorerie

	<i>Mois 1</i>	<i>Mois 2</i>	<i>Mois 3</i>	<i>Mois 4</i>	<i>Mois 5</i>	<i>Mois 6</i>	<i>Mois 7</i>	TOTAL
ENCAISSEMENT								
Emprunt	7 582 000							7 582 000
Capital	5 095 250							5 095 250
Subvention	558 750							558 750
Vente au comptant				14 667 000			7 333 000	22 000 000
Total des encaissements	13 236 000	8 303 800	6 974 100	4 604 000	17 175 450	15 945 750	14 727 000	35 236 000
DECAISSEMENT								
Intrants agricoles	1 817 500							1 817 500
Emballage				200 000		100 000		300 000
Charge de personnel	1 100 000	1 010 000	1 310 000	1 016 250	660 000	618 750	60 000	5 775 000
Charge locative	600 000			10 000	10 000			620 000
Entretien et réparation			500 000			500 000		1 000 000
Carburant	829 700	239 700	239 700	239 700	239 700			1 788 500
Frais de transport	50 000			100 000	50 000			200 000
Electricité				50 000	50 000			100 000
Poste et communication	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000			100 000
Publicité	10 000			400 000	200 000			610 000
Fourniture de bureau			200 000					200 000
Fourniture informatique			100 000					100 000
Petit outillage	505 000							505 000
Produit d'entretien		60 000		60 000				120 000
Service bancaire							2 625 000	2 625 000
Revenu sur le CA							1 100 000	1 100 000
Remboursement de dette fournisseur							300 000	300 000
Remboursement							15 000 000	15 000 000
Total des décaissements	4 932 200	1 329 700	2 369 700	209 5950	1 229 700	1 218 750	19 085 000	32 261 000
CASH FLOW	-4 932 200	-1 329 700	-2 369 700	-2 095 950	-1 229 700	-1 218 750	-19 085 000	-32 261 000
CASH FLOW CUMULE		8 303 800	6 974 100	17 175 450	15 945 750	14 727 000	2975000	2 975 000

LE BILAN DE CLOTURE DE LA PREMIERE ANNEE

Tableau n°29 : Le bilan de clôture de la première année

ACTIF				PASSIF	
	VO	Amortissement	Valeur nette		Montant
ACTIF NON COURANT					
Frais d'établissement	420 000	84 000	336 000	Capitaux propres	5 135 250
Construction	1 140 000	57 000	1 083 000	Capital	558 750
Matériel et outillage	5 498 000	785 428,57	4712 571,43	Subvention	
Matériel et mobilier de bureau	40 000	8 000	32 000	Résultat	3939571,43
Matériel informatique	660 000	165 000	495 000		
ACTIF COURANT					
Disponible	2 975 000		2 975 000		
TOTAL	10 733 000	1 099 428,57	9633 571,43		9633571,43

Source : Auteur

Année : 2011

Chapitre IV : PLANNING DE REALISATION

Section 1 : Calendrier d'Investissement

Schémas n°1 : Calendrier d'investissement

Périodes Activités	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7
Déblocage du fonds							
<u>Aménagement du site :</u> <ul style="list-style-type: none">• Achat du matériel• Construction							

Source : Auteur

Année : 2011

Interprétation :

En réalité la culture d'oignon commence au mois de Mars mais l'activité doit être débutée au mois de février. Donc au début de février le promoteur débloque les fonds pour pouvoir acquérir tous les matériels nécessaires, réaliser les constructions et aussi payer le salaire des ouvriers qui préparent les champs de culture en avant.

Section 2 : Calendrier d'activité

Schémas n°2 : Calendrier d'activité

Périodes Activités	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7
Recrutement	■						
Labour		■					
Culture		■					
Entretiens et Traitements			■	■			
Récolte					■		
Vente					■		
Entretien						■	
Récolte							■
Vente							■
Remboursement							■

Source : Auteur

Année : 2011

Commentaire :

Ce schémas montre le programme de travail à réaliser au premier mois (mois de Février) jusqu'au huitième mois (mois d'Aout).

Le cadre bleu explique la durée des activités.

PARTIE III : DISCUSSIONS ET SUGGESTIONS

Dans cette dernière partie, le plus favorable est discuté, trouvé des solutions ou améliorer les études faites.

Chapitre I : DISCUSSIONS

Section 1.Etude de faisabilité

Puisque le projet est rentable, alors qu'il est faisable.

1. Etude de la rentabilité

La rentabilité d'une Entreprise se fait à partir des rapports entre les résultats obtenus et les moyens utilisés pour arriver à ses résultats. D'après l'étude financière, le résultat obtenu s'élève à 3 939 571,43 Ar, nous avons ainsi réalisé un résultat positif.

❖ Mesure de rentabilité

Pour démontrer la rentabilité du projet nous allons déterminer les trois ratios pouvant être utile :

- La rentabilité globale d'une entreprise

Elle mesure la rentabilité de l'ensemble des actifs utilisé par l'entreprise.

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Résultat net de l'exercice} \\ \text{Rg=} \frac{\text{-----}}{\text{Actif total}} \times 100 \end{array}}$$

$$\begin{array}{c} 3\,939\,571,43 \\ = \frac{\text{-----}}{9\,633\,571,43} \times 100 \end{array}$$

$$\boxed{\text{Rg}= 40,89\%}$$

Le résultat obtenu est 40, 89% de l'actif total

- La rentabilité financière

Ce ratio mesure la rentabilité exprimée par rapport aux capitaux propres investis dans l'entité

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Résultat net} \\ \text{Rf=} \dots \dots \dots \times 100 \\ \text{Capitaux propres} \end{array}}$$

$$\begin{array}{c} 3\,939\,571,43 \\ = \dots \dots \dots \times 100 \\ 9\,074\,821,43 \end{array}$$

$$\boxed{\text{Rf} = 43,41\%}$$

• La rentabilité commerciale

Cette rentabilité exprime le profit de l'entreprise en fonction de son volume d'activité.

$$\begin{array}{c} \text{Résultat net} \\ \text{Rc} = \dots \dots \dots \times 100 \\ \text{C A} \end{array}$$

$$\begin{array}{c} 3\,939\,571,43 \\ = \dots \dots \dots \times 100 \\ 22\,000\,000 \end{array}$$

$$\boxed{\text{Rc} = 17,90\%}$$

Légende :

- Rg : rentabilité globale
- Rf : rentabilité financière
- Rc : rentabilité commerciale
- CA : chiffre d'affaires

2. Justification de l'efficacité de notre projet

Le CAF est utile pour justifier l'efficacité de notre projet.

❖ La Capacité d'auto financement (CAF):

La capacité d'auto financement d'une Entreprise appelé aussi Cash flow ou Marge brute d'auto financement représente l'ensemble des ressources dégagés par une Entreprise au cours d'un exercice fait de ses opérations de gestion.

CAF= PRODUIT ENCAISSABLE - CHARGE DECAISSABLE

$$\begin{aligned} \text{CAF} &= 9\,633\,571,43 - 6\,658\,571,43 \\ &= 2\,975\,000 \end{aligned}$$

CAF = 2 975 000 Ar

La CAF donne à l'Entreprise une marge financière lui permettant de faire face à ces besoins de financement

Légende :

CAF : Capacité d'auto financement

Section 2. Avantages du projet

En produisant l'oignon, la rentabilité est assurée. Nous savons que la culture d'oignon exige de grosses dépenses mais le rendement est très encourageant. Plusieurs avantages sont provoqués par ce projet dont

1) La source de revenu

Ce projet est une source d'argent:

- ❖ Pour les agriculteurs et les collecteurs : le produit vendu est le bénéfice attendu.
- ❖ Pour les paysans aux alentours : quand ils sont engagés comme ouvriers et gagnés leur salaire.
- ❖ Pour la Commune Urbaine de Mampikony par le biais de paiement des revenus sur le chiffre d'affaire, la ristourne faite par l'agriculteur et le collecteur qui vont renforcer la caisse de la commune

2) La source d'emploi

- ❖ La Source de travail pour les paysans

Pendant la première année, 51 ouvriers sont utiles pour effectuer ce projet. Donc en recrutant ce personnel, le nombre des chômeurs à Mampikony va diminuer.

- ❖ La source de travail pour le promoteur

A Madagascar, Plusieurs étudiants diplômés restent sans travail après leurs études .Alors en réalisant ce projet, il crée son propre emploi.

3) La Professionnalisation de la culture

La professionnalisation des activités est atteinte quand le promoteur est capable de maîtriser la filière, de la production jusqu'à la commercialisation.

Chapitre II : SUGGESTIONS

Section 1: Problèmes à surmonter

Dans la production d'oignons, plusieurs problèmes surgissent. Ceux qui suivent sont jugés comme importants :

1) Le problème au niveau du marché

L'instabilité du prix est l'un des problèmes majeurs existant au niveau du marché. Sur le marché pendant un certains temps l'offre est inférieure à la demande et à l'autre moment l'offre devient supérieure à la demande.

Le problème apparaît quand l'offre est supérieure à la demande. Parce qu'à cet instant précis le prix d'oignon diminue.

2) Les problèmes des fonds

La plupart des paysans de Mampikony ont un problème des fonds.

En effet, l'insuffisance des fonds les empêchent de produire le maximum d'oignons.

L'intérêt exigé par les institutions financière est très lourd pour les paysans donc les agriculteurs ne veulent pas emprunter d'argent.

3) Les problèmes cultureaux

La pratique des techniques culturelles traditionnelles ne sont productives donc moins rentables.

L'existence des ennemis d'oignons qui sont la maladie et les insectes car certains agriculteurs n'utilisent même pas des produits phytosanitaires.

Si ses problèmes apparaissent, Comment pourrons –nous les affronter ?

Des solutions vont être proposées dans la section suivante.

Section 2: Les Solutions

La fiabilité des solutions trouvées nous incite encore plus à l'idée de réaliser ce projet. Tout le problème prépondérant semble d'avoir des solutions.

1) Pour les problèmes cultureaux

- ❖ Utilisation des matériels agricoles performants améliore et augmente la quantité produite.
- ❖ Lutte contre les ennemis d'oignon :
L'utilisation des produits phytosanitaires adéquats est nécessaire.
- ❖ Lutte contre les adventices de la culture
L'emploi des fumures organiques dont la fumure de fond et la fumure de couverture facilite l'installation du système racinaire.

2) Pour le problème du prix sur marché

L'adoption de la stratégie de stock bien étudie permet d'éviter la surproduction qui mène à la diminution du prix sur le marché.

3) Pour le problème des fonds

La coopération avec les institutions financières aide à la réalisation des investissements de matériel agricole et à acquérir le fond de roulement.

Afin l'intervention de l'Etat est nécessaire.

CONCLUSION

En conclusion, ce projet est la suite d'une longue réflexion .La réalisation de cette idée nous a appris beaucoup de chose celles de fortifier nos savoirs faire et nos savoir vivre avec les autres.

Dans ce projet nous avons parlé la ville de Mampikony, de l'objectif de la Commune par rapport à la culture d'oignon, de l'étude du projet et la discussion du résultat.

En général dans la situation actuelle, l'insuffisance des quantités produites est l'un de gros problème causé par le manque du fonds de roulement, par l'utilisation du matériel très archaïque et par l'existence de la maladie d'oignon.

Etant les promoteurs ; le problématique générale de cette culture devient notre propre problème. D'après l'enquête et la recherche que nous avons effectuées ; les solutions sont déjà trouvées .Puisque les résultats de l'étude ont montré : comment résoudre ces problèmes

En suivant l'étude que nous avons réalisée, nous avons choisi la commune Urbaine de Mampikony comme le site du projet grâce à :

Son opportunité par rapport au type du sol qu'il a.

Sa bonne réputation en production d'oignon.

Le succès de cette culture repose sur le type du sol cultivé et les entretiens intensifs des plants, c'est pourquoi nous engageons un technicien qui connaît vraiment ce domaine. L'utilisation des matériels agricoles performants et la connaissance de l'environnement de cette culture (concurrents, clients, fournisseurs, etc....) sont des facteurs qui favorisent le rendement par hectare. Donc la réussite de ce projet est assurée et l'analyse de la rentabilité a été confirmée.

Enfin la solution de ce problème en question est l'intervention de l'Etat. Car les paysans n'y arriveront pas seul. En plus, 79,57% de la population Malgache vivent de l'agriculture .Pourquoi n'est pas améliorer ce secteur ?

BIBLOGRAPHIE

- ❖ Encyclopédie encarta 2005
- ❖ Hachette 2010
- ❖ Document scolaire
 - IDGC
Mr JOSOA Herman
 - GESTION DE PROJET
Mr Mamy Nirina
 - OCCE
Mr Jeannot
 - BUSINESS PLAN
Mr FAHARANO Marcel
 - COMPTABILITE GENERALE
Mme Harimino
- ❖ Livre de Collin F
- ❖ Techniques quantitatives de gestion
ALAIN MONCHAL- MONIQUE GIRIEUD - GUY SOLLE
(Nouvelle édition)
- ❖ Techniques essentielles de gestion
MICHAEL WARD
- ❖ Le parfait secrétaire (guide pratique la rousse)
Georges Vivien
Véronique Arné

WEBOGRAPHIE

- ❖ <http://fr.Wikipedia.Org>
- ❖ <http://www.Aprifel.com>
- ❖ <http://www.Capfida.mg>
- ❖ <http://www.guanomad.Com>
- ❖ <http://www.Aprifel.com>

LISTE DES ANNEXES

Annexe I : Oignon Noflayé

Annexe II : Facture proformat

Annexe III : La courbe des prix d'oignon

Annexe IV : Photo d'évaluation des productions d'oignon et élaboration des stratégies de commercialisation

Annexe V : liste d'oignon exporté passer par le port

Annexe VI : Production d'oignon en 2004(selon FAO)

LES ANNEXES

ANNEXE I

OIGNON *NOFLAYE*



ANNEXE II: Facture proformat



FACTURE PROFORMAT

Date: 3

TONY TAKKU & PARTNERS

Client:
Address:

Algunos de estos autores tratan de la normatividad

Montant Total: 10.744,00 \$
Remises: _____

VALIDATE

(represented by flower)

Copyright by Author

modified by affinity

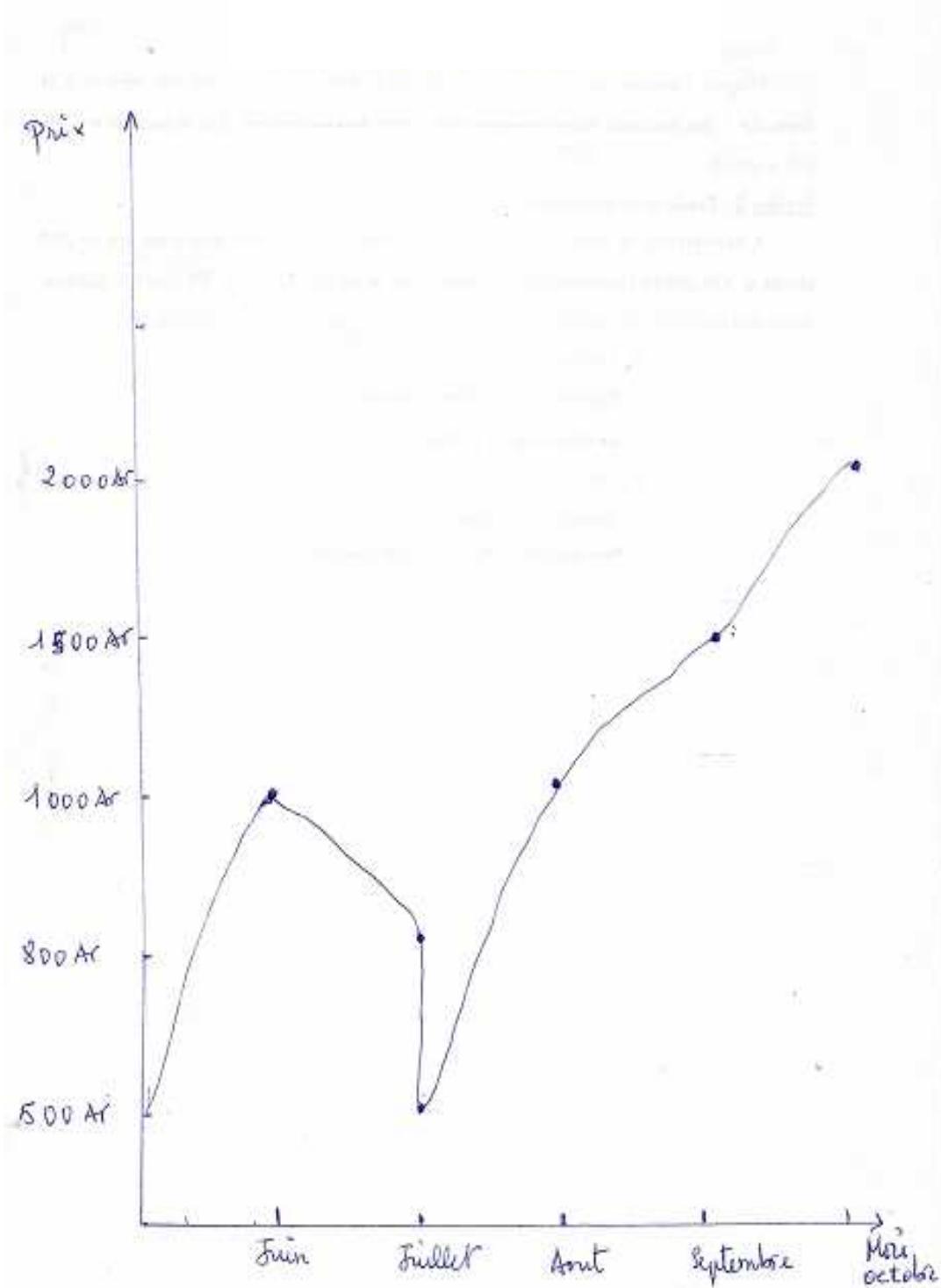
DR. HILDE GARN
PATEL Hotel Annex
TSARANANDROSO
MANANOSA

VENTE DES MATERIELS

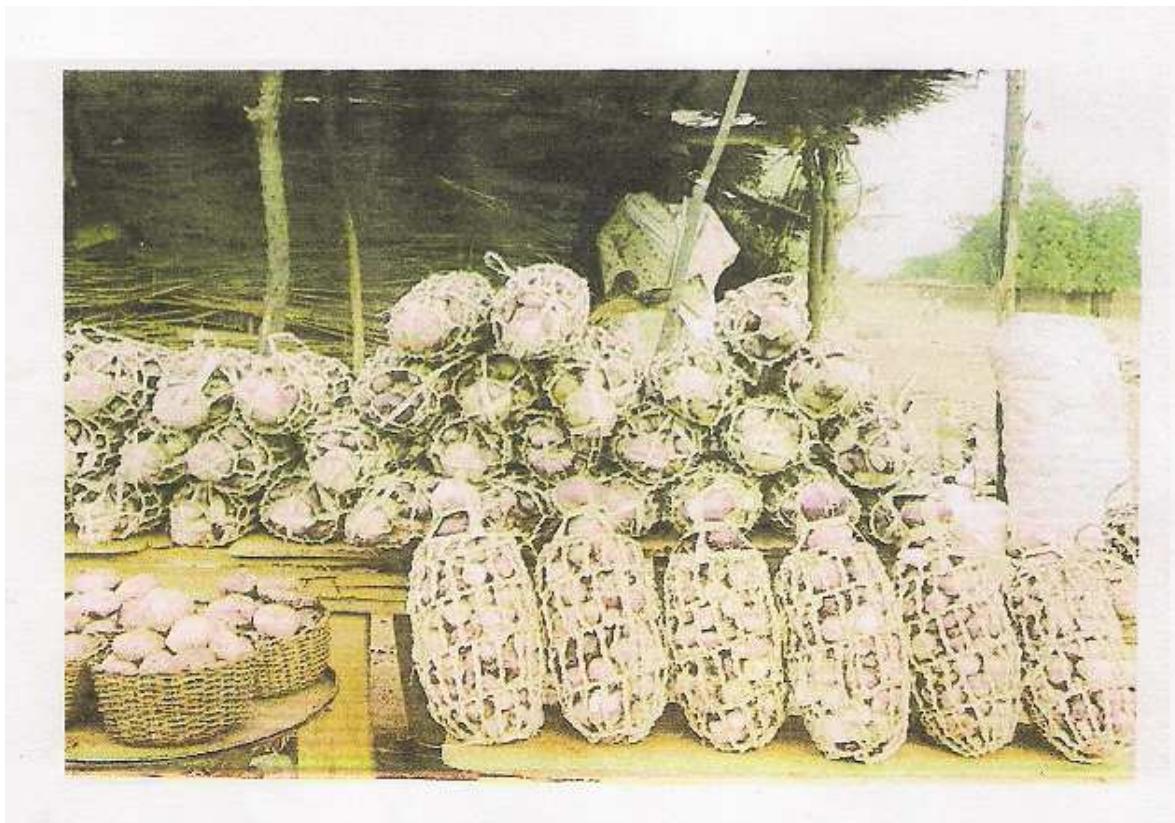
ASPIROLES - DECORATION MURALE - MOBILIERS D'EXTERIEUR - MOBILIERS D'INTERIEUR - GROUPE ELECTROGENE - ALIMENTATION ÉLECTRIQUE

ANNEKE PATER-HOTEL TEGUMA/HYOGO 681-8413
TEL. 030-82-922-38 / 033-63-427-18

ANNEXE III: La courbe des prix



ANNEXE IV : Photo d'évaluation des productions d'oignon et élaboration des stratégies de commercialisation



ANNEXE V : Liste d'oignon exporté passer par le port

MOIS	Destination locale (En tonne)	Destination extérieur (En tonne)	TOTAL
JANVIER		17 ,455	17,455
FEVRIER			
MARS			
AVRIL			
MAI			
JUIN		20 ,15	20,15
JUILLET			
AOUT			
SEMPTEMBRE		9 ,050	9,050
OCTOBRE			
NOVEMBRE			
DECEMBRE			
TOTAL			46,665

Source : APMF

La statistique des marchandises détaillée par produit

Année : 2010

ANNEXE VI : Production d'oignon en 2004(selon FAO)

Production 2004 en tonnes			
Source FAO			
Pays	Oignons secs	Oignons frais échalotes	Total
Monde	53 591 283	4 454 687	58 045 970
Chine	18 035 000	717 000	18 752 000
Inde	5 500 000	-	5 500 000
Russie	3 323 600	1 000	3 324 600
États-Unis	3 162 750	-	3 162 750
Turquie	1 800 000	235 000	2 035 000
Japon	1 200 000	510 000	1 710 000
Pakistan	1 657 900	-	1 657 900
Iran	1 500 000	-	1 500 000
Corée du Sud	745 203	520 000	1 265 203
Mexique	100 000	1 130 660	1 230 660
Brésil	1 133 240	-	1 133 240
Espagne	980 000	35 000	1 015 000
Madagascar	6000	-	6000

TABLE DES MATIERES

Avant propos	
Remerciement	
Sigles et Acronymes	
Glossaire	
Liste de figure et des photos	
Liste des schémas	
Liste des tableaux	
Sommaire	
Introduction.....	1
Résumé du projet.....	3
Présentation du promoteur.....	6
PARTIE I : CADRE D'ETUDE ET METHODOLOGIE	
Chapitre I : Cadre d'étude.....	7
Section 1 : Présentation de la commune Urbaine de Mampikony.....	7
A. Historique.....	7
1. Toponymie.....	7
2. Evolution administrative.....	7
B : Monographie de la commune Urbaine de Mampikony.....	8
1. Situation géographique	8
1.1Delimitation administrative.....	10
2. Situation démographique.....	10
2.1. Historique de la population.....	10
2.2. Mouvement de la population et migration.....	10
3. Situation économique.....	11
C : Les objectifs de la commune	13
Section 2 : Présentation générale du projet.....	14
A. Généralité sur l'oignon.....	14
1. Que savons-nous sur l'oignon ?	14
2. La structure.....	14
3. La culture.....	14
4. La variété.....	15
Chapitre II : La méthodologie	16
Section 1. La méthode adoptée.....	16
1. Approche au public concerné.....	16
2. Utilisation des simples stratégies.....	17
3. La recherche réalisée.....	18
Section 2 : L'information complémentaire et les matériels utiles.....	19
1..L'Information complémentaire.....	19
2. Les matériels utiles.....	20
PARTIE II : LES ETUDES DU PROJET	
Chapitre I : Itinéraire de l'étude Technique.....	21
Section 1 : Description du projet.....	21
1. Objectif principale.....	21
2. Objectif spécifique.....	21
3. Produit proposés.....	22
Section 2 : Technique culturale et les sites du projet.....	24
1. Les sites du projet.....	24
2. Les techniques culturales.....	24
3. Les ennemis d'oignon.....	26
4. Le traitement.....	26

5. La récolte.....	26
6. La conservation	27
Section 3 : Les personnels et équipement du projet.....	28
1. Les personnels.....	28
2. Equipement du projet.....	29
Chapitre II : Etude de marché.....	30
Section1 : Etude de la demande et de l'offre	30
1. La demande.....	30
2. L'offre.....	30
3. L'analyse de l'offre et de la demande.....	31
Section 2 : Etude de la concurrence.....	31
Section 3 : Marketing mix.....	32
1. Le produit	32
2. Le prix.....	32
3. La communication	32
4. La distribution.....	32
Chapitre III : Etude financière.....	33
Section 1 : Le bilan d'ouverture.....	33
Section 2 : Les annexes du bilan d'ouverture.....	34
1. Tableau des Investissement et des équipements.....	34
Section 3 : Les comptes après le bilan d'ouverture.....	38
Chapitre IV : PLANNING DE REALISATION.....	49
Section 1 : Calendrier d'Investissement.....	49
Section 2 : Calendrier d'activité.....	50
PARTIE III : DISCUSSIONS ET SUGGESTIONS.....	51
Chapitre I: DISCUSSIONS.....	51
Section 1.Etude de faisabilité.....	51
1. Etude de la rentabilité	51
2. Justification de l'efficacité de notre projet.....	53
Section 2 : L'Avantage du projet	54
1. La source de revenu	54
2. La source d'emploi	54
3. La Professionnalisation de la culture.....	54
Chapitre II:SUGGESTIONS.....	55
Section 1: Problème à surmonter.....	55
1. Le problème au niveau du marché.....	55
2. Les problèmes des fonds.....	55
3. Les problèmes cultureaux.....	55
Section 2 : Les Solutions	56
1. Pour les problèmes cultureaux.....	56
2. Pour le problème du prix sur marché.....	56
3. Pour le problème des fonds.....	56
Conclusion.....	57
Bibliographie	
Webographie	
Liste des annexes	
Table des matières	