

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

GLOSSAIRE

INTRODUCTION -----	7
--------------------	---

PREMIÈRE PARTIE: VUE GÉNÉRALE SUR LE PROJET ET ÉTUDE DESCRIPTIVE -----	9
--	---

CHAPITRE I: PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA MISE EN PLACE DU PROJET -----	11
---	----

Section I: Généralités sur le district de Vatomandry et ses potentialités-----	11
--	----

Section II : Présentation générale de la patate douce et de la farine -----	25
---	----

Section III : Renseignements généraux-----	34
--	----

CHAPITRE II. ÉTUDE DE MARCHÉ ET ASPECTS MARKETING -----	38
---	----

Section I : Apparence générale du marché -----	38
--	----

Section II : Analyse de l'offre et de la demande-----	43
---	----

Section III : Stratégies et politiques marketing -----	47
--	----

CHAPITRE III : ÉTUDE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET-----	52
--	----

Section I: Aspects techniques du projet-----	52
--	----

Section II : Capacité de production envisagée -----	55
---	----

Section III : Étude organisationnelle du projet-----	59
--	----

DEUXIEME PARTIE: ÉTUDE ET ÉVALUATION FINANCIÈRE DU PROJET-----	66
--	----

CHAPITRE I: COÛT D'INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT DU PROJET -----	68
--	----

Section I : Programme d'investissement-----	68
---	----

Section II : Programme de financement -----	77
---	----

Section III : Compte de gestion -----	82
---------------------------------------	----

CHAPITRE II : ÉTUDE DE FAISABILITÉ DU PROJET-----	88
---	----

Section I : Analyse de la rentabilité du projet-----	88
--	----

Section II : Plan de financement-----	94
---------------------------------------	----

Section III : Bilans et étude des ratios de rentabilité -----	97
---	----

CHAPITRE III : ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DU PROJET -----	105
---	-----

Section I : Évaluation de la rentabilité économique -----	105
---	-----

Section II: Évaluation de la rentabilité financière -----	108
---	-----

Section III: Évaluation de la rentabilité sociale -----	117
---	-----

CONCLUSION-----	119
-----------------	-----

BIBLIOGRAPHIE-----	121
--------------------	-----

ANNEXES-----	123
--------------	-----

LISTE DES ILLUSTRATIONS-----	126
------------------------------	-----

TABLE DES MATIÈRES -----	129
--------------------------	-----

REMERCIEMENTS

La réalisation du présent mémoire n'aurait pas été possible, sans la contribution de nombreuses personnes, à qui nous adressons nos vifs et sincères remerciements, en particulier à:

➡ Monsieur LEMIARY, enseignant chercheur à l'Université de Toamasina, notre encadreur enseignant, qui nous a largement accordé son temps, malgré ses diverses occupations, en nous dirigeant dans l'accomplissement de ce travail.

➡ Monsieur Venance ZARANADA, Responsable d'Audit au Ministère de l'Agriculture Antananarivo, notre encadreur professionnel, pour l'accueil qu'il nous a toujours réservé, et les conseils et directives qu'il nous a prodigués.

➡ Au terme de ce travail, comment ne pas adresser nos vifs remerciements à tous les enseignants de la Faculté de Droit, des Sciences Économiques et de Gestion, qui se sont toujours efforcés de nous doter de plus de savoir et de sagesse, tout au long de notre étude à l'Université de Toamasina ?

➡ A nos chers parents, nous leur rendons hommage à travers ce mémoire, pour les sacrifices, l'amour, le soutien, pendant toutes nos années d'études et d'éducation infaillibles, depuis notre enfance, à qui nous devons notre réussite dans la vie.

➡ Nos frères et sœurs, pour l'appui moral et matériel qu'ils nous ont accordés.

➡ A tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce mémoire, et à mes amis (es), nous leur exprimons notre gratitude, vos encouragements et aides resteront toujours gravés dans notre cœur.

Essa MONA

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

BOA:	Bank Of Africa
BFR :	Besoin en Fonds de Roulement
CA:	Chiffre d'Affaire
CAF:	Capacité d'autofinancement
CF :	Cash-flows
CNaPS :	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
FNG :	Fonds de Roulement net Global
FRI :	Fonds de Roulement Initial
INSTAT :	Institut National de la Statistique
IP :	Indice de Profitabilité
IS :	Indice de Sécurité
MAEP :	Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche
MS :	Marge de Sécurité
OSIE :	Organisation Sanitaire Inter Entreprise
PCG :	Plan Comptable Général
PIB :	Produit Intérieur Brut
PM :	Point Mort
PME :	Petites et Moyennes Entreprises
PNB:	Produit National Brut
PPN :	Produit de Première Nécessité
RN :	Route nationale
SR:	Seuil de Rentabilité
TELMA:	Telecom Malagasy
TRI :	Taux de Rentabilité Interne
VAN :	Valeur Actuelle Nette
VNC :	Valeur Nette Comptable

GLOSSAIRE

- Calcium: Elément chimique métallique, argenté, mou, de symbole Ca. C'est un élément essentiel à la croissance et entre dans la composition des os et des dents, à la contraction musculaire, la transmission de l'influx nerveux et à la coagulation du sang.
- Calories: Unité de mesure de l'énergie. Elle sert, par exemple, à quantifier les dépenses énergétiques du corps, ou encore à quantifier l'énergie apportée par la consommation d'un aliment (exprimée en général pour 100 g de cet aliment).
- Cholestérol: Substance grasse de l'organisme provenant des aliments.
- Fibre : Groupe hétérogène de molécules d'origine végétale (cellulose, polysaccharides, pectines, lignine...) non digestibles et dont l'action mécanique facilite le transit intestinal. Les fruits, les légumes, les céréales sont riches en fibres.
- Glucides : La principale source d'énergie pour notre organisme. Dans notre alimentation, la plupart des glucides proviennent des plantes. Les glucides se présentent sous différentes formes dont les sucres, l'amidon, les fibres et la cellulose
- Lipide : Élément indispensable au bon fonctionnement de l'organisme. Les lipides fournissent de l'énergie et peuvent aussi être stockés comme réserves d'énergie. De plus, ils aident l'organisme à absorber les vitamines A, D, E et K.
- Protéine : Macromolécule biologique composée par une ou plusieurs chaîne(s) d'acides aminés, liés entre eux par des liaisons peptidiques.
- Vitamine: Est une substance essentielle à la vie et au sportif. Les vitamines sont des acides à faibles doses et indispensables au bon fonctionnement de l'organisme.

INTRODUCTION

À Madagascar, la malnutrition touche une grande partie de la population et demeure un grand problème important, à la fois sur le plan social et sur celui de la santé. Dans ses formes les plus graves, elle pose un grave problème de santé, car elle contribue à l'augmentation des risques de décès. La politique du gouvernement dans le secteur agricole vise à améliorer la croissance de la production ainsi que les conditions de vie et à alléger la pauvreté en milieu rural. Pour cela, le gouvernement continue à libéraliser et privatiser les activités productives, pour mieux se concentrer sur ses missions essentielles de service public, notamment celles relatives à la définition des politiques et stratégies, à la réglementation, au suivi, à la coordination et à l'évaluation des programmes mis en œuvre, ainsi qu'à fournir les services de base aux populations rurales.

Depuis le début de l'année 2007, Madagascar est frappée par des catastrophes naturelles en chaîne : cyclones, des inondations violentes. Cette situation a engendré la destruction des cultures et l'insécurité alimentaire. Madagascar est l'un des pays les plus pauvres du monde, avec un Indicateur de Développement Humain plaçant l'île à la 150^{ème} position sur 177. L'un des problèmes majeurs relève de la malnutrition qui touche près de 13%¹ de la société malgache, sur lesquels 3% sont des cas de malnutrition sévère, et 10% sont des cas de malnutrition modérée.

La fabrication de denrées alimentaires a longtemps été une activité plus ou moins individuelle, visant à assurer les besoins de la famille. Elle était le fait des artisans et des paysans, pour la transformation du produit brut, comme le blé, le maïs, le manioc, la patate douce...). Aujourd'hui, cette activité comporte un secteur industriel prédominant, en vue de développer le pays et pour lutter contre la malnutrition à l'aide du renforcement de la production.

C'est la raison pour laquelle nous avons choisi comme thème de mémoire : « Mise en place d'un projet de création d'une petite minoterie à base de patate douce dans le district de Vatomandry ».

¹ www.unicef.fr

Ce thème a pour but de réaliser en priorité les objectifs sociaux dans le district de Vatomandry, région Atsinanana, car la création de ce projet dans cette ville permet aux paysans d'augmenter leurs revenus. Dans la région, il n'y a pas d'entreprise produisant de la farine à partir de patate, jusqu'à maintenant, et cette nouvelle création aura aussi pour objectif de nourrir les habitants, puis de satisfaire le besoin de la population dans la ville de Vatomandry.

Ce projet de création d'une entreprise de transformation de poudre de patate permettra au propriétaire d'augmenter sur chiffre d'affaires, de disposer d'un établissement intéressant et d'assurer en permanence le besoin des clients. Il participera aussi à la création d'emplois pour les jeunes de la région.

Quant à la méthodologie d'approche, nous avons opté pour la recherche par méthode de questionnaire auprès des différents paysans, surtout les planteurs de patates dans les communes rurales du district, en vue de maîtriser la capacité de production envisagée. Ensuite, nous avons profité des ouvrages disponibles auprès du MAEP. Enfin, nous avons consulté les documents auprès de l'INSTAT à Anosy, pour en savoir plus sur la situation géographique de la région.

Pour ce faire, le plan de notre devoir est divisé en deux grandes parties:

Dans la première partie intitulée « vue générale sur le projet et étude descriptive » nous allons présenter successivement la mise en place du projet, l'étude de marché et l'étude technique du projet.

La deuxième partie réservée à « l'étude et évaluation financière du projet » comprend trois chapitres à savoir le coût d'investissement et le financement du projet, l'étude de faisabilité et l'évaluation du projet.

Rapport d'audit

PREMIÈRE PARTIE: VUE GÉNÉRALE SUR LE PROJET ET ÉTUDE DESCRIPTIVE

Cette partie résume les aspects essentiels du projet. Elle comporte trois chapitres.

Le premier chapitre porte sur la présentation générale de la mise en place du projet, en évoquant en même temps les généralités sur la zone d'étude, les généralités sur la patate douce et la farine et les renseignements généraux.

Le second chapitre est axé sur ce qu'il y a d'important dans le projet, à savoir: l'apparence générale du marché, l'analyse de l'offre et de la demande et les stratégies et politiques marketing.

Le troisième chapitre aborde l'étude technique et organisationnelle du projet. Il traite successivement l'aspect technique, la capacité de production et l'étude organisationnelle du projet.

De tout ce qui précède, voyons en conséquence le premier chapitre : présentation générale de la mise en place du projet

CHAPITRE I: PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA MISE EN PLACE DU PROJET

Ce chapitre comporte trois sections : tout d'abord, les généralités sur le district de Vatomandry et ses potentialités. La seconde section introduit la présentation générale de la patate douce et de la farine. Enfin, les renseignements généraux

Section I: Généralités sur le district de Vatomandry et ses potentialités

§1- Description et situation géographique

A- Localisation du district de Vatomandry

Situé sur le littoral est de Madagascar, le district de Vatomandry se trouve dans la partie sud de la province de Toamasina, inclus dans la région Atsinanana. Il est limité comme suit :

- ✓ à l'Est, par l'Océan Indien
- ✓ au Nord par le district de Brickaville
- ✓ au Nord Ouest, par le district de Moramanga (commune rurale Beforona)
- ✓ au Sud par le district de Mahanoro et
- ✓ à l'Ouest par le district d'Antanambao Manampotsy.

En prenant la RN2, puis la bifurcation à Antsapanana-Ampitambe, par la RN11-A, il se trouve à 265 km à l'est d'Antananarivo. A cet effet, elle représente la côte la plus proche du capitale de Madagascar.

La distance qui sépare le chef lieu de faritany de Toamasina et le chef lieu du district de Vatomandry est de 182 km.

Au début, Vatomandry était une préfecture, administrant les sous-préfectures de Mahanoro, Antanambao Manampotsy et Marolambo. A partir de 1975, repartie en fivondronampokotany, elle était constituée de treize firisampokotany ou communes¹.

Depuis 1995, trois nouvelles communes ont été créées dont :

-Niherenana au Nord, incluse dans la commune d'Amboditavolo.

¹ Enquête effectuée auprès de l'ancien responsable du district de Vatomandry, Janvier 2010

- Tanambao Vahatrakaka, dans la commune de Maintinandry, et
- Ampasimazava, dans la commune de Tsivangina.

A partir de l'année 2003, trois autres nouvelles communes ont été créées dont :

- ✓ La commune de Tsarasambo (prenant une partie de Maintinandry et de Tanambao Vahatrakaka).
- ✓ La commune d'Iamborano (constituée par une partie des communes d' Antanambao Mahatsara, Ifasina I , et Tanambao Vahatrakaka).
- ✓ La commune de Niarovana Caroline (constituée par une partie des communes Ilaka-Est et Tsivangiana).

Actuellement, le district de Vatomandry est divisé en dix neuf communes réparties comme suit :

Tableau n°I : Communes de Vatomandry

NUMERO	COMMUNES	SUPERFICIE (km ²)	NOMBRE DE FONKOTANY	DISTANCES/CHEF LIEU DISTRICT
01	Ambalabe	118	05	72
02	Ambalavolo	161	10	25
03	Amboditavolo	350	10	27
04	Ambodivoananto	119	06	09,5
05	Ampasimadinika	112	14	54
06	Ampasimazava	120	04	62
07	Antanambao Mahatsara	200	14	30
08	Ilaka-Est.	152	13	34
09	Ifasina I	201	14	64
10	Ifasina II	180	11	75
11	Iamborano	55	07	45
12	Maintinandry	25	03	12
13	Niarovana-Caroline	135	10	39
14	Niherenana	175	06	44
15	Sahamatevina	150	13	12
16	Tanambao Vahatrakaka	44	05	30
17	Tsarasarombo	60	07	18
18	Tsivangiana	310	11	50
19	Vatomandry	65	12	00
	TOTAL	2732	175	

Source: Service régional du plan Vatomandry, année 2009

Ayant une superficie globale de 2732 km², le district de Vatomandry constitue le 1/26 de la surface du Faritany de Toamasina, il est constitué de dix neuf (19) communes et de cent soixante quinze (175) Fokontany ou quartiers.

B- Brève histoire de Vatomandry

A la fin du XVIIème siècle, d'après LAHADY (P) (1979) in Les cultes Betsimisaraka et son système symbolique, pp23. Deux tribus de même origine se partageaient la côte est de Sambava à Mahela : les « Antavaratra » ou « ceux du nord » et les « Antatsimo » ou « ceux du sud ». Le « Tsitambala » est une peuplade qui vint de cette dernière. Le clan était dirigé par le chef Imandry. Avec son peuple, ils venaient s'installer au nord de l'embouchure de Sandramanongy. Imandry avait l'habitude de se reposer sur les grands rochers que nous pouvons voir à l'est du Fokontany de Marofototra actuel (à 900 m du rivage). Ces rochers étaient alors appelés les rochers d'Imandy, littéralement « Vaton'Imandy ». Plus tard, un nouveau village a été implanté à côté de ces rochers. Le village en question était alors nommé « Vatomandry ». La datation de ce village est vraisemblablement au début du XVIIIème siècle. A cette date, le « Tsitambala » conquit toute la région de Vatomandry jusqu'à Andevoranto.

Au XIXème siècle, l'autorité Merina faisait de Vatomandry un chef lieu de circonscription. A cette époque, le village était un lieu d'échange et un port prospère. Il devenait un lieu stratégique pour le gouvernement Merina. Les marchandises nécessaires pour alimenter les besoins de la capitale venaient de cette région.

Vatomandry fait partie des régions occupées par les colons. Par conséquent, Vatomandry abritait des fervents partisans du MDRM. Lors du soulèvement de 29 mars 1947, des milliers de morts ont été enregistrés dans la localité.

C- Géographie de la zone d'étude

a) Reliefs

En ce qui concerne les reliefs, le district du Vatomandry peut être subdivisé en trois principales zones¹ :

-La bande côtière Est : une zone très mince d'environ 2,5 km de largeur qui s'étend du Nord au Sud. Elle est composée d'un cordon lagunaire important, sableux et marécageux, dont la végétation principale est composée de plantes aquatiques telles que : le Viha, Les Niaoulis, Les Penja et Les Fandrana.

¹ Enquête effectuée auprès d'un responsable au bureau de l'agriculture Vatomandry, Janvier 2010

Les parties sableuses sont souvent couvertes d'Anjavidy, et de Famafa.

- La zone intermédiaire est composée de basses collines couvertes de gréviliias et de maigres prairies dégradées, annuellement dévastée par des feux de brousse. Celles-ci sont alternées par des vallons marécageux peuples de Raphia, de Fandrana et de Herana.

-La zone à relief très accidenté vers l'intérieur du district succède aux vallées couvertes de forets secondaires. Un peu plus à l'Ouest, des forêts primaires sont visibles sur certains sommets des collines.

b) Climat

❖ Humidité

Dans le district de Vatomandry, on constate la présence d'un climat subéquatoriale, d'une humidité importante et chaude pendant toute l'année. En général, il n'y a presque pas de saison sèche. Cependant, le mois d'octobre est souvent le plus -chaud et sec. La pluvirosité moyenne est sensiblement égale ou supérieure à 2000mm/an, d'où une humidité relative de l'air assez élevée. Les inondations sont fréquentes en saison de pluies.

❖ Température

On constate cependant une faible variation de températures, à force de pénétrer dans la partie Ouest du district. Aussi, trois zones d'une spécificité particulière peuvent être distinguées :

- La zone côtière plus chaude, englobant les communes de Vatomandry, Sahamatevina, Maintinandry, Ilaka Est, Niarovana II, et Tsivangiana.
- La zone à basse altitude, avec une température moyenne constituée par les communes de Tsarasambo, Ampasimazava, Ambodivoananto, Tanambao Vahatrakaka, Amboditavolo, Niherenana.
- La zone à haute altitude, un peu plus fraîche, composée par les communes d'Ambalavolo, Ambalabe, Antanambao Mahatsara, Ifasina I, Ifasina II, Ampasimadinika et lamborano.

La température moyenne maximale est de l'ordre de 32⁸ au mois de février, tandis que la température moyenne minimale est d'environ 18⁵ au mois d'Août.

c) Pédologie

Une grande partie du district est constituée par le sol cristallin. Cependant, sur les zones de collines, vers l'intérieur du district, les sols sont ferralitiques. En outre, les sols hydromorphes d'apport fluvial et sableux sont accumulés sur la zone littorale et les basses collines.

L'alternance des feux de brousse et de fortes pluies engendrent une formation de sols stériles et durs. Ces sols sont évidés dans la zone de basses collines ou Tanety, avec une végétation un peu rabougrie.

La long de la côte, les sols sont sableux, de couleur blanche et intensément lessivés. Cependant, cette bande côtière sableuse est alternée par des sols hydromorphes et marécageux.

La zone occidentale est généralement constituée de sols granitiques et ferralitiques.

§2- Les activités économiques et sociales à Vatomandry

A- Les secteurs d'activité économique

Concernant, les secteurs d'activité économique dans notre zone d'étude, nous allons parler de la pêche, de l'agriculture et de l'élevage, de l'artisanat et du commerce

a) La pêche

Vatomandry est une ville littorale, la majeure partie de sa population sont des pêcheurs. Pour ces gens, la pêche est une activité qui s'est transmise de père en fils. Deux types de pêcheurs se trouvent dans la région.

D'abord, il y ceux qui pêchent dans l'océan. Chaque jour, les pêcheurs partent tôt de leur foyer et ne reviennent qu'à la fin de l'après midi. Ils utilisent des petites barques, fabriquées localement, des filets à maille, des harpons. La technique et le matériel employés sont encore traditionnels. A part les pêcheurs qui vont en mer, il a ceux qui pêchent dans l'eau douce du canal des Pangalanes. Comme les pêcheurs maritimes, les outils et les techniques utilisés sont traditionnels : des pirogues à pagaie, des filets maillants.

Les produits obtenus sont vendus sur place. Des collecteurs «les Mpandanja » viennent pour récupérer les poissons pêchés (merlans, gueules

paires, mollusques bivalves...). Un petit pêcheur peut avoir jusqu'à 15 kg de poissons par jour, pendant la saison haute, la prise diminue à 10 kg pendant la basse saison¹. Les collecteurs les achètent par kilo (1000 à 2000 Ar). Ces collecteurs les revendent, par la suite, auprès des hôtels et des restaurants. Le reste des poissons non achetés par les collecteurs est vendu au marché local, ou destiné à la consommation.

Dans la majorité des cas, ces pêcheurs travaillent individuellement, mais à l'heure actuelle, ils commencent à se regrouper en association. Nous pouvons citer l'Association FIMPAMA*, MIARADIA, MAKALIOKA. L'association procure formation et organisation aux pêcheurs. Elle aide les pêcheurs pour l'écoulement et la conservation des produits.

Les principaux problèmes des pêcheurs sont surtout d'ordre matériel, technique et financier. La majorité des pêcheurs travaillent individuellement. Ils trouvent que les cotisations demandées par les associations sont assez élevées. Par contre, ceux qui sont membres bénéficient de divers profits et leurs produits sont plus faciles à vendre.

La pêche occupe une place prépondérante pour l'alimentation de la région. Les activités touristiques de la région dépendent de ce secteur. La plupart des hôtels optent comme spécialité culinaire, les « fruits de mer ».

b) L'agriculture

Trois types de cultures dominent dans les communes de Vatomandry à savoir les cultures vivrières; les cultures fruitières et les cultures de rentes.

Les cultures vivrières concernent la culture de brèdes et la culture pluviale (le manioc, la patate douce et les fruits à pain). La culture de ces plantes se fait dans les zones éloignées du village. Les produits obtenus sont principalement destinés à la consommation. Le reste est vendu au marché. La commune ne dispose pas d'une vaste étendue pour la riziculture. La région n'est pas productrice de riz.

Les cultures fruitières sont favorables au climat chaud et humide de la région. Elles concernent le bananier, l'oranger, l'ananas et l'agrume. Ces plantes sont cultivées dans les zones en bordure du canal des Pangalanes. La production s'oriente principalement à la vente. Une part de la production est vendue dans les

¹ Enquête sur terrain auprès de quelques pêcheurs à Vatomandry, Février 2010

autres régions. Pour la culture de litchis, la commune n'occupe pas une place importante. Les cyclones qui surgissent chaque année en sont la cause. Les paysans ne renouvellent plus les pieds de ces cultures.

Auparavant, la commune était une région productrice de cultures de rentes (café, girofle). Actuellement, ces cultures sont presque abandonnées par les paysans, à cause de la baisse du prix sur le marché.

c) L'élevage

L'élevage ne reste qu'une activité complémentaire pour la population. Elle le pratique uniquement pour le financement des besoins domestiques. Trois types d'élevage sont pratiqués principalement dans la commune : l'élevage bovin, porcin et surtout l'élevage de volaille.

Situé dans une région où les bœufs n'ont pas trop d'importance dans la culture, la plupart de la population de Vatomandry ne pratique pas l'élevage bovin. Seulement quelques ménages possèdent des bœufs. « En moyenne, deux ou trois têtes par ménage »¹. Ce sont surtout des bêtes de traits ou destinés à la production de viande. Ces animaux sont traités de manière extensive. Les bœufs sont laissés librement dans la nature. Le bouvier part tôt le matin et ne revient qu'à la fin de la journée. La production de viande de bœuf suffit tout simplement à la consommation locale, elle n'arrive parfois pas à satisfaire la demande à cause des besoins des restaurants.

En ce qui concerne l'élevage porcin, nous pouvons voir, la ville, même dans des foyers qui ont des porcs. Ces gens les nourrissent de façon traditionnelle. Seulement quelques éleveurs emploient des provendes et consultent le vétérinaire. L'élevage porcin est malheureusement un vecteur de pollution et de maladies. Cette pratique ternit l'image de la ville.

« L'élevage de volaille est le plus pratiqué par les ménages »². La production est vendue sur le marché et auprès des restaurateurs, mais est également destinée à la consommation des ménages. Bref, l'élevage n'occupe qu'une place restreinte dans la vie de la population, mais, il commence à s'intégrer dans l'activité touristique, pour l'approvisionnement des hôtels et génère une source de revenus à la population.

¹ Monographie du District de Vatomandry, Mars 2008.

² Enquête sur terrain auprès des ménages, Février 2010.

d) L'artisanat

L'artisanat reste une activité informelle. Ce secteur assure une source de revenu pour bon nombre de ménages. Plusieurs types de produits artisanaux existent dans la région : la vannerie, le tissage, la charpenterie et la menuiserie. Ils sont de type traditionnel, tout le travail se fait à la main. La vannerie et le tissage sont principalement une activité féminine où la technique s'est transmise de mère en fille¹.

La production de ces artisans alimente le marché local et quelques boutiques de souvenirs. Pourtant, l'artisanat demeure une activité non-exploitée à fond. Il n'y pas encore d'associations d'artisan. De plus, les artisans manquent de moyen, ils ont besoin d'encadrement technique.

Figure n°1 : Une boutique de produits artisanaux



Source : Notre propre photo, année 2009

Dans la rubrique suivante, nous allons parler d'une autre branche d'activité de la région : le commerce

e) Le commerce

Le commerce prend une place importante dans la vie économique de la région. Il touche diverses branches : les petits commerces, les marchands de gros et détaillants et bien d'autres.

¹ Enquête effectuée auprès d'un responsable de la population Vatomandry, Mars 2010

❖ Le petit commerce

Cette activité est constituée par les paysans qui vendent leurs produits. Comme il n'y a pas un jour spécial pour le marché, ces gens se concentrent tous les jours dans les marchés installés par la commune. Tous les produits de la terre peuvent y être trouvés, légumes et tubercules, fruits. Nous pouvons y trouver également les produits de la pêche.

Deux types de marché existent dans la ville de Vatomandry. Il y d'abord le « bazar be », le « grand marché », il se trouve au Centre-ville. Les commerçants sont regroupés selon les produits qu'ils vendent : il y a une partie pour les marchands de légumes et ainsi de suite. La deuxième catégorie de marché est celui d'Ampandranety. C'est un genre de petit marché local. Nous pouvons y trouver les marchands de légumes et fruits et tous les produits nécessaires à la vie quotidienne. Ces produits viennent des communes rurales avoisinantes.

Figure n°2: Le marché d'Ampandranety



Source : Notre propre photo, année 2009

❖ Les marchands de gros et de détail

Le commerce détaillant et grossiste de la région est concentré dans la majorité des cas, dans le fokontany Centre-ville et s'aligne le long de la route principale. La plupart des magasins vendent à la fois des produits de premières nécessités, en gros, et des matériels nécessaires à la bonne marche de la vie quotidienne. Ce sont surtout des magasins gérés par des chinois. A part cela, des épiceries s'éparpillent dans tous les quartiers.

Depuis l'ouverture de la route, nous pouvons remarquer que le nombre de ces magasins, épiceries et grossistes ne cesse d'augmenter. Le commerce est devenu une activité économique importante pour la région. C'est une branche parallèle et complémentaire du secteur touristique, car les visiteurs en ont besoin durant leur séjour. A part le commerce, nous pouvons constater également l'existence d'autres activités qui ont su profiter de l'arrivée des visiteurs.

B- Les activités sociales et culturelles de la région

a) Le « DOLA PAKA »

Comme la fête des baleines à Sainte Marie, le « Fitampoha » dans la région sakalava, Vatomandry organise également une festivité culturelle appelée « Dola paka »

Le « Dola paka » vient de « dola » qui signifie littéralement « une grande festivité » et « paka » la fête de pâques. On peut résumer le Dola paka « une grande fête organisée pendant la fête de pâques ». Cet évènement a été, organisé pour la première fois en 2003.

L'organisation de cet évènement est le fruit d'une collaboration entre les opérateurs locaux et ceux venus notamment de la Capitale. Depuis, ils ont décidé de le célébrer tous les ans. D'après les responsables, animer la ville, attirer la venue nombreuse de touristes et les opérateurs économiques, créent un lien d'échange de culture et de rencontre ; tels sont les objectifs de cette festivité. En l'année 2005, l'inauguration de l'événement a été parrainée par le représentant du Ministère de la culture et du tourisme, du District de la région ATSINANANA et la Mairie de la commune. Le « Dola paka » est un festival organisé sur la plage de Marofototra, jusqu'à Tanambao (à 100m du rivage). L'évènement est célèbre dans la commune urbaine de Vatomandry. La fête dure trois jours, du samedi au lundi.

Durant le premier jour, une vingtaine de stands sont érigés pour la vente exposition des productions de la commune. Les exposants sont composés des agriculteurs de la commune urbaine et sa périphérie.

Par ailleurs, les autres exposants sont des exploitants de pierres précieuses (rubis, saphir rose, beryl) venus de Tanambao-Mahatsara, Antetezampaho, Ifasina I. Pour l'animation, des tournois et compétitions sportives

comme le basket-ball sont organisés. Depuis 2005, d'autres disciplines (beach volley, beach soccer) ont été intégrées dans la compétition.

La deuxième journée est culturelle. Des concours de natation sont organisés par la Fédération Malagasy (FM)* sur la lagune de Sandramanongy. Différentes activités sont dans le programme de cette journée. Divers stands exposent les traits culturels de la ville et de la région, les « tresses Betsimisaraka ». Cette occasion permet aux artistes de montrer leur talent.

Le troisième jour est à la fois sportif et culturel. La finale de toutes les compétitions est suivie de la remise de récompenses. Un concours « miss Dola » termine la festivité, C'est un grand spectacle au cours duquel participent de nombreux artistes.

Dola paka, grâce à ses diverses manifestations voit la participation des jeunes de la région, ainsi que des vacanciers venus des autres régions (Toamasina, Antananarivo...) La Fédération Malagasy de volley-ball, de football, de pétanque apportent également leurs contributions durant ces compétitions sportives. Dola paka permet l'échange de culture et de rencontre. Sur le plan touristique, ce moment est bénéfique pour les opérateurs économiques locaux. Cet événement permet ainsi de promouvoir le développement du secteur tourisme de cette région. Cette manifestation culturelle contribue ainsi à la valorisation des potentialités touristiques de la région.

b) Des évènements sportifs

Avec la collaboration de la Marie et l'association des jeunes de la commune, des compétitions sportives sont organisées depuis 2001. C'est le cas de la MAVAM qui réunit tous les jeunes des districts de Mahanoro, de Vatomandry, et d'Antanambao Manampotsy, pour une rencontre sportive amicale. Au début, les compétitions concernent le football et l'athlétisme. « Depuis 2005, d'autres disciplines comme le basket-ball et la pétanque ont été intégrées. Le but de cet événement est de réunir tous les jeunes de la région »¹. Les organisateurs les sensibilisent surtout sur la lutte contre toutes formes de délinquances (alcoolisme et drogue), au niveau de la communauté.

A part ces manifestations, la lagune de Sandramanongy constitue également une véritable attraction dans la région.

¹ Enquête effectuée auprès d'un responsable jeunesse et sport Vatomandry, Mai 2010

C- Les services sociaux

a) Les transports

Etant donné que l'aéroport régional de Vatomandry n'est plus fonctionnel, le réseau routier reste le plus utilisé. La route favorise le flux des biens et marchandises, mais également des personnes.

Six coopératives assurent le transport des marchandises et voyageurs : KOPFMM*, SONATRA*, KOFIMANGA*, FIFIMA*, KOFITO*. Ces différents transporteurs relient chaque jour Vatomandry à Antananarivo, Ampasimanolotra, Toamasina et Moramanga. Le « Transpost » est une autre coopérative privée qui relie également Antananarivo à Vatomandry. Ce dernier transporte le courrier et profite de l'occasion pour transporter des voyageurs. D'après les enquêtes réalisées auprès d'une coopérative basée à Antananarivo et à Vatomandry, il y a une énorme évolution du nombre des voyageurs, depuis l'ouverture de la route. Durant les périodes de grandes vacances, elle peut remplir jusqu'à cinq minibus par jour. Le transport est une activité bénéfique pour la région, mais également pour les opérateurs économiques. Il favorise le dynamisme de la région, avec le flux qu'il crée.

Par ailleurs, les transports fluviaux et maritimes, par le Canal des Pangalanes, n'est qu'un moyen de communication vers les autres communes rurales. Ce canal reste mal exploité. Depuis le développement des activités touristiques, cette voie est devenue un moyen de transport pour quelques opérateurs. Ces derniers l'utilisent à des fins touristiques, par une balade en vedette vers les autres sites touristiques sur le canal des Pangalanes (Ambila Lemaitso, Akanin'ny Nofy). Pour les tours opérateurs de Toamasina et d'Antananarivo, Le circuit canal des Pangalanes est comprise dans le circuit « grand Est ».

b) La communication

Les outils de communication sont les premiers moyens nécessaires, que ce soit pour les opérateurs ou pour les visiteurs. Grâce à la ligne téléphonique de TELMA (Telecom Malagasy), Vatomandry n'est plus désormais une zone enclavée, car elle peut communiquer avec toutes les régions de Madagascar. Les opérateurs locaux peuvent régulièrement communiquer avec les tours opérateurs

de la capitale. La réservation d'hôtel se fait actuellement par téléphone. Les clients peuvent en effet commander à l'avance. En plus de TELMA, la commune urbaine de Vatomandry bénéficie du réseau MADACOM. Cette société trouve que les activités de cette région lui seraient profitables.

A part le téléphone, la poste tient un rôle important dans ce district. Les visiteurs, surtout les étrangers, ont l'habitude de fréquenter ce genre d'établissement. Ils y viennent pour se procurer des cartes postales ou envoyer des courriers. D'après les responsables, l'établissement fonctionne normalement à Vatomandry. Grâce à la nouvelle méthode établie par « le transpost », l'envoi de courrier se fait actuellement deux fois par semaine.

Au niveau de la masse média, à part la RNM*, la commune urbaine et ses environs bénéficient d'un radio privé RTS*, depuis novembre 2005 ; le réseau de la MBS* est installé dans la région. Malgré la présence d'un émetteur de la TVM*, la transmission des images auprès des ménages n'est pas satisfaisante. Quelques fois, la transmission est coupée. Pourtant, l'accès au réseau de média comme celle-ci est important, tant pour la population que pour les opérateurs économiques de la région.

§3- Structure de la population

A- Diversité ethnique

Le peuplement de la région de Vatomandry était plus ou moins métissé à partir de la période coloniale et jusqu'à maintenant. En effet, il y avait une importante immigration de certaines races, favorisée par l'existence du port, dans le district de Vatomandry, depuis 1 880 jusqu'à 1 950.

Eparpillés un peu partout à l'intérieur du district, on peut trouver des descendants européens, mauriciens, comoriens, sénégalais, indiens (chinois du Canton).

Quant aux immigrants nationaux, les plus importants sont :

-Les Antemoro, Antesaka et ou Antaifasy, en quête de rizières et de terrains fertiles ; ils se regroupent un peu partout, surtout à Ilaka-Est, à Tsarasambo, Antanambao Vahatrakaka et Sahamatevina.

- (Vatomandry), Ambodimanga et Ambalatenina d'Antanambao Mahatsara. Ceux qui sont arrivés tout récemment sont des marchands ; ils se regroupent un

peu partout, auprès des marchés des communes, ou des villages plus ou moins importants.

-Autrefois, les Antandroy venaient massivement dans la région, dans le but d'assurer le gardiennage des colons ou des concessionnaires plus ou moins importants.

La population dans le district de Vatomandry est donc caractérisée par diverses ethnies, mais les Betsimisaraka, originaires de la région, sont majoritaires.

B- Caractéristiques socio-démographiques

Tout d'abord, « les données démographiques jouent un rôle important dans toute étude sur le développement, tant au niveau social, qu'économique. La connaissance des tendances de l'évolution de la population, ainsi que sa structure, permet de déceler les problèmes qui pourraient menacer la situation socio-économique d'une région ou d'une localité étudiée »¹.

Il est donc intéressant d'analyser l'évolution de la population. Voici celle du district de Vatomandry :

Tableau n°II : Évolution démographique du district de Vatomandry²

Années	2005	2006	2007	2008	2009
Effectif de la population	163 958	169 369	174 958	180 731	186 696

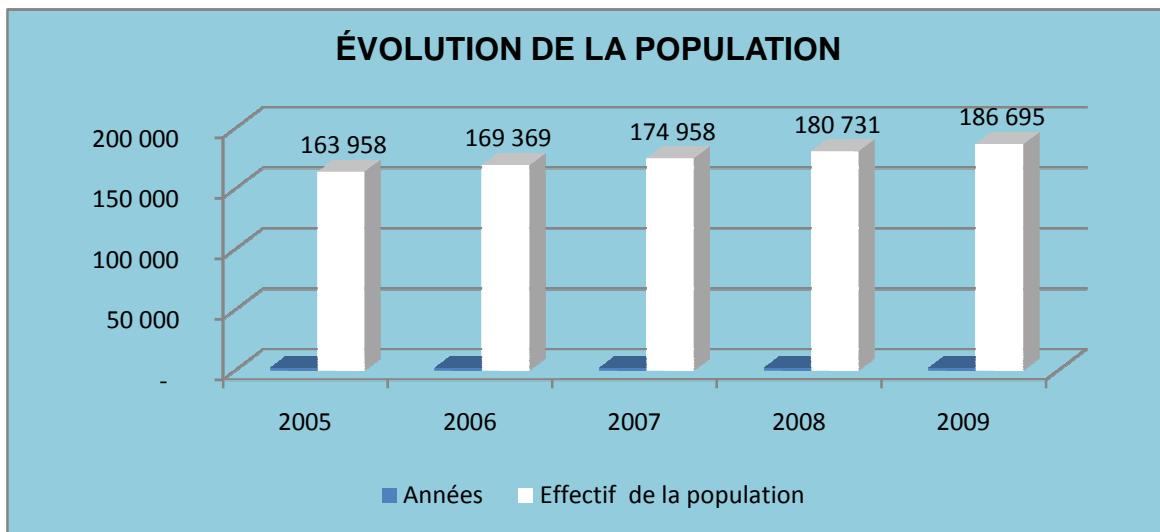
Source : www.pnae.mg, année 2010

Ce tableau nous montre l'évolution démographie du district de Vatomandry, pour les cinq dernières années. Nous constatons aussi qu'il y a une augmentation de 3,3% chaque année. Nous allons voir, dans le graphique ci-après, cette évolution.

¹ Gabriel RANDRIAMAHEFA, Cours Démographie, deuxième année économie, Université de Toamasina, année 2010.

² www.pnae.mg, année 2010

Graphique n°1: Présentation de l'évolution de la population de Vatomandry



Source : Enquête effectuée auprès d'un responsable de la population de Vatomandry, année 2010

Nous voyons que la population totale de Vatomandry, en 2005, est de 163 958 habitants; ce chiffre ne cesse de s'accroître et atteint jusqu'à 186 695 habitants, en 2009.

Section II : Présentation générale de la patate douce et de la farine

§1- Généralités sur la filière patate douce

A- Historique et description¹

Tubercule d'une plante originaire d'Amérique centrale, la patate douce (*Ipomoea batatas*, Convolvulacées) n'est pas apparenté à la pomme de terre, contrairement à ce que l'on pourrait croire. Les fleurs de la patate douce sont en forme de clochettes, et elle est classée parmi les plantes ayant cette caractéristique, soit la famille des convolvulacées, dont font partie les gloires du matin.

La patate douce est consommée depuis les temps préhistoriques. Des restes de patate vieux de 10 000 et 12 000 ans ont été découverts dans une grotte au Pérou; on suppose qu'il s'agit d'un hybride d'une variété sauvage, ancêtre originaire de la région comprise entre le Mexique et le nord de l'Amérique du Sud. Durant le XVI^e siècle, la patate s'est propagée jusqu'aux Philippines, grâce aux

¹ http://www.google.fr/Historique et description_de_patate douce

Espagnols, et jusqu'en Afrique, en Inde, dans le sud de l'Asie et en Indonésie, grâce aux Portugais. Aujourd'hui les plus grands producteurs de patates douces sont la Chine, l'Indonésie, le Vietnam, l'Ouganda, le Japon et l'Inde.

Ce légume est un aliment de base, tant en Asie qu'en Amérique latine. Il est aussi très apprécié dans le sud des États-Unis, où sa culture fut implantée vers le XVI^e siècle. Il demeure relativement peu connu au Canada et dans le nord des États-Unis. La patate douce est souvent confondue avec l'igname, mais ce dernier est moins savoureux et plus féculent.

La partie aérienne de la plante est composée de longues tiges rampantes, atteignant jusqu'à 5 m de long et ornées de feuilles qui peuvent être consommées comme l'épinard. La patate douce compte plus de 400 variétés. Sa mince peau comestible, lisse ou rugueuse, est blanche, jaune, orange, rouge ou pourpre; sa chair est blanche, jaunâtre ou orangée. Les différentes variétés de patates se divisent en deux catégories, celles dont la chair est sèche et celles à chair humide. La patate à chair sèche demeure plus farineuse à la cuisson.

B- Conservation

Il faut manipuler la patate douce avec soin, car elle est plus fragile que la pomme de terre. Conservée dans un endroit frais, sombre et aéré, elle se gardera de 7 à 10 jours. Éviter, si possible, de la conserver à une température supérieure à 16°C, car elle germe, fermente, et parfois, dans certaines variétés, une partie de la chair devient ligneuse.

Ne pas la réfrigerer, car le froid l'endommage. Une fois cuite, elle se conserve environ une semaine au réfrigérateur et peut être congelée.

C- Utilisations

La patate douce se mange toujours cuite comme la pomme de terre. Elle est plus sucrée que celle-ci, aussi son utilisation est-elle plus variée. Elle peut remplacer la courge d'hiver, dans la plupart des recettes. Comme cette dernière, et étant donné son goût sucré, elle peut entrer dans la confection de gâteaux, de tartes, de pains, de poudings, de marmelades, de biscuits et de muffins. Elle peut être cuisinée en croquettes, en gratin, en soufflé et à la crème. La cuisine créole en fait grand usage. La patate douce se marie bien avec la cannelle, le miel, la noix de coco, la muscade et la lime. Elle accompagne très bien le porc, le jambon

et la volaille. Elle est particulièrement délicieuse cuite au four ou réduite en purée.

Elle est aussi séchée et transformée en flocons ou en croustilles. On en tire de l'alcool, de la féculle et de la farine. Parmi ces utilisations, notre projet se concentre sur la fabrication de farine.

D- Préparation

La patate douce est souvent cirée et teinte, ce qui peut inciter à la peler ou non. La chair de la patate douce noircit au contact de l'air; dès qu'elle est coupée, mettre la patate douce dans de l'eau froide, jusqu'au moment de l'utiliser, ou la cuire le plus rapidement possible (la recouvrir complètement d'eau).

La patate douce se prépare et se cuit comme la pomme de terre; son temps de cuisson est à peu près identique.

Si l'on désire cuire la patate douce entière et non pelée au four à micro-ondes, la piquer à quelques endroits, l'envelopper dans un papier absorbant; la cuire à intensité élevée de 5 à 7 min; retourner la patate douce une fois à mi-cuisson et la laisser reposer 2 min avant de servir.

Pour la cuire au four, la laisser entière, ne pas la peler, la piquer à quelques endroits afin d'éviter qu'elle n'éclate et la cuire entre 45 et 60 min, jusqu'à ce qu'elle soit tendre. Pour la faire cuire à l'eau, mieux vaut ne pas la peler avant, elle cuira pendant 20 à 30 min et la pelure est plus facile à enlever après la cuisson.

E- Informations nutritives¹

La patate douce est une excellente source de vitamine A; c'est aussi une bonne source de potassium. Elle contient de la vitamine C, de la vitamine B6, de la riboflavine, du cuivre, de l'acide pantothénique et de l'acide folique. Plus elle est colorée, plus elle contient de vitamine A.

Elle est plus riche en amidon que la pomme de terre (jusqu'à 18% selon les variétés), mais elle contient sensiblement la même quantité de glucides.

Les feuilles et les pousses tendres servent de condiments. Elles ont une teneur en protéines d'environ 3 %. Le tableau 16 présente une comparaison de quelques éléments nutritifs des feuilles et des tubercules de la patate (pour cent grammes de matière fraîche):

¹ http://www.google.fr/informations_nutritives_de_patate_douce

Tableau n°III : Composition nutritionnelle des feuilles et des tubercules de la patate douce

	feuilles	tubercules
Energie	49 cal	102 cal
Lipides	0,2 %	0,2 %
Protéines	4,6 %	0,8 à 2 %
Calcium	158 mg	-
Fer	6,2 mg	0,3 mg

Source : Notre propre recherche, année 2010

Ce tableau, nous montre que les tubercules de patate douce ont plus de calories par rapport à leurs feuilles.

F- Profil santé

La patate douce est consommée en plusieurs endroits dans le monde. Selon la variété, sa chair et sa pelure (mince et comestible) peuvent être blanches, jaunes, orange ou pourpres. Ses propriétés antioxydantes varient en fonction des pigments qu'elle possède. La patate douce contient plusieurs vitamines et minéraux; elle surpassé même plusieurs légumes, à cet égard.

G- Principes actifs et propriétés

« Les antioxydants sont des composés qui réduisent les dommages causés par les radicaux libres dans le corps »¹. Ces derniers sont des molécules très réactives qui seraient impliquées dans l'apparition des maladies cardiovasculaires, de certains cancers et d'autres maladies liées au vieillissement. Voici les principaux antioxydants retrouvés dans la patate douce.

Anthocyanines. Les anthocyanines font partie de la famille des flavonoïdes et sont reconnues pour leurs multiples propriétés santé (anticancer, antioxydant, anti-inflammatoire)¹. Certaines variétés de patates douces, dont celle de couleur pourpre (cultivars développés principalement en Nouvelle-Zélande et au Japon), contiennent des anthocyanines, des pigments responsables de leur coloration. Les anthocyanines de la patate douce pourpre ont démontré une activité antioxydante *in vitro* supérieure à celle de la vitamine C, un antioxydant bien connu², ainsi qu'à celle des anthocyanines de la pelure de raisin, du chou rouge et de la baie de sureau.

¹ Brault-Dubuc M. et Caron Lahaie L. *Valeur nutritive des aliments*, année 2003.

Acides phénoliques. Une étude effectuée sur plus de 1 000 variétés de patates douces a permis de démontrer que les feuilles de patate douce contiennent beaucoup d'acides phénoliques, et ce, en quantité supérieure à celle retrouvée dans la racine de la plante et dans d'autres légumes verts feuillus⁴. La patate douce elle-même contient aussi des acides phénoliques, en quantité plus élevée dans la pelure que dans la chair⁵. Les composés phénoliques possèdent une activité antioxydante pouvant jouer un rôle protecteur dans l'incidence de plusieurs maladies dégénératives liées au vieillissement.

Protéine inhibitrice de la trypsine. L'inhibiteur de la trypsine est l'une des principales protéines d'entreposage de la patate douce et a démontré un effet antioxydant in vitro, qui pourrait potentiellement être bénéfique pour la santé⁶. Notons que même après la cuisson, l'effet antioxydant de la patate douce serait toujours présent.

Caroténoïdes. Les caroténoïdes sont des composés ayant des propriétés antioxydantes, c'est-à-dire qu'ils sont capables de neutraliser les radicaux libres. La consommation d'aliments riches en caroténoïdes serait reliée à un moindre risque de souffrir de certaines maladies chroniques tels le cancer et les maladies cardiovasculaires. La patate douce contient du bêta-carotène, un précurseur de vitamine A dans le corps. Des études ont démontré que la consommation quotidienne de patates douces cuites améliorait de façon significative le statut en vitamine A, chez des enfants⁸, ainsi que chez des hommes à risque de déficience en cette vitamine. La patate douce serait donc un aliment de choix dans la prévention des déficiences en vitamine A, survenant particulièrement dans les pays en voie de développement.

Cancer. Les résultats d'une étude épidémiologique réalisée auprès de 3 700 hommes, chez qui des données prospectives ont été amassées, indiquent que ceux qui consomment des aliments typiquement « sud-américains » auraient moins de risque d'être atteints du cancer de la prostate. Ce type d'alimentation inclut entre autres les patates douces, les haricots secs et le riz, bien qu'aucun de ces aliments n'ait pu être individuellement associé avec la diminution du risque observée.

Dans une étude réalisée en Inde, la consommation de légumes crucifères ainsi que de patate douce a été associée à un risque moindre de cancer de la vésicule biliaire. Au Japon, des chercheurs ont constaté une diminution

significative du risque de cancer du sein avec l'augmentation de la consommation de plusieurs légumes, dont les pommes de terre et les patates douces, et ce, chez les femmes préménopausées.

Diabète. Un extrait d'un type de patate douce à pelure blanche (cultivée surtout en Amérique du Sud et au Japon) s'est révélé capable de diminuer la résistance à l'insuline et donc d'améliorer le contrôle de la glycémie, autant chez l'animal que chez des diabétiques de type 2¹⁷.

D'autres chercheurs ont remarqué que plusieurs extraits d'anthocyanines (dont celles contenues dans la patate douce pourpre) inhibaient un enzyme en partie responsable de l'élévation de la glycémie, survenant après la digestion de glucides¹⁸. Ainsi, des effets antihyperglycémiques ont été démontrés chez l'animal et pourraient être potentiellement utiles dans la prévention du diabète.

Maladies cardiovasculaires. Tout comme d'autres plantes comestibles, la patate douce, en raison des composés phénoliques qu'elle contient, pourrait diminuer l'oxydation du cholestérol LDL in vitro, un facteur de risque de la maladie cardiovasculaire. Notons également que les extraits de feuilles de patate douce pourraient exercer un effet protecteur sur la paroi interne des vaisseaux sanguins. En effet, les résultats d'une étude in vitro démontrent que les extraits de feuilles entraînent une relaxation des vaisseaux sanguins, particulièrement à l'aorte.

Système immunitaire. Un polysaccharide isolé de la patate douce exercerait des effets bénéfiques sur le système immunitaire chez l'animal, entre autres en augmentant la prolifération des lymphocytes et la fonction phagocytaire, deux systèmes de défense du corps.

H- Nutriments les plus importants¹

Voir la signification des symboles de classification des sources des nutriments

★ Manganèse. Les patates douces sont une excellente source de manganèse. Le manganèse agit comme cofacteur de plusieurs enzymes qui facilitent une douzaine de différents processus métaboliques. Il participe également à la prévention des dommages causés par les radicaux libres.

¹ ¹ http://www.google.fr/ Nutriments les plus importants _de_patate douce

★ **Cuivre.** Les patates douces sont une excellente source de cuivre. En tant que constituant de plusieurs enzymes, le cuivre est nécessaire à la formation de l'hémoglobine et du collagène (protéine servant à la structure et à la réparation des tissus) dans l'organisme. Plusieurs enzymes contenant du cuivre contribuent également à la défense du corps contre les radicaux libres.

★ **Vitamine A.** Les patates douces sont une excellente source de bêta-carotène, qui se transforme en vitamine A dans le corps. Cette vitamine est l'une des plus polyvalentes, jouant un rôle dans plusieurs fonctions de l'organisme. Entre autres, la vitamine A favorise la croissance des os et des dents, maintient la peau en santé et protège contre les infections. De plus, elle joue un rôle antioxydant et favorise une bonne vision, particulièrement dans l'obscurité.

★ **Vitamine B6.** La patate douce bouillie est une excellente source de vitamine B6, tandis que la patate douce cuite au four avec la pelure en est une bonne source. La vitamine B6, aussi appelée pyridoxine, fait partie de coenzymes qui participent au métabolisme des protéines et des acides gras ainsi qu'à la synthèse (fabrication) des neurotransmetteurs (messagers dans l'influx nerveux). Elle contribue également à la fabrication des globules rouges et leur permet de transporter davantage d'oxygène. La pyridoxine est aussi nécessaire à la transformation du glycogène en glucose et elle contribue au bon fonctionnement du système immunitaire. Cette vitamine joue enfin un rôle dans la formation de certaines composantes des cellules nerveuses et dans la modulation de récepteurs hormonaux.

★ **Vitamine B2.** La patate douce bouillie est une bonne source de vitamine B2, tandis que la patate douce cuite au four avec la pelure en est une source. Vitamine connue aussi sous le nom de riboflavine, elle joue un rôle dans le métabolisme de l'énergie de toutes les cellules. De plus, elle contribue à la croissance et à la réparation des tissus, à la production d'hormones et à la formation des globules rouges.

★ **Acide pantothénique.** La patate douce bouillie est une bonne source d'acide pantothénique (vitamine B5), tandis que la patate douce cuite au four avec la pelure en est une source. L'acide pantothénique fait partie d'un coenzyme clé dans l'utilisation de l'énergie des aliments que nous consommons. Il participe aussi à plusieurs étapes de la synthèse des hormones stéroïdiennes, des

neurotransmetteurs et de l'hémoglobine.

★ **Vitamine C.** Les patates douces sont une bonne source de vitamine C. Le rôle que joue la vitamine C dans l'organisme va au-delà de ses propriétés antioxydantes; elle contribue aussi à la santé des os, des cartilages, des dents et des gencives. De plus, elle protège contre les infections, favorise l'absorption du fer contenu dans les végétaux et accélère la cicatrisation.

Tableau n°IV: Portion de patate douce

Que vaut une « portion » de patate douce?	
Volume / poids	Patate douce sans pelure, bouillie et purée, 125 ml/174 g
Calories	182
Protéines	2,9 g
Glucides	42,1 g
Lipides	0,5 g
Fibres alimentaires	3,1 g

Source : Brault-Dubuc M. et Caron Lahaie L. *Valeur nutritive des aliments*, 2003.

Les calories, les protéines, les glucides, les lipides et fibre alimentaires sont des rations de la patate douce. Et nous constatons aussi que le taux de glucide est plus élevé par rapport aux autres.

§2- Généralités sur la farine

La farine est une poudre obtenue en broyant et en moulant des céréales ou des graines ou des tubercules. La farine issue de céréales contenant du gluten, comme le blé, est un des principaux éléments de la nourriture de tous les peuples du monde. Elle est à la base de la fabrication des pains, des pâtes, des crêpes, des pâtisseries et de plusieurs mets préparés.

Aujourd'hui, d'autres farines enrichissent la gamme de produits. Il s'agit des farines de carotte, de patate douce, d'igname, de manioc, de maïs... Parmi ces différents types de farine, nous avons la farine de patate douce. Une initiative du propriétaire actuel, désireux de diversifier sa production et ainsi rendre son entreprise plus rentable.

Il existe trois Types de farines¹ :

- ✓ Farines alimentaires²
- ✓ Farines de survie³
- ✓ Autres farines⁴

A- Farines alimentaires

Tableau n°V: Types de Farines alimentaires

<ul style="list-style-type: none">• Besan• Farine ordinaire de blé<ul style="list-style-type: none">◦ Farine de froment◦ Semoule de blé◦ Son de blé◦ Farine complète• Farine de châtaigne• Farine de cossettes d'igname• Farine d'engrain ou Farine de petit épeautre• Farine d'épeautre• Farine de fèves• Farine fermentante	<ul style="list-style-type: none">• Farine de gruau• Farine de haricots• Farine de lait• Farine de lentilles• Farine de lin• Farine de kamut• Farine de maïs<ul style="list-style-type: none">◦ Farine de maïs bleue• Farine de malt• Farine de manioc• Farine de matza• Farine de banane• Farine de patate douce	<ul style="list-style-type: none">• Farine de millet• Farine panifiable• Farine de pois chiche• Farine de pommes de terre• Farine de quinoa• Farine de riz<ul style="list-style-type: none">◦ Son de riz• Farine de sarrasin• Farine de seigle• Farine de soja• Farine d'orge
---	--	--

Source: fr.wikipedia.org/wiki/Farine, année 2010

D'après ce tableau, nous constatons qu'il y a beaucoup de types de farine alimentaires, mais notre projet se consacre à la production de farine de patate douce, dans le district de Vatomandry qui est riche en matière première, et aucune entreprise ne pratique ce genre d'activité.

B- Farines de survie

La farine ne provient pas uniquement des céréales et des graines. On peut consommer par exemple des écorces comestibles ou des racines. Ces farines ne sont pas utilisées dans les pays du Nord ni vendues sur le marché.

C- Autres farines

A part ces deux types de farine cités ci-dessus, nous allons voir, dans le tableau ci-après, les autres types de farine.

¹ http://fr.wikipedia.org/wiki/Farine#types_de_farine

² http://fr.wikipedia.org/wiki/Farine#farines_alimentaires

³ http://fr.wikipedia.org/wiki/Farine#Farines_de_survie

⁴ http://fr.wikipedia.org/wiki/Farine#Autres_farines

Tableau n°VI: Autres types de produits

<ul style="list-style-type: none">• Farine de chanvre• Farine animale• Farine d'avoine	<ul style="list-style-type: none">• Farine de bois• Farine de lin	<ul style="list-style-type: none">• Farine d'orge• Farine de poisson
--	--	---

Source: fr.wikipedia.org/wiki/Farine, année 2010

Nous constatons que les sept éléments cités dans le tableau ci-dessus sont des types de farine autres que la farine alimentaire et la farine de survie

Section III : Renseignements généraux

§1-Renseignements généraux sur l'entreprise

A- Cadre juridique de l'entreprise

Tout d'abord, une entreprise individuelle est une entreprise qui n'a qu'un seul dirigeant, et surtout, qui n'a pas de personnalité morale, bien qu'elle soit inscrite au répertoire des métiers ou au registre du commerce et des sociétés. ...

En résumé, exploiter une entreprise signifie: exercer une activité économique organisée, à caractère commercial ou non, seul ou avec d'autres personnes.

L'entreprise individuelle n'a ni de personnalité juridique, ni de patrimoine distinct du propriétaire de l'entreprise. Il possède personnellement tous les actifs, il dirige, il perçoit tous les revenus, et il assume toutes les responsabilités financières et administratives.

La constitution de l'entreprise individuelle doit se faire par la déclaration d'immatriculation, sauf si le nom de l'entreprise inclut le nom et le prénom du propriétaire.

B- Identité de l'entreprise

Notre entreprise est dénommée SOA Farine, c'est une entreprise individuelle. Elle sera créée au sud de la ville de Vatomandry, qui est à environ 3 km du centre ville, sur la route vers la commune rurale de Tsarasambo ; est spécialisée dans la fabrication de poudre de patate douce. L'entreprise a pour but de lutter contre la malnutrition, grâce aux calories que contient la patate. Elle est une entreprise individuelle avec 14 employés qui ont leurs propres tâches bien

distinctes. Nous allons voir, dans le tableau ci-après, la fiche signalétique du projet, qui illustrera l'identité de l'entreprise.

Tableau n°VII: Fiche signalétique de l'entreprise.

Nom de l'Entreprise	SOA Farine
Type d'entreprise	Individuelle
Coût du Projet	100 000 000 Ar
Production annuelle	75.000 kg de farine à la première année soit 3000 sacs de 25 kg
Effectif du personnel	14

Source : Notre propre estimation, année 2010

Ce tableau résume les renseignements nécessaires de la firme comme le coût du projet, l'effectif du personnel qui participe à la production de farine de patate douce.

C- Avantages et inconvénients de l'entreprise individuelle

Les avantages de l'entreprise individuelle sont la simplicité, la souplesse, le coût peu élevé, et le non partage des profits... Alors que les inconvénients sont plutôt situés au niveau de la responsabilité personnelle, le financement limité et la précarité de l'entreprise individuelle...

D- Durée et siège social

La société sera constituée pour une durée de quatre vingt dix neuf ans, à compter du jour de son immatriculation au Registre de Commerce et des Sociétés. Son exercice social s'étend du 1er janvier au 31 décembre de chaque année.

L'entreprise SOA Farine, futur producteur de farine de patate douce, aura son siège social à Vatomandry.

E- Capital social de l'entreprise

Le capital social, appelé souvent plus simplement le capital, désigne, en comptabilité, un ensemble de ressources (un « capital ») apporté à une organisation (entreprise, association...).

En d'autres termes, « c'est l'ensemble des apports en nature ou en numéraire dont dispose une entreprise pour exercer son activité »¹. Il fait partie aussi des moyens de financement à la disposition de l'entreprise, au même titre que les emprunts contractés auprès des établissements de crédit, ou que les dettes envers les fournisseurs. Ainsi, pour démarrer la nouvelle activité, le capital social de notre entreprise est fixé à quatre vingt millions d'Ariary.

§2-Renseignements généraux sur le projet

A- Titre du projet

Comme cet ouvrage l'indique, il s'agit d'une « MISE EN PLACE D'UN PROJET DE CRÉATION D'UNE PETITE MINOTERIE À BASE DE PATATE DOUCE DANS LE DISTRICT DE VATOMANDRY», dénommée « SOA Farine ». Notre petite minoterie est une entreprise industrielle qui a pour activité de transformer les tubercules en farine, notamment la patate douce.

B- Définition d'un projet

Un projet est un ensemble d'activités, dans un délai déterminé, à l'aide d'une ressource et moyen limités, mais ainsi que de mettre en œuvre ces activités, de façon cordonnée, avec des méthodes ou des procédés, dans le but d'atteindre un objectif. Un projet est donc un ensemble de tâches cohérentes, liées, limitées dans le temps, dans le coût et dans l'espace.

C- Choix du projet

Le projet envisagé consiste à créer une entreprise de fabrication de farine de patate douce. Le choix a été fixé après la confirmation de la combinaison optimale de la décision d'investissement, de financement, et aussi sa contribution sur le plan social. Cette présentation nous permet de tirer que le choix d'un projet doit reposer sur son utilité économique et social.

D- Choix d'implantation

Le projet sera implanté dans le district de Vatomandry. Cette zone est dotée d'une potentialité en ressources naturelles.

¹ Vololonirina RAVELOSON, « cours gestion comptable », troisième année gestion, Université de Toamasina, année 2007.

Notre choix de l'endroit est justifié par les opportunités suivantes :

- ✓ L'abondance des matières premières dans cette zone ;
- ✓ la présence d'une typologie de clientèle intéressée aux produits ;
- ✓ la disponibilité d'espace de terrain prêt à l'installation du site ;
- ✓ la viabilité de l'endroit, par la possibilité de jonction à la route et à l'approvisionnement facile en eau et électricité ;
- ✓ la disponibilité de mains d'œuvre destinées à travailler dans le cadre du projet.

E- Objectifs du projet

L'objectif est d'améliorer le niveau de vie de la population paysanne, en se fixant sur l'augmentation de la production de patate douce, dans la zone d'exploitation, c'est-à-dire convaincre les paysans à pratiquer les techniques culturelles modernes, qui peuvent atteindre jusqu'à 50 tonnes à l'hectare, pour avoir un maximum de revenus.

De plus, notre objectif est de devenir une grande entreprise, dans le district de Vatomandry, sur le plan de la production et de la commercialisation de farine de patate douce. En outre, en tant que projet à but lucratif, l'objectif est d'accroître le chiffre d'affaires et le profit.

F- Intérêt du projet

La réalisation de ce projet contribue à la lutte contre la pauvreté, qui consiste principalement à asseoir les bases d'un développement humain durable. Il contribue aussi à la satisfaction des clients vis-à-vis des produits offerts. Il permet d'offrir des emplois pour vivre et pour améliorer le niveau de vie des habitants. Enfin, ce projet permet également d'améliorer le secteur secondaire, notamment l'industrie, au niveau de la zone d'exploitation, et de contribuer efficacement à la croissance de l'économie régionale et nationale.

CHAPITRE II. ÉTUDE DE MARCHÉ ET ASPECTS MARKETING

Ce présent chapitre contient trois sections qui seront abordées et traitées successivement ci-après:

Section I : Apparence générale du marché

A- La notion de marché

a) Définition

« Au sens économique, le marché est le lieu de rencontre de l'offre et de la demande ; au sens commercial large, le marché comprend tout l'environnement d'un produit ou d'une entreprise : fournisseurs, clients, banques, Etat, réglementations, technologie ; au sens commercial étroit, le marché est l'ensemble des consommateurs d'un produit, sur un territoire géographique délimité, et sur un laps de temps précis »¹.

b) Classification des marchés

La classification des marchés repose sur différents critères :

Tableau n°VIII: Classification des marchés selon les différents critères

Critères	Marchés
La destination du produit	Marché des biens de consommation, des biens de production...
La nature physique du produit	Marché des biens industriels, des produits agricoles, des prestations de services...
Le degré de développement du marché	Marché nouveau, marché porteur, marché saturé...
La périodicité	Marché saisonnier, marché permanent
L'ampleur géographique	Marché local, régional, national, mondial...

Source : Notre propre recherche, année 2010

Ce tableau nous montre la classification des marchés, selon les différents critères, tels la destination du produit, la nature physique du produit, le degré de développement du marché, la périodicité et l'ampleur géographique.

¹ Gabriel RANDRIAMAHEFA, *Cours Microéconomie*, 1^{ère} année gestion, Université de Toamasina, année 2005.

c) Marché amont et marché aval

Le marché amont est constitué des fournisseurs de l'entreprise. Ceux-ci sont généralement gérés en fonction de critères précis afin de favoriser la concurrence et répartir les risques. Le marché aval englobe les prescripteurs, les clients et les distributeurs. Les clients peuvent être subdivisés en clients actuels, clients de la concurrence et non consommateurs (absolus ou relatifs).

B- La segmentation du marché

a) Définition

La segmentation est une technique de découpage du marché, consistant à isoler des groupes de consommateurs ayant des comportements ou des habitudes d'achat homogènes. La segmentation permet d'adapter les actions mercatiques à chacun des groupes ainsi constitués.

b) Les critères de segmentation

Parmi les principaux on trouve :

Tableau n°IX : Critères de segmentation

Critères	Contenu
Socio-démographique	Age, sexe, nationalité, profession et catégorie sociale, revenu, origine ethnique...
Géographiques	Lieu, climat, location géographique des unités de production...
Comportementaux	Lieu d'achat, importance, occasion et fréquence des achats, fidélité à une marque...
D'équipement	Équipement en congélateur, en magnétoscope, type d'habitat...
Psycho-sociaux	Personnalité, style de vie, niveau d'instruction, taille du ménage...

Source : Notre propre recherche, année 2010

D'après ce tableau, nous constatons qu'il y a plusieurs critères de segmentation, et chaque critère a différents contenus.

c) Le couple produit-marché

L'identification de segments permet d'adapter les produits aux besoins du client; on obtient donc des couples produits-marché. Cette méthodologie est appelée segmentation stratégique. A un type de demande s'associe un type de produit.

Dans ce cas la segmentation concerne donc tant la demande (les consommateurs) que l'offre (les produits). Elle permet à l'entreprise de mieux cibler ses clients, et de mettre au point les actions commerciales adaptées à leurs attentes.

Une bonne segmentation doit ainsi remplir plusieurs conditions :

- ✓ les segments doivent être homogènes et distincts entre eux,
- ✓ chaque segment doit pouvoir être exploité en terme de chiffre d'affaires et de marge,
- ✓ les segments doivent pouvoir être accessibles à une communication.

C- L'étude de marché

a) Définition

L'étude de marché est la collecte d'informations sur un marché. En fonction de ses besoins d'informations, l'entreprise peut s'interroger sur l'offre, la demande ou l'environnement.

L'offre : son étude amène à poser de nombreuses questions. Quelques exemples :

- ✓ Qui sont les concurrents ? (nombre, taille, chiffre d'affaires, marques...)
- ✓ Quelle est leur politique commerciale ? (cible, objectifs, forces, faiblesses, projets, réseau de distribution...)
- ✓ Qui sont les distributeurs du produit ? (magasins spécialisés, grande distribution...)

La demande : elle émane des consommateurs ou des entreprises. Quelques exemples de questions :

- ✓ Qui sont les clients ? (âge, sexe, lieu d'habitation, style de vie, revenus...)
- ✓ Quelles sont leurs motivations d'achat ? quels sont leurs freins ?
- ✓ Quand achètent-ils ? (période d'achat, fréquence,...)
- ✓ Quelle image ont les consommateurs de l'entreprise ?
- ✓ Quel profil de consommateurs, (âge, sexe, comportement...), besoins des clients, réaction...

L'environnement : il est parfois considéré comme le facteur d'opportunités ou de menaces le plus important pour l'entreprise.

b) Les objectifs de l'étude de marché

Tableau n°X: Objectifs de l'étude de marché

Objectifs	Informations à collecter
Connaître les caractéristiques et les besoins de la clientèle pour la satisfaire au mieux	Profil, motivation, comportement des consommateurs
Modifier un produit existant et pour cela obtenir des suggestions	Réactions des consommateurs par rapport au prix, à la qualité ou aux caractéristiques du produit actuel
Concevoir un nouveau produit	Produits des concurrents, prévisions d'évolution du marché, besoins des consommateurs
Tester un nouveau produit	Ventes sur le marché test, réactions des consommateurs
Connaître les contraintes et les opportunités du marché	Situation des secteurs d'activité, position des concurrents, réglementation...
Analyser les ventes et établir des prévisions	Volumes, fréquence, période des achats
Evaluer la notoriété et l'image de l'entreprise	Connaissance et perception des produits par les consommateurs

Source : Notre propre recherche, année 2010

Ce tableau parle des différents objectifs de l'étude de marché, et ces objectifs sont très importants, car c'est à partir des objectifs qu'on peut connaître les informations à collecter.

c) Les principales techniques de l'étude de marché

En règle générale on distingue trois grands types d'études :

- ❖ les études documentaires: Elles font appel aux :
 - ✓ sources internes à l'entreprise : fichiers, statistiques, courriers des consommateurs, rapports d'activité...
 - ✓ sources externes : presse, bases de données, rapports d'organismes spécialisés, études diverses...
- ❖ les études quantitatives : On en distingue trois grands types :
 - ✓ le recensement : étude de tout le public concerné par un produit.
 - ✓ le sondage : il consiste à déterminer un échantillon représentatif d'une population complète et à le questionner.
 - ✓ le panel : c'est un échantillon représentatif d'une population, qui est étudié de façon permanente, de façon à suivre l'évolution de son comportement.
- ❖ Les études qualitatives: Elles se réalisent grâce à différentes

techniques:

- ✓ le sondage
- ✓ l'entretien en face à face
- ✓ la réunion de groupe
- ✓ les observations de comportement
- ✓ les techniques comparatives de produits

d)- Part de marché visé

« La part de marché d'un produit, d'un service, ou même d'une entreprise est la comparaison entre le chiffre d'affaires (ou alternativement le nombre d'unités vendues, le nombre de clients, etc.) par rapport au même critère pour l'ensemble des entreprises présentes sur un marché donné »¹. Elle est un indicateur clé qui permet de préciser l'importance d'un produit, d'une marque, ou d'une société, sur son marché, pour une période donnée.

La part de marché (PDM) se calcule en divisant les ventes d'un produit par les ventes totales du marché. La part de marché évolue en permanence et est donc dépendante d'une période donnée.

Notre entreprise vise donc jusqu'à 15% du marché, au départ, en matière de fabrication de farine de patate douce.

D- Notion et définition de la concurrence

Etymologie : du latin "concurrere", courir avec.

La concurrence est une compétition, une rivalité entre des personnes, des entreprises, etc., qui ont le même objectif, qui consistent à le même avantage.

En matière d'économie, la concurrence est une forme d'organisation sociale des relations, où domine un souci d'égalité des positions dans la relation économique entre celui qui offre (vendeur) et celui qui demande (acheteur).

La libre concurrence est un système économique où chacun dispose de la liberté d'exercer une activité, de produire et de vendre aux conditions qu'il souhaite, et où l'Etat n'intervient que pour garantir le libre jeu des règles de l'économie (interdiction des abus de position dominante et des ententes).

¹ fr.wikipedia.org/wiki/Part_de_marché

La concurrence est parfaite, si les offreurs de produits ou de services vendent au prix du marché, aucun d'entre eux ne disposant du pouvoir de fixer les prix ou d'influencer les décisions des autres acteurs. Le prix résulte alors de l'affrontement et de la négociation de l'ensemble des acteurs.

Les conditions théoriques nécessaires à une concurrence parfaite sont :

- ✓ L'atomicité : les acheteurs et les vendeurs sont suffisamment nombreux pour qu'une décision individuelle ne puisse conduire à une variation de l'offre ou de la demande.
- ✓ L'homogénéité des produits : les biens échangés sont semblables en qualité et en caractéristiques ; un produit de meilleure qualité constitue donc un autre marché.
- ✓ La transparence de l'information sur tous les agents et sur le bien échangé.

La concurrence est imparfaite si l'un des acteurs (monopole) ou un groupe d'acteurs (oligopole) a la possibilité de fixer un prix, une quantité ou une qualité.

Les atteintes à la concurrence:

- ✓ accords entre entreprises visant à limiter la concurrence qu'elles pourraient se faire entre elles;
- ✓ concentrations d'entreprises pouvant conduire à des positions dominantes ;
- ✓ concurrence déloyale ou abus de concurrence.

Section II : Analyse de l'offre et de la demande

Dans cette section, nous allons voir, successivement, ci-après, l'analyse de l'offre, de la demande et de la loi de l'offre et de la demande.

§1- Analyse de l'offre

A- Définition et notion de l'offre

« L'offre est la quantité d'un bien ou d'un service qui peut être vendue sur le marché, à un prix donné »¹. L'offre est, en résumé, une relation entre le prix et la quantité dans la production. Lorsque des manufactures doivent augmenter leur

¹ Janine BREMON et Alain GELEDAN, « *Dictionnaire économique et social* », éditions HATIER, 1981, page 234.

capacité de production, le prix des nouveaux produits augmente. La notion d'offre englobe les producteurs et les distributeurs. L'analyse de l'offre peut se faire selon différents critères :

- ✓ La part de marché : elle s'évalue en volume ou en valeur :
 - ➲ volume : volumes vendus par l'entreprise/volume vendus par l'ensemble des entreprises sur le marché
 - ➲ valeur : CA de l'entreprise/CA total de toutes les entreprises sur le marché
- ✓ Le taux d'évolution des ventes : c'est le pourcentage d'évolution des ventes, sur une période prédéfinie.
- ✓ L'image et la notoriété : l'image correspond à la perception qu'ont les consommateurs d'une marque ou d'une entreprise. La notoriété représente le nombre de personnes qui connaissent l'entreprise
- ✓ Le positionnement : le positionnement est la situation d'un produit ou d'une entreprise sur un segment de marché. Il se détermine par rapport à la concurrence.

B- Étude de l'environnement de l'offre

L'environnement de notre offre est libre, du fait de l'absence des autres opérateurs sur ces articles de patates en poudre. Sur le plan de la réglementation de ce produit, il n'y a aucune disposition juridique empêchant la transformation des patates en poudre. Un tel produit est autorisé par la loi, les patates en poudre sont donc des produits licitent. Ensuite, le gouvernement exige « une économie à forte croissance » et la promotion de l'entrepreneuriat; notre projet contribuera alors certainement à la promotion de l'emploi et à la satisfaction des consommateurs.

C- Caractéristiques de l'offre

En général, l'offre se distingue soit :

- en offre stratégique pour les produits stratégiques comme les produits d'exportation (café, poivre, girofle, vanille etc.). En fait, ce sont des produits créateurs de beaucoup de devises, sans oublier le Tourisme.
- en offre politique concernant les biens et services comme les produits de base à savoir le riz et autres PPN.

-en offre tactique lorsqu'on s'intéresse aux produits intermédiaires comme les fournitures consommables.

Ainsi, nos patates en poudre, font partie de l'offre politique, par le fait que les boulanger les acheter pour les transformer en pain, cela intéresse beaucoup de personnes. Nos poudres de patate ont pour caractéristiques l'existence de gammes comme : la poudre de patate en sac de 25 kg.

§2- Analyse de la demande

A- Définition et notion de la demande

La demande est la somme des produits ou des services que les consommateurs sont disposés à acquérir, en un temps, et à un prix donné. De plus, elle est la quantité d'un produit ou d'un service que les acheteurs sont disposés à prendre à un prix donné

Elle est composée de toutes les personnes qui exercent une action dans l'acquisition du produit : consommateurs utilisateurs, consommateurs acheteurs, prescripteurs. Mais la demande ne se limite pas aux clients actuels de l'entreprise ; elle inclut également les clients potentiels :

- ✓ les clients de la concurrence,
- ✓ les non consommateurs relatifs (qui ne consomment pas encore, mais sont susceptibles de le faire).

La demande se mesure grâce à différents indicateurs :

- ✓ La demande en volume : quantité moyenne achetée par personne x nombre d'acheteurs
- ✓ La demande en valeur : prix d'un produit x quantités totales achetées
- ✓ Le taux de pénétration : nombre de produits en service x 100) / marché potentiel du produit
- ✓ Le taux d'équipement : nombre de produits en service x 100) / ensemble des consommateurs potentiels
- ✓ Le taux de renouvellement : quantité des achats de renouvellement x 100) / ensemble des achats
- ✓ Le parc : nombre de biens en service à une période donnée

B- Situation de la demande

La demande n'est autre que des besoins solvables sur un marché. L'analyse de la demande sur le marché de notre entreprise consiste alors à mesurer les consommations (demande intérieure), car une demande apparaît, lorsqu'il y a vouloir et pouvoir d'achat à ces prestations. Cependant, leurs caractéristiques et l'estimation de leur volume nous seront indispensables. En effet, ces caractéristiques correspondent aux aspects qualitatifs des besoins à satisfaire, c'est-à-dire le vouloir d'utiliser les patates en poudre, que nous allons leur offrir. Tandis que l'estimation du volume de la demande se confond avec les aspects quantitatifs de ces produits à fournir par notre entreprise. Pour le cas de la demande à Vatomandry, les besoins en patate font partie des souhaits en produits de première nécessité (PPN).

C- Comportement de la clientèle

Le comportement de la clientèle ne se matérialise pas dans la façon d'agir face à nos produits (patate en poudre). La plupart du temps, les boulangeries, les pâtisseries utilisent toujours la farine de blé comme base de matière première pour la fabrication des pains, des cakes... Mais il y a d'autres types de matière première qu'on peut transformer en pain comme la farine de maïs, la farine de manioc, etc. Ainsi, à l'avenir, la réalisation de notre entreprise conduira les boulanger, les pâtissiers dans la ville de Vatomandry à s'habituer aux produits de patate en poudre, comme matières très importantes pour la fabrication des pains et des cakes.

§3- La loi de l'offre et de la demande

Selon la théorie développée par Alfred Marshall, la confrontation de l'offre et de la demande, dans un marché concurrentiel, permet de prédire à la fois le prix et les quantités de biens échangés (produits manufacturés, matières premières, obligations, actions...) Ce point d'équilibre théorique correspond au prix pour lequel les vendeurs sont disposés à fournir la même quantité de biens, que les acheteurs veulent acquérir. Cela suppose que les acteurs aient un comportement rationnel et soient uniquement préoccupés par le prix. En outre, la concurrence doit être parfaite (atomicité de l'offre et de la demande, produits identiques, information rapide et complète de tous les acteurs, etc.)

La différence essentielle tient au fait que si l'offre et la demande sont des quantités, elles peuvent augmenter ou diminuer; on dira donc que la demande augmente lorsque la quantité des produits achetés augmentera, et on dira que l'offre augmentera, lorsque la quantité de produits vendus augmentera.

Section III : Stratégies et politiques marketing

§1- Définition de marketing, mercatique

Etymologie : de l'anglais marketing, dérivé du verbe to market, faire son marché, acheter et vendre, lui-même venant du français marché. "Mercatique" a la même origine que le mot "marché", qui vient de l'italien mercante, marchand.

Le terme français recommandé, mais peu usité en entreprise, pour "marketing" est "mercatique". On utilise parfois "marchéage". Au sens large, on peut aussi parler de "commercialisation".

Le marketing (ou la mercatique) désigne l'ensemble des méthodes et techniques qui cherchent à déterminer l'offre de produits et de services d'une entreprise, en fonction des attentes et attitudes des consommateurs, et à faciliter la commercialisation, dans les meilleures conditions de profit. Basé sur la connaissance du marché, le marketing définit la stratégie commerciale selon toutes ses composantes : études de marché, produits, prix, publicité, relations publiques, communication, distribution.

Le marketing englobe tout le cycle de vie d'un produit ou d'un service :

- création (étude de marché, design, recherche et développement),
- fabrication (processus, contrôle qualité, ...),
- commercialisation (type de distribution, mode de communication, étude de satisfaction, marge dégagée, prix final),
- durée de vie.

Le marketing stratégique est la démarche d'analyse et de réflexion pour réaliser l'adéquation de l'offre à la demande, en s'inscrivant dans la stratégie de l'entreprise.

Le marketing opérationnel est la mise en œuvre, sur le terrain, des décisions d'orientation prises au niveau du marketing stratégique.

« Le marketing est l'effort d'adaptation des organisations à des marchés concurrentiels, pour influencer en leur faveur le comportement de leurs publics, par une offre dont la valeur perçue est durablement supérieure à celle des concurrents »¹.

§2- Stratégies marketing adoptées

Pour que l'entreprise soit efficace dans son marché, le marketing lui offre une démarche intellectuelle rigoureuse d'élaboration des politiques de marketing. En effet, le marketing est une discipline qui cherche à satisfaire le ou les désirs et besoins du consommateur (clients intéressants à la poudre de patate douce) ou de groupes de consommateurs (segment marketing), et à assurer la commercialisation des biens à offrir (produits alimentaires), proposés dans les meilleures conditions de profit. Ensuite, la stratégie « Pull » consiste à communiquer à l'attention du consommateur final (ou du prescripteur), en lisant notamment la publicité, pour l'attirer vers le produit. Alors que la stratégie « Push » vise à pousser le produit vers le consommateur, à l'aide notamment de la force de vente, de la promotion et/ou en stimulant les intermédiaires de la distribution. Et enfin, nous allons voir le marketing pull et push:

A- Marketing PULL

Le marketing PULL c'est lorsqu'une entreprise possédant de grands moyens financiers, fait une analyse des besoins actuels de la clientèle, à l'aide de questionnaires, par téléphone, ou sur son site Internet, par exemple. Elle veut savoir qu'est ce qui correspond le mieux à la demande actuelle. Elle a une équipe marketing qui connaît parfaitement le marché.

L'entreprise lance ensuite son produit sur le marché et diffuse de la publicité sur les grandes chaînes de TV et sur Internet, pour encourager les gens à s'intéresser à ses nouveaux produits.

B- Marketing PUSH

Nous avons ici plutôt affaire à une entreprise qui n'a pas de moyens financiers illimités et qui n'est pas forcément très connue de la clientèle.

Pour vendre ces produits, elle va faire de la communication au distributeur

¹ Yves CHIROUZE « *le marketing stratégique* », Paris 1995, Ed, marketing copyright, page 56.

et non pas au client (marketing PULL -> tire le client en communiquant directement avec lui) et l'entreprise va demander au distributeur de faire, par exemple, des offres de promotion (2 produits pour le prix d'un) appropriés au marché (c'est le distributeur qui connaît mieux le marché que l'entreprise ayant créé le produit).

L'entreprise communique avec le distributeur, et le distributeur informe l'entreprise sur les besoins du marché etc. L'interlocuteur de l'entreprise c'est le distributeur, et non pas le client directement, contrairement au marketing PULL.

§3- Mode de commercialisation

Dans ce mode de commercialisation, nous pourrions comprendre le mécanisme de la mise à la disposition du marché de nos produits. Ainsi, nous allons voir les produits, les prix, la place de distribution et la publicité de notre entreprise.

A- Produits

La politique de produit de notre entreprise procédera à tracer la structure générale de la gamme de nos produits et les caractéristiques principales de chacune des gammes. En effet, nos gammes sont multiples, mais nous ne parlerons que de patate douce en poudre, en sac de 25 kg. Ainsi, le nom de la marque est SOA Farine, qui sera écrit sur l'emballage. Quant à sa gamme, son Responsable marketing et Commercial l'élargirait pour affronter les aspects dialectiques du marché.

B- Prix

La politique de prix repose sur la zone ou fourchette de prix retenue pour chaque gamme de nos offres. A cause de l'absence de concurrents sur le marché dans le marché de Vatomandry, compte tenu de la maîtrise des coûts, notre entreprise SOA Farine pourra afficher les tarifs ci-après, pendant les cinq premières années:

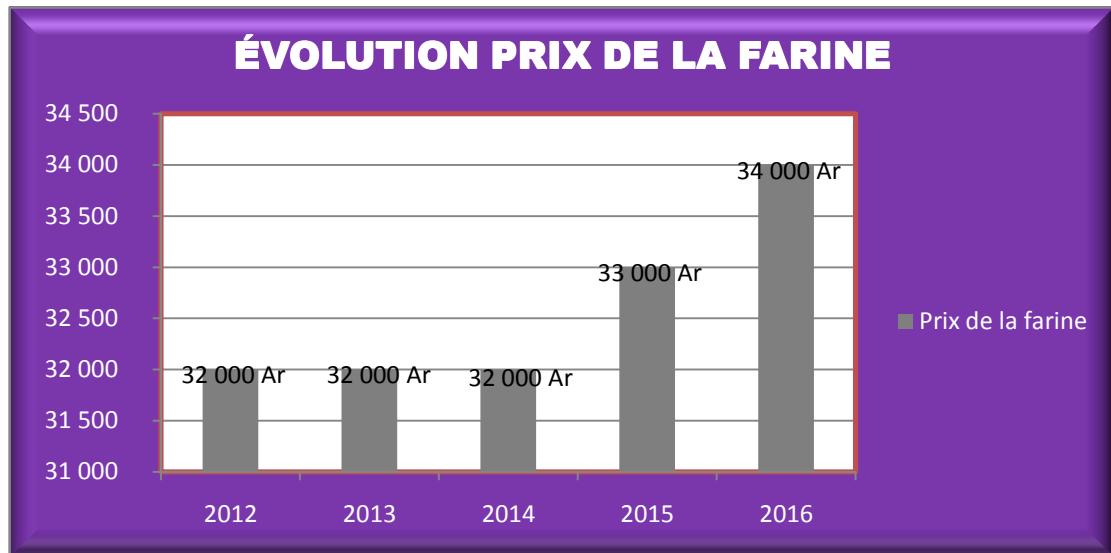
Tableau n°XI: Prix d'un sac de 25 kilogramme de produit fini (en ariary)

Années	2012	2013	2014	2015	2016
Farine de patate douce en sac de 25 kg	32 000	32 000	32 000	33 000	34 000

Source : Notre propre estimation, année 2010

Nous espérons, dans ce projet que les coûts et prix qu'on établira seront à la portée des clients. Ainsi, le prix est la seule variable du marketing mix permettant de réaliser du revenu pour l'entreprise SOA Farine. Nous allons voir, dans le graphique ci-après, l'évolution du prix du produit.

Graphique n°2 : Présentation de l'évolution du prix du produit fini



Source : Notre réflexion personnelle, année 2010

Ce graphique confirme que la première augmentation du prix de la farine commence à partir de la quatrième année d'activité, c'est-à-dire à partir de 2015 et une deuxième augmentation en 2016.

C- Place de distribution

La politique de distribution et de vente (choix des canaux de distribution, politique de marge et d'exclusivité, taille et organisation de la force de ventes). Cette politique sera confiée aux agents responsables de distribution et de vente. Il va y avoir également un jeu de marges, par le responsable marketing. Au départ, notre entreprise aura un unique point de vente. Plus tard, lorsque l'entreprise SOA sera en croissance, elle décentralisera par ses points de vente dans tous les quartiers de Vatomandry.

D- Publicité¹

Etymologie : du latin *publicus*, qui concerne tout le monde, qualité de ce qui est publié.

¹ fr.wikipedia.org/wiki/Publicité

Sens 1 - La publicité est le caractère de ce qui est public.

Sens 2 - La publicité désigne l'ensemble des actions mises en œuvre par une entreprise commerciale ou industrielle, pour faire connaître ses produits ou services, et en promouvoir la vente. Son but premier est d'attirer l'attention, puis d'influencer le choix des consommateurs.

"Constitue une publicité toute inscription, forme ou image, destinée à informer le public ou à attirer son attention."¹

On distingue :

- ✓ la publicité commerciale qui cherche à faire connaître un produit, à convaincre qu'il est meilleur que ses concurrents, à inciter le consommateur à l'acheter. Elle vise parfois à créer un nouveau besoin.
- ✓ la publicité de marque qui met l'accent sur l'image de la société et sa notoriété.

« Le mot publicité désigne aussi les moyens et les supports (ou médias) utilisés pour les actions publicitaires »²:

- ✓ affiches sur la voie publique,
- ✓ annonces dans un journal,
- ✓ prospectus dans les boîtes aux lettres,
- ✓ spots publicitaires à la télévision, à la radio ou au cinéma,
- ✓ parrainage ou sponsoring,
- ✓ publicité sur le lieu de vente,
- ✓ banderoles interactives sur Internet,
- ✓ courriers électroniques (spam).

Les formes les plus anciennes de publicité étaient les enseignes peintes ou gravées sur un bâtiment.

Une campagne publicitaire s'adresse à une cible (catégorie de public qu'elle veut toucher) et s'appuie sur une accroche (façon dont l'attention du public sera attirée).

¹ (Article 3 - Loi n°79-1150 du 29 décembre 1979)

² Philippe KOTLER et Bernard DUBOIS, « *Marketing management* », 6^{eme} éditions, PUBLI-UNION, 1989, page 564.

CHAPITRE III : ÉTUDE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET

Section I: Aspects techniques du projet

§1- Organisation de la production

A- But de la culture

La patate douce est cultivée pour ses tubercules qui servent d'alimentation pour l'homme. On peut les préparer de très nombreuses façons : bouillis, frits, cuits sous la cendre. On peut aussi les consommer crus. Certaines variétés sont riches en amidon. Les tiges et les feuilles ont un grand intérêt pour les animaux comme fourrage vert ou comme fourrage sec.

B- Préparation du sol et plantation

a) Préparation du sol

La période la mieux indiquée pour la mise en terre est celle de juillet-août.

Faire des buttes ou des sillons bien épais.

Matériel de la plantation : bouture de 30 cm de longueur.

b) Plantation

La culture de la patate se fait sur des billons de 75 cm de large, d'une hauteur d'au moins 30 cm. Laisser 15 cm de chaque côté du billon lors de la mise en terre des boutures ; cela évite aux tubercules de pousser en dehors du billon et d'être blessés lors des opérations de sarclage. En outre, cela évite aussi aux tiges d'envahir les sillons, et de rendre difficile toute opération champêtre. C'est le système dit de « planting à plat ». La patate est peu exigeante, l'utilisation du compost ne lui serait que bénéfique. Toutefois, la culture est impossible sur un sol argileux. Il faut un sol léger.

La mise en place se fait par bouturage de fragments de tige de 30 à 40 cm, portant 3 à 4 bourgeons.

On compte 30.000 boutures par hectare, espacées de 30 à 40 cm sur la ligne et 1 à 1,5 cm entre les lignes.

Les boutures doivent être prélevées sur des plants sains (exempts de viroses)

Les feuilles sont supprimées sur 2 nœuds (partie à enterrer).

Les boutures seront disposées obliquement. Par emplacement, on peut mettre 1 à 3 boutures. Avec 3 boutures, le sol est couvert plus rapidement, et on n'a pas à faire de remplacement

Enfouir les 2/3 de bouture dans le sol et situer à 10 cm du sol.

C- Entretien et fumure

L'entretien se limite à 2 à 3 sarclages en début de végétation, et la fumure organique enfouie lors de la préparation du sol donne de bons résultats.

D- Récolte

La récolte de la patate douce est fonction de la date de plantation, de la variété et des conditions de culture.

Pour une bonne conservation des tubercules, la récolte doit être effectuée avec précaution. Elle doit se faire au moment où les tiges et les feuilles commencent à jaunir, sinon les rendements ne seront pas satisfaisants et les tubercules se conserveront mal. La récolte tardive donne des tubercules fibreux, qui ont mauvais goût, et sont attaqués par le charançon de la patate douce et certaines pourritures. Suivant les variétés, ce stade se produit entre 4 à 7 mois après la mise en place.

Variétés améliorées : après 4 à 5 mois

Variétés locales : après 6 à 7 mois

E- Rendements escomptés

« Les rendements en culture traditionnelle sont de l'ordre de 4 à 10 tonnes à l'hectare. Ils peuvent atteindre 45 à 50 tonnes à l'hectare, en respectant les techniques culturales, et avec une fumure organique convenable »¹.

F- Facteurs de pertes d'après-récolte

Les tubercules de la patate douce ont une peau assez fragile qui les rend relativement vulnérables. Néanmoins, ils se conservent bien pendant plusieurs

¹ Enquête effectuée auprès des paysans à Vatomandry, Juin 2010

mois, si l'on utilise des techniques de conservation adéquates, y compris le stockage en conditions climatiques contrôlées (ce qui veut dire une température de 13 à 16 °C et une humidité relative de 85 à 90 %). La plupart des producteurs africains ne peuvent pas assurer ces conditions, ce qui entraîne une augmentation du taux de respiration et, partant, des pertes physiologiques élevées. La période de stockage est par conséquent limitée à un ou deux mois au maximum.

a) Maladies

Les patates douces sont attaquées par un certain nombre de pourritures, parmi lesquelles figure la pourriture noire causée par le champignon *Ceratocystis fimbriata*. Cette maladie, qui a été observée en Afrique de l'Ouest, est particulièrement dangereuse, car elle se manifeste aussi bien au champ que dans le magasin. Au champ, on observe un jaunissement des jeunes feuilles et un noircissement des parties souterraines de la tige. Sur les tubercules se développent des trous sombres de forme circulaire. Les tubercules attaqués par cette maladie produisent des toxines que l'on appelle ipomea-marone et ipomeamaronol et qui résistent à la cuisson. Les mesures de lutte recommandées sont : le choix de variétés tolérantes, la rotation des cultures avec la patate tous les 4 à 5 ans seulement, et le strict respect de certaines mesures d'hygiène telles que l'utilisation de matériel de plantation sain, et l'emploi de mesures générales d'hygiène au magasin.

b) Ravageurs

Le plus dangereux des ravageurs d'après-récolte est le charançon de la patate douce. En effet, quand on parle de ce ravageur, on fait allusion à l'une ou l'autre de deux espèces du genre *Cylas*, notamment *Cylas puncticollis* et *Cylas formicarius*. Il s'agit de petits coléoptères d'environ 6 à 8 mm de long, dont l'aspect et la biologie sont très similaires. *Cylas puncticollis*, qui est entièrement noir, se rencontre exclusivement en Afrique tropicale, tandis que *Cylas formicarius* est répandu partout où l'on cultive la patate douce; il possède un thorax, des pattes et des antennes bruns.

§2- Transformation de la patate douce en farine

La transformation de la patate douce en farine, pour la fabrication du pain est une technique simple, dont le procédé n'est pas coûteux. Le produit obtenu est sucré. Il contient plus de calories que les farines de céréales habituelles.

Pour obtenir de la farine à partir des tubercules de la patate douce, il faut procéder comme suit :

- ✓ Laver soigneusement les tubercules et les éplucher
- ✓ Les découper en lamelles (tranches) fines appelées chips pour permettre un séchage rapide
- ✓ Les sécher ensuite au soleil, jusqu'à ce que les chips soient complètement secs
- ✓ Les concasser pour en réduire la grosseur
- ✓ Les faire moudre (écraser) dans un moulin à marteau pour obtenir la farine.

Le taux de transformation est de 20%, c'est-à-dire pour avoir 1kg de farine, il faut prévoir environ 4 à 5 kg de patate douce fraîche.

Lorsqu'on mélange la farine de patate douce à la farine de blé, on améliore considérablement la valeur nutritive totale du produit boulanger. Mais il faut le faire dans des proportions d'environ une part pour cinq parts de blé. Elle permet aussi de réduire le coût du pain, et de valoriser davantage le travail du paysan.

Section II : Capacité de production envisagée

La capacité de production envisagée présente la puissance de notre entreprise, c'est-à-dire ce sont des valeurs internes à partir de sa production et chiffre d'affaires, qui seront les indicateurs de la performance de notre entité. Ainsi, les paragraphes ci-dessous seront à développer:

- ✓ les quantités de production envisagée
- ✓ les dépenses sur achat de matières premières
- ✓ les prévisions de chiffre d'affaires annuel

§1- Quantité de production envisagée

La quantité de production envisagée sera le volume de la production, et ce volume dépend de la quantité à récolter, et de la quantité de matière première achetée auprès des paysans. Nous allons voir dans le tableau ci-après, le détail des matières premières utilisées.

Tableau n°XII: Quantités produites envisagés pour les cinq années

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Patate douce à récolter (kg)	270 000	360 000	450 000	450 000	540 000
Patate douce à collecter (kg)	30 000	210 000	215 000	225 000	260 000
Matières 1ère utilisées	300 000	570 000	665 000	675 000	800 000
Farine (kg)	75 000	142 500	166 250	168 750	200 000
Sac de 25kg	3 000	5 700	6 650	6 750	8 000

Source : Notre propre estimation, année 2010

La dernière ligne du tableau nous montre le nombre de sac de 25kg de farine produite par l'entreprise, au cours des cinq premières années d'activité.

§2- Dépenses sur achat de matières premières

Les dépenses sur achat des matières premières constituent l'achat prévisionnel pour la première année, jusqu'à la cinquième année d'activité. Nous allons voir, dans le tableau ci-dessous, le coût d'achat prévisionnel des cinq premières années d'activité.

Tableau n°XIII: Coût d'achat des matières 1ères pour les cinq 1ères années

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Unité	kg	kg	kg	kg	kg
Quantités	30 000	210 000	215 000	225 000	260 000
P.U	400	400	450	450	500
Montant	12 000 000	84 000 000	96 750 000	101 250 000	130 000 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

La dernière ligne du tableau ci-dessus nous montre les coûts des matières premières c'est-à-dire les coûts des patates douces fraîches achetées auprès des paysans. Nous remarquons aussi que ces coûts ne cessent d'augmenter au cours des cinq années de projection.

§3- Prévision de chiffre d'affaires annuel

Il est important de faire la prévision de vente en quantité et en valeur, pour exprimer la performance et son efficacité.

Les chiffres d'affaires prévisionnels dépendent de la quantité produite en farine. Dans notre cas, 1 sac de 25kg de farine coûte 32 000 Ar sur le marché, pour les trois premières années d'activité; ce prix augmente à 33 000 Ar pour la quatrième année et 34 000 Ar pour la cinquième année. Nous allons voir, successivement, ci-après, le chiffre d'affaires prévisionnel de chaque année, pendant les cinq ans.

A- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 1^{ère} année

Tableau n°XIV: Calcul du chiffre d'affaires pour la 1^{ère} année

Rubriques	Unité	Quantités	PU	Montant
Farine	Sac	3 000	32 000	96 000 000
CA 2012				96 000 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

On constate que le chiffre d'affaires annuel s'élève à 96 000 000 Ar pour la première année d'exploitation.

B- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 2^{ème} année

Tableau n°XV: Calcul du chiffre d'affaires pour la 2^{ème} année

Rubriques	Unité	Quantités	PU	Montant
Farine	Sac	5 700	32 000	182 400 000
CA 2013				182 400 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le chiffre d'affaires de la deuxième s'élève à 182 400 000 Ar, cela veut dire qu'il y a une augmentation par rapport au chiffre d'affaires de l'année précédente.

C- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 3^{ème} année

Tableau n°XVI: Calcul du chiffre d'affaires pour la 3ème année

Rubriques	Unité	Quantités	PU	Montant
Farine	Sac	6 650	32 000	212 800 000
CA 2014				212 800 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

Ce tableau nous montre le chiffre d'affaires de la troisième année d'activité, il s'élève à 212 800 000 Ar. Il y a toujours une augmentation par rapport à l'année précédente.

D- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 4^{ème} année

Tableau n°XVII: Calcul du chiffre d'affaires pour la 4ème année

Rubriques	Unité	Quantités	PU	Montant
Farine	Sac	6 750	33 000	222 750 000
CA 2015				222 750 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

D'après ce tableau, nous constatons que le chiffre d'affaires pour la quatrième année d'activité s'élève à 222 750 000 Ar.

E- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 5^{ème} année

Tableau n°XVIII: Calcul du chiffre d'affaires pour la 5ème année

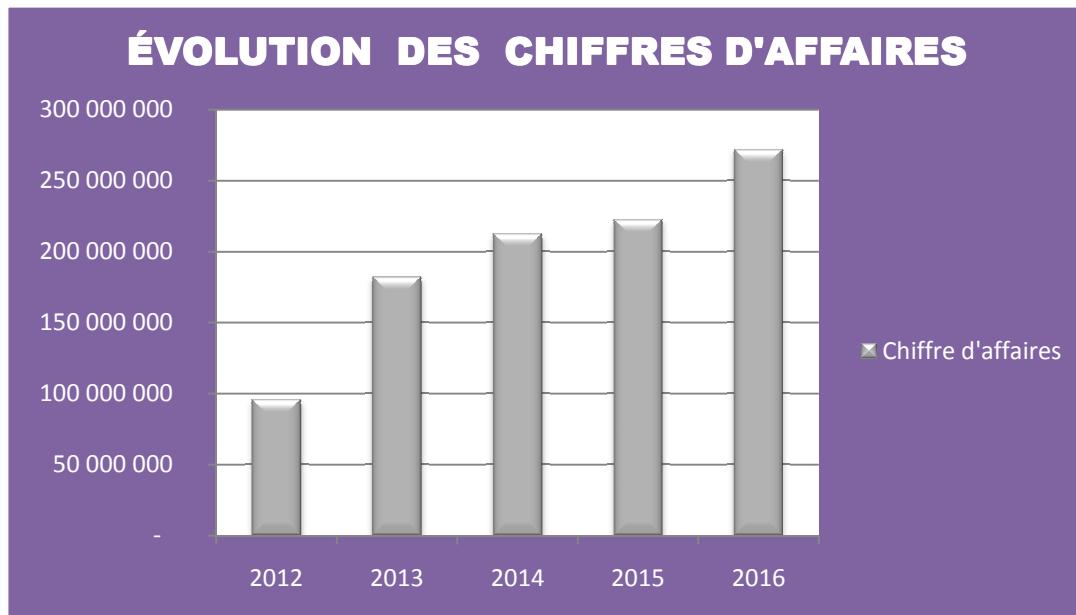
Rubriques	Unité	Quantités	PU	Montant
Farine	Sac	8 000	34 000	272 000 000
CA 2016				272 000 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

Depuis la première année, jusqu'à la cinquième année d'activité, le chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter et s'élève à 272 000 000 Ar, pour la cinquième année d'activité de l'entreprise.

Nous allons voir, dans le graphique ci-après, l'évolution des chiffres d'affaires pendant les cinq premières années d'activité.

Graphique n°3 : Présentation de l'évolution des chiffres d'affaires



Source : Notre réflexion personnelle, année 2010

Ce graphique confirme que le chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter depuis la première année, jusqu'à la cinquième d'activité.

Section III : Étude organisationnelle du projet

Concernant cette section, nous allons voir successivement, ci-après, la structure organisationnelle, les activités des différents postes, ainsi que les profils exigés et le chronogramme d'activité.

§1- Structure organisationnelle

A- Définition de l'organigramme

« L'organigramme est la représentation graphique de la structure fonctionnelle et de l'organisation hiérarchique des services de l'entreprise ou d'une partie de celle-ci »¹.

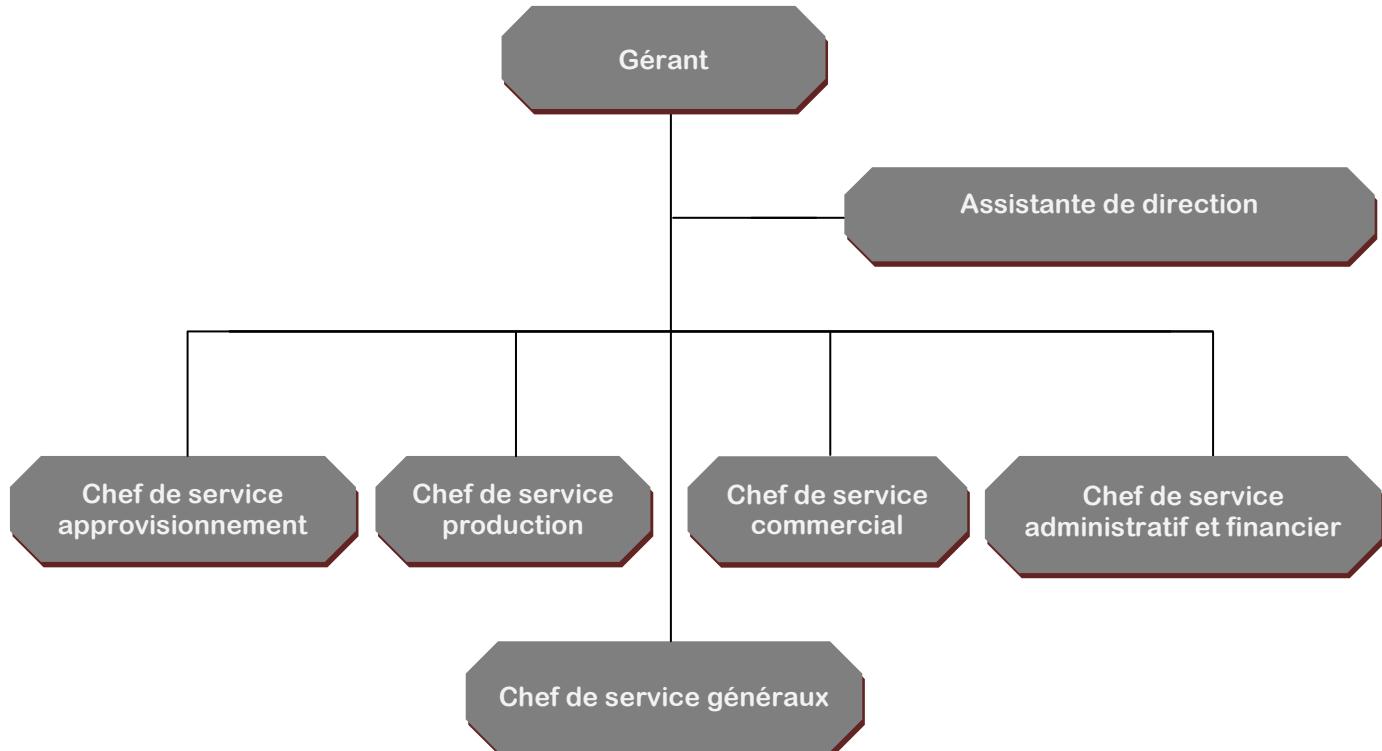
Pour atteindre l'objectif prédéfini du projet, il faut avoir des qualités personnelles et une organisation qui peut être ajustée.

L'organigramme ci-dessous nous montre l'activité de l'entreprise Lisa; cela répond à ses objectifs.

¹ Modeste RANDRIAMANANTENA, cours organisation, deuxième année gestion, Université de Toamasina, année 2006.

B- Présentation de l'organigramme de l'entreprise

Schéma n°1: Organigramme de l'entreprise SOA Farin e



Source : Notre propre étude, année 2010

Le personnel que nous devons recruter doit avoir des qualifications pour assurer des services de qualités et pour pouvoir participer au bon fonctionnement de l'entreprise.

§2- Activités des différents postes et profils exigés

A- Activités des différents postes

a) Direction

D'après l'organigramme, nous voyons que l'entreprise est sous la direction d'un gérant. Il est le premier responsable de la politique qualité, managériale et sociale de l'entreprise.

❖ *Mission*

- superviser toutes les activités de l'entreprise;
- diriger, organiser, animer et coordonner les services de l'entreprise ;
- veiller et harmoniser la politique générale de l'entreprise.

b) Assistante de direction

Elle rend directement compte de ses activités au gérant et assure les travaux de secrétariat de l'entreprise SOA Farine.

❖ Mission

- assurer la gestion des courriers arrivées et départs;
- assurer le classement des dossiers, faire la saisie;
- accueillir, informer et guider les visiteurs.

c) Service Approvigionnement

Ce service est sous la responsabilité directe du chef de service approvisionnement.

❖ Mission

- assurer l'achat de matière première c'est-à-dire l'achat de patate douce;
- donner son avis sur la qualité de la matière première.
- Négocier le prix de la matière première auprès des paysans.

d) Service Production

Le Service production est sous la responsabilité directe du chef de service de production.

❖ Mission

- contrôler les tâches à effectuer par les ouvriers ;
- superviser aussi les ouvriers pour avoir le maximum de production ;
- assurer, dans les meilleures conditions, les productions, le conditionnement;
- et établir un budget annuel de production, en termes de produits finis.

e) Service Commercial

Il est dirigé par un chef de service commercial. Sa raison d'être est d'assurer la vente de l'entreprise. La fonction commerciale met l'entreprise en relation avec l'extérieur. Elle y écoule les produits qu'elle a fabriqués.

❖ Mission

- s'occuper de la vente, et de la mercatique (publicité et promotion);
- animer et coordonner les services ventes;

- fixer des objectifs et assurer la réalisation de ces objectifs ;
- capter les dérapages éventuels, puis lancer des actions correctives ;
- superviser les déroulements des commerces ;
- gérer les contentieux avec les mauvais payeurs : chèques impayés, traites non honorées à échéance, etc.

f) Service Administratif et Financier

Comme son nom l'indique, Il est le responsable de la gestion administrative et financière de l'entreprise. Le chef de service administratif et financier est à la fois chef comptable, responsable de la trésorerie et du personnel.

❖ Mission

- enregistrer toutes les actions de l'entreprise relatives à la composition de son patrimoine et à ses relations avec les tiers ;
- s'occuper de l'établissement du budget de trésorerie ;
- chargée également de la gestion du portefeuille des investissements ;
- gérer les risques de liquidité, du taux de change, ainsi que la conservation du fond monétaire (la tenue de caisse);
- assurer l'administration du personnel.

g) Services généraux

Les services généraux sont composés de service sécurité, de service roulage, et de service manutention.

Ce service est sous la responsabilité du chef de services généraux.

➤ Service sécurité

Il se charge de la sauvegarde du patrimoine de l'entreprise. Il effectue une prévention permanente contre l'incendie et les accidents de travail.

➤ Service roulage

Il s'occupe des besoins du personnel en matière de transport. En cas de besoin, chaque section effectue des demandes de transport qui sont gérées et exécutées par le service roulage.

Il est le responsable des visites techniques annuelles de tous les véhicules de la société.

Il est également chargé du planning d'entretien périodique des véhicules de l'entreprise, au sein du garage.

➤ *Service Manutention*

Ils se chargent des travaux de manutention de l'entreprise : débarquement de patate douce et de farine, enlèvement des colis de la douane, des fournisseurs, durant les achats. Ils sont les responsables de la transformation de la patate douce en farine.

B- Profils exigés et recrutements pour les différents postes

Avant de procéder à l'embauche du personnel, il est impératif que les candidats aient un savoir-faire, des capacités, des connaissances, un diplôme, un parcours de compétence professionnelle, imposés par l'entreprise.

Dans le processus de recrutement, les candidats qui ont les profils exigés doivent subir un entretien d'embauche. C'est la dernière phase de la procédure de recrutement. Pour avoir de bons résultats, l'entreprise doit exiger que l'entretien du candidat se fasse devant des jurys.

Tableau n°XIX: Les différents postes et profil exigé

POSTES	SCHÉMAS DE RÉFÉRENCE
GÉRANT	<ul style="list-style-type: none"> - titulaire de diplôme de maîtrise ès sciences de gestion - connaissance théorique et pratique du management d'entreprise - programmation, gestion de priorité et du temps - connaissance en élaboration de plan de travail et en réalisation - grande capacité pour animer et conduire des réunions - connaissance linguistique : Français, Anglais - bureautiques : Word, Excel, . . .
ASSISTANTE DE DIRECTION	<ul style="list-style-type: none"> - niveau BAC + 2 au minimum - une maîtrise de l'outil informatique - ayant sens de la communication - une maîtrise parfaite de l'anglais et du français - avoir une bonne présentation
CHEF DE SERVICE APPROVISIONNEMENT	<ul style="list-style-type: none"> - titulaire de diplôme de maîtrise ès sciences de gestion ou économie - connaissance en outils informatiques - connaissance linguistique : Français, Anglais - capacité de travailler en équipe
CHEF DE SERVICE PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> - titulaire du diplôme de maîtrise en agro-alimentaire - compétence technique - capacité de travailler en équipe - connaissance linguistique : Français, Anglais
CHEF DE SERVICE COMMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> - titulaire de diplôme de maîtrise en commerce marketing - connaissance en outils informatiques - capacité de travailler en équipe - anglais et français courant souhaités
CHEF DE SERVICE ADMINISTRATIF ET FINANCIER	<ul style="list-style-type: none"> - titulaire de diplôme de maîtrise ès sciences de gestion Finance-Comptabilité - avoir une parfaite maîtrise des outils informatiques - anglais et français couramment souhaités - forte motivation, autonome - pouvant respecter les secrets professionnels
CHEF DE SERVICES GÉNÉRAUX	<ul style="list-style-type: none"> - titulaire de diplôme licence en gestion - capacité de travailler en équipe - connaissance en outils informatiques - forte motivation, autonome

Source : Nos propres études, année 2010

Le choix et la bonne gestion des ressources humaines deviennent, en cette fin de siècle, la clé de la réussite ou non de l'entreprise. En effet, même si un entrepreneur dispose de capacités financières et matérielles suffisantes, ses produits ne rencontreront du succès sur le marché, qu'à la condition que son personnel accepte de s'identifier à l'entreprise et décide d'insuffler le dynamisme nécessaire au soutien de l'activité.

§3- Chronogramme d'activité

Le chronogramme nous montre la durée de la réalisation du projet, qui débute dès la période du montage du projet, jusqu'à la date d'arrêt d'activité. Ainsi, nous allons présenter ci-après le calendrier d'activité du projet.

Tableau n°XX: Calendrier d'activité

Source : Notre propre estimation, année 2010

D'après ce tableau, nous constatons que la durée pour le montage, l'élaboration des dossiers, l'achat des matériaux et le recrutement des personnels est respectivement de un mois. Et pour l'installation des matériels, nous avons besoin de deux mois et demi. Enfin, la durée prévue pour la réalisation du projet est de cinq ans.

DEUXIÈME PARTIE:
ÉTUDE ET ÉVALUATION FINANCIÈRE
DU PROJET

Dans une entreprise, la ressource financière tient une place non négligeable en vue de faire l'étude et le diagnostic de la situation financière de l'entreprise, à un moment donné, compte tenu de ses perspectives d'avenir. Cette dernière partie portera sur « l'étude et l'évaluation financière du projet ». Elle comprend trois chapitres à savoir un chapitre sur le coût d'investissement et le financement du projet. Ensuite, un chapitre sur l'étude de faisabilité du projet. Enfin, dans le dernier chapitre, nous évaluerons le projet à l'aide des points suivants: l'évaluation économique, l'évaluation financière et l'évaluation sociale qui sont des éléments très importants pour l'évaluation du projet.

CHAPITRE I: COÛT D'INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT DU PROJET

Section I : Programme d'investissement

§1- Composantes de l'investissement

« L'investissement est un engagement durable de capital que fait l'entreprise, en vue de maintenir ou d'améliorer la situation économique. Du point de vue financier, l'investissement se traduit par une sortie de fonds initial, qui doit avoir des effets sur plusieurs années, sous forme d'encaissements successifs¹ ».

Nous décrivons dans ces quelques pages les différents éléments constitutifs de l'investissement.

A- Nature et coût des investissements

Tout investissement présente comme caractéristique essentielle un coût.

Le coût ou le capital investi c'est la « dépense » que doit supporter l'entreprise pour réaliser ce projet. L'investissement envisagé comprend alors ; d'une part, les biens et dépenses durables, et les besoins en fonds de roulement initial, d'autre part.

a) Immobilisations incorporelles

Ce sont des actifs non monétaires, identifiables et sans substances physiques, détenus par l'entreprise pour la production de biens, la location ou l'utilisation à des fins administratives.

Elles concernent les dépenses de formation initiale, les frais de constitution, les brevets et fonds de commerce.

L'ensemble est évalué à 1 600 000 Ar.

b) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont des biens matériels détenus par l'entreprise, dont l'utilisation excède le cadre de l'exercice comptable.

Figurent dans cette catégorie d'investissement, l'acquisition et apports des

¹ Mohajy ANDRIANTIANA, Cours Politique Financière, 4^{ème} année gestion, Université de Toamasina, Année 2008.

équipements comme terrains et bâtiments, matériel et outillage industriel, matériel de transport, matériel de bureau et informatique, puis des installations diverses.

B- Besoin en fonds de roulement

a) Généralités

Tout projet d'investissement doit à priori tenir compte du besoin en fonds de roulement.

Ce besoin est né du cycle d'exploitation c'est-à-dire la période s'écoulant entre l'acquisition des matières premières, entrant dans le processus de fabrication, et leur réalisation, sous forme de trésorerie.

Ce cycle d'exploitation peut être résumé comme suit:

➲ sur le plan économique :

- commande des matières premières et consommables ;
- livraison ;
- stockage de matières premières ;
- fabrication ;
- stockage des produits finis ;
- vente des produits finis.

➲ sur le plan financier :

- versement d'acomptes (éventuellement) ;
- paiement de factures fournisseurs ;
- encaissement d'acomptes ;
- paiement des frais de fabrication ;
- encaissement des créances.

Selon que son cycle d'exploitation est lent ou rapide, selon les habitudes de paiements liées au secteur d'activité, l'entreprise peut subir des décalages plus ou moins importants, entre ses décaissements et ses encaissements. C'est ce moment qui engendre un besoin de financement, dit généralement besoin en fonds de roulement.

b) Calcul du besoin en fonds de roulement et sa variation

Normalement, si la durée des décalages entre les ventes, les achats et les paiements correspondants reste constante, le besoin en fonds de roulement reste approximativement proportionnel au chiffre d'affaires.

Toute chose étant égale par ailleurs, le besoin en fonds de roulement sera de dix huit (18) jours de la base forfaitaire du chiffre d'affaires. Sa variation est générée en début d'année et récupérée à la fin de la cinquième année.

α taux du BFR :

$$T = \frac{18}{360} = 0,05$$

Tableau n°XXI: Calcul du besoin en Fonds de roulement et sa variation

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Chiffre d'affaires	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
BFR	4 800 000	9 120 000	10 640 000	11 137 500	13 600 000
A°du BFR	4 320 000 ¹	1 520 000 ²	497 500 ³	2 462 500 ⁴	(13 600 000) ⁵

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le besoin d'argent de l'entreprise pour son cycle d'exploitation est financé par le besoin en fonds de roulement.

D'après notre hypothèse, le BFR 2012 est considéré comme une « dépense » à inclure au coût d'investissement et à récupérer en 2016, c'est-à-dire qu'il constituera une source de financement à cette date.

Par contre, pour la dernière année, l'activité doit dégager une source de financement de 13 600 000 ariary pour que les 4 320 000 ariary initialement décaissées lui reviennent.

¹ $\Delta B.F.R_{2012} = B.F.R_{2013} - B.F.R_{2012}$ (car selon notre hypothèse, elle est générée début d'année)

² $B.F.R_{2014} - B.F.R_{2013}$

³ Idem

⁴ Idem

⁵ $\Delta B.F.R_{2012} + \Delta B.F.R_{2013} + \Delta B.F.R_{2014} + \Delta B.F.R_{2015} + B.F.R_{2012}$ (car elle est récupérée en fin de la 5^{ème} année)

C- Détermination du capital investi

Le capital investi est la somme de valeur d'origine (VO) des immobilisations, le besoin en fonds de roulement initial et le montant de trésorerie.

Tableau n°XXII: Calcul coût des investissements requis

Rubriques	Sous total	Total général
Immobilisations		
Incorporelles		1 600 000
Frais de recherche	1 600 000	
Corporelles		90 400 000
Terrain	11 000 000	
Construction	25 000 000	
Matériel outillages industriel	28 000 000	
Agencement, installations	1 800 000	
Matériels de transport	20 000 000	
Matériel de bureau et informatique	4 600 000	
Total des immobilisations		92 000 000
	BFR initial	4 320 000
	Trésorerie	3 680 000
	Capital investi	100 000 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

Au moment du démarrage de l'activité, le montant total des investissements de cette entreprise s'élève à 100 000 000 Ariary.

D- Notion d'évaluation des valeurs résiduelles

Comme toutes ces immobilisations sont alors totalement amorties à la fin de leur durée d'utilité, leur valeur résiduelle constitue une plus value et doit être ajoutée au dernier cash flow.

a) Définition

Par définition, « la valeur résiduelle est le montant net qu'une entité s'attend à obtenir, pour un actif à la fin de sa durée d'utilité, après déduction des coûts de sortie attendue¹ ».

¹ Plan Comptable Général 2005

b) Base d'évaluation

La valeur résiduelle de chaque élément d'actif amortissable (s'il y a lieu) est estimée en se référant aux critères suivants :

- ✓ la capacité de production ;
- ✓ l'état des routes;
- ✓ le nombre de jours d'utilisation,
- ✓ et, de l'évolution technologique (possibilité d'apparition de nouvelles machines plus perfectionnées).

§2- Fiches d'amortissement des immobilisations

« L'amortissement des immobilisations est la constatation comptable de la dépréciation de la valeur de certains éléments de l'actif immobilisé; cette dépréciation de la valeur est causée par des facteurs physiques (l'usage d'une machine dans le processus de production), techniques (le développement technologique qui cause la diminution de la valeur des anciens matériels...) ou économiques (changement et évolution des besoins des clients) »¹

L'amortissement résulte de la répartition systématique du montant amortissable, et en tenant compte de la valeur résiduelle probable de l'actif, à l'issue de cette durée.

Parmi ceux qui sont proposés par le PCG 2005, nous choisissons la méthode d'amortissement linéaire pour toutes les immobilisations.

Nous allons successivement, voir dans le tableau ci-après, le calcul d'amortissement de toutes les immobilisations nécessaires à l'entreprise:

¹ Thierry GUILLOT et Stéphane LE GARS, Comptabilité et Gestion, 2^{ème} édition Dalloz, Paris1994, page 115.

Tableau n°XXIII: Amortissement des frais de recherche

Mode : linéaire $Vo = 16000\ 000$ $n = 5$ ans, $t = 20\%$ (100/5) Annuité = Vo / n ou bien annuité = $Vo \times t$				
Années	Base	Annuité	Cumuls	VNC
2012	1 600 000	320000	320000	1280000
2013	1 600 000	320000	640000	960000
2014	1 600 000	320000	960000	640000
2015	1 600 000	320000	1280000	320000
2016	1 600 000	320000	1600000	0

Source : Notre propre calcul, année 2010

Les frais de recherche sont amortis totalement à la cinquième année, car la valeur nette comptable est égale à zéro, et le cumul d'amortissement est égal à la valeur d'origine.

Tableau n°XXIV: Amortissement de construction

Mode : linéaire $Vo = 25\ 000\ 000$ $n = 20$ ans, $t = 5\%$ (100/20) Annuité = Vo / n ou bien annuité = $Vo \times t$				
Années	Base	Annuité	Cumuls	VNC
2012	25 000 000	1 250 000	1 250 000	23 750 000
2013	25 000 000	1 250 000	2 500 000	22 500 000
2014	25 000 000	1 250 000	3 750 000	21 250 000
2015	25 000 000	1 250 000	5 000 000	20 000 000
2016	25 000 000	1 250 000	6 250 000	18 750 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

Ce tableau nous montre que la construction n'est pas amortie dans cinq ans, car la valeur nette comptable est différente de zéro, et la somme des amortissements cumulés n'est pas égale à la valeur d'origine, à la fin de la cinquième année d'activité.

Tableau n°XXV : Amortissement d'agencement et installations

Mode : linéaire				
Vo = 1 800 000				
n = 20 ans, t = 5% (100/20)				
Annuité = Vo /n ou bien annuité = Vox t				
Années	Base	Annuité	Cumuls	VNC
2012	1 800 000	90 000	90 000	1 710 000
2013	1 800 000	90 000	180 000	1 620 000
2014	1 800 000	90 000	270 000	1 530 000
2015	1 800 000	90 000	360 000	1 440 000
2016	1 800 000	90 000	450 000	1 350 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le montant de la dotation de l'amortissement d'agencement et d'installation s'élève à 90 000 Ar par an, et la valeur nette comptable n'est pas égale à zéro, à la fin de la cinquième, veut dire que l'immobilisation n'est pas totalement amortie dans cinq ans.

Tableau n°XXVI : Amortissement du matériel outillage industriel

Mode : linéaire				
Vo = 28 000 000				
n = 5 ans, t = 20% (100/5)				
Annuité = Vo /n ou bien annuité = Vox t				
Années	Base	Annuité	Cumuls	VNC
2012	28 000 000	5 600 000	5 600 000	22 400 000
2013	28 000 000	5 600 000	11 200 000	16 800 000
2014	28 000 000	5 600 000	16 800 000	11 200 000
2015	28 000 000	5 600 000	22 400 000	5 600 000
2016	28 000 000	5 600 000	28 000 000	0

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le montant annuel de dotation aux amortissements du matériel et outillage s'élève à 5 600 000 Ar chaque année, et nous constatons aussi que ce matériel est amorti totalement à la fin de la cinquième année d'activité.

Tableau n°XXVII : Amortissement du matériel de transport

Mode : linéaire $Vo = 20\ 000\ 000$ $n = 5$ ans, $t = 20\%$ (100/5) Annuité = Vo / n ou bien annuité $Vo \times t$				
Années	Base	Annuité	Cumuls	VNC
2012	20 000 000	4 000 000	4 000 000	16 000 000
2013	20 000 000	4 000 000	8 000 000	12 000 000
2014	20 000 000	4 000 000	12 000 000	8 000 000
2015	20 000 000	4 000 000	16 000 000	4 000 000
2016	20 000 000	4 000 000	20 000 000	0

Source : Notre propre calcul, année 2010

La dotation d'amortissement annuelle pour le matériel de transport, dans cette entreprise s'élève à 4 000 000Ar par an, et la somme des amortissements cumulés égale à la valeur d'origine à la fin de la cinquième année nous montre que l'immobilisation est totalement amortie en cette année.

Tableau n°XXVIII : Amortissement du matériel informatique

Mode : linéaire $Vo = 2\ 600\ 000$ $n = 5$ ans, $t = 20\%$ (100/5) Annuité = Vo / n ou bien annuité $Vo \times t$				
Années	Base	Annuité	Cumuls	VNC
2012	2 600 000	520 000	520 000	2 080 000
2013	2 600 000	520 000	1 040 000	1 560 000
2014	2 600 000	520 000	1 560 000	1 040 000
2015	2 600 000	520 000	2 080 000	520 000
2016	2 600 000	520 000	2 600 000	0

Source : Notre propre calcul, année 2010

Ce tableau nous montre que l'amortissement annuel du matériel informatique est de 520 000Ar, et le cumul d'amortissement pendant cinq ans est égal à la valeur d'origine, nous montre aussi que ce matériel est totalement amorti dans cinq ans.

Tableau n°XXIX : Amortissement du Matériel et Mobi lier de Bureau

Mode : linéaire Vo = 2 000 000 n = 8 ans, t = 12,5% (100/8) Annuité = Vo /n ou bien annuité Vox t				
Années	Base	Annuité	Cumuls	VNC
2012	2 000 000	250 000	250 000	1 750 000
2013	2 000 000	250 000	500 000	1 500 000
2014	2 000 000	250 000	750 000	1 250 000
2015	2 000 000	250 000	1 000 000	1 000 000
2016	2 000 000	250 000	1 250 000	750 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

Nous constatons que le matériel et mobilier de bureau n'est pas totalement amorti à la cinquième année, car le cumul d'amortissement n'est pas égal à la valeur d'origine.

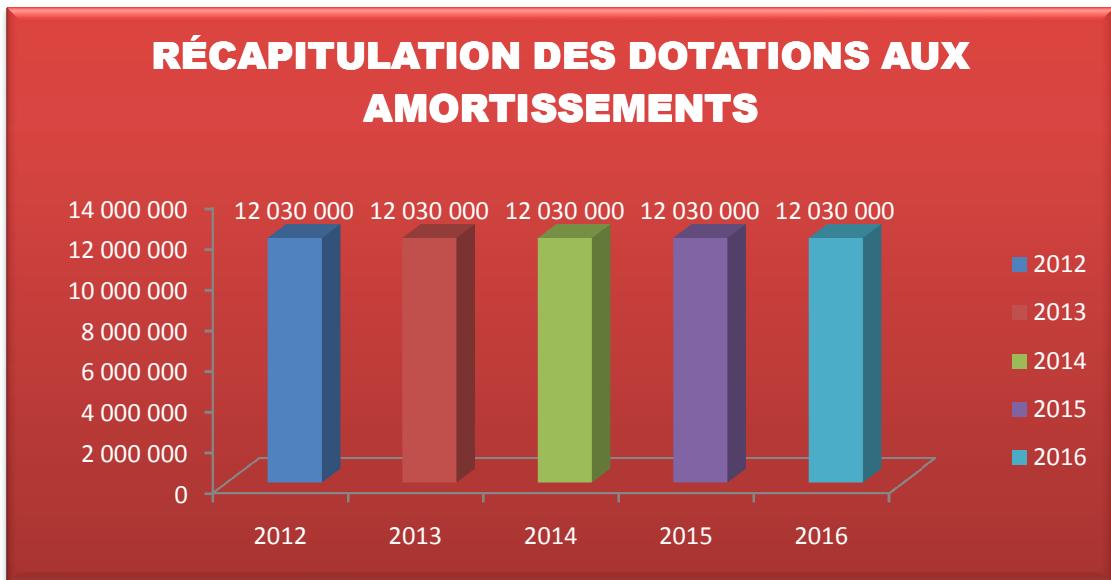
Tableau n°XXX : Récapitulation des dotations aux amortissements

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Frais d'établissements	320 000	320 000	320 000	320 000	320 000
Constructions	1 250 000	1 250 000	1 250 000	1 250 000	1 250 000
Agencements et installations	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Matériel outillage industriel	5 600 000	5 600 000	5 600 000	5 600 000	5 600 000
Matériel de transport	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Matériel informatique	520 000	520 000	520 000	520 000	520 000
MMB	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Total	12 030 000				

Source : Notre propre calcul, année 2010

Ce tableau regroupe le montant total des dotations aux amortissements des immobilisations, au cours des cinq premières années d'exploitation. Nous allons présenter dans le graphique ci-après la récapitulation de cette dotation.

Graphique n°4 : Présentation de la récapitulation des dotations



Source : Notre réflexion personnelle, année 2010

Depuis la première année, jusqu'à la cinquième année d'exploitation, le montant de la dotation aux amortissements est toujours de 12 030 000 Ar. Cela signifie qu'aucune immobilisation ne sera amortie avant la cinquième année.

Section II : Programme de financement

Cette section permet d'avoir une vue d'ensemble sur le financement du projet, les origines des fonds, ainsi que le mode de remboursement d'emprunt.

§1- Les différentes sources de notre financement

A- Fonds propres

Rappelons qu'à la date de constitution, la valeur promise ou réalisée par le promoteur constitue des ressources de financement propres à l'entreprise.

Comme nous l'avons évoqué précédemment, le capital social de l'entreprise est évalué à 80 000 000 Ar dont 69 000 000 Ar sont rémunérés par les apports en numéraire, et les 11 000 000 Ar restants sont constitués par des apports en nature (terrain).

On remarque que la mise initiale de cette entreprise est très importante ; celle-ci est, d'une part, un point essentiel sur lequel la banque porte son jugement, lorsqu'on lui demande un secours de financement, et d'autre part, pour garder une structure financière moins risquée, au départ.

On ne ferra donc appel à des fonds externes qu'à concurrence de deux sur dix (2/10) de la somme investie.

B- Ressource externe

Le financement autre que les apports en capital, et éventuellement de l'autofinancement, consiste en emprunt souscrit, généralement, auprès de la banque.

En pratique, avec la bonne structure financière actuelle, toute entreprise qui veut investir préfère toujours recourir aux fonds externes, au lieu de financer la totalité de son investissement par fonds propres.

Comme l'entreprise ne possède que huit sur dix (8/10) de la somme investie, on est alors obligé de contracter un emprunt auprès de la banque B.O.A, avec un montant de 20 000 000 Ariary, c'est-à-dire 20% de la somme investie.

Ce dernier connaît les caractéristiques suivantes:

- ✓ taux annuel d'intérêt : 20%
- ✓ nombre de remboursements : Cinq (05)
- ✓ mode de remboursement: chaque fin d'année.
- ✓ début de remboursement: 31 décembre 2012

C- Récapitulation des ressources et emplois

Pour donner une vue d'ensemble sur les investissements à réaliser et les sources de financement à mettre en place, il est essentiel de confronter ces deux programmes à une date donnée.

Tableau n°XXXI : Récapitulation des ressources et emplois au 1^{er} jan 2012

EMPLOIS		RESSOURCES	
Libellé	Montant	Libellé	Montant
Immobilisations	92 000 000	Capital	80 000 000
Fonds de roulement	8 000 000	Emprunts	20 000 000
Total emplois	100 000 000	Total ressources	100 000 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

D'après ce tableau, le montant de l'emprunt est destiné à financer la partie de l'investissement non couverte par les fonds propres, et la totalité du besoin en fonds de roulement.

§2- Bilan de constitution

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

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

Tableau n°XXXII : Bilan de constitution au 1^{er} Janvier 2012

N°de compte	Actif	Montant	N°de compte	Passif	Montant
ACTIF NON COURANT		92 000 000	CAPITAUX PROPRES		80 000 000
20	Immobilisation incorporelle	1 600 000	101	Capital	80 000 000
211	Terrain	11 000 000	PASSIFS NON COURANTS		20 000 000
213	Construction	25 000 000	16	Emprunts et dettes fin	20 000 000
2155	Matériel outillages industriel	28 000 000			
2157	Agencement, installations	1 800 000			
2182	Matériels de transports	20 000 000			
2183	Matériel de bureau et info	4 600 000			
ACTIF COURANT		8 000 000			
	BFR Initial	4 320 000			
512, 53	Banque et caisse	3 680 000			
TOTAL DES ACTIFS		100 000 000	TOTAL DES PASSIFS		100 000 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

Cette deuxième conception d'emplois et ressources nous permet de déterminer les grands éléments de l'équilibre financier, qui sont le fonds de roulement net global, le besoin en fonds de roulement (calcul fait) et la trésorerie nette.

A- Fonds de roulement net global (FNG)

On peut le calculer selon deux approches:

a) Première approche : le haut du bilan

Le fonds de roulement est la différence entre le total des ressources propres et des dettes financières, et le total des immobilisations.

Cette différence représente la part des ressources permanentes finançant les besoins en fonds de roulement et les besoins de trésorerie.

FNG= Ressources stables - Emplois stables

FNG= (Capital + Emprunt) – Actif non circulants

FNG= 80 000 000 + 20 000 000 – 92 00 000 = 8 000 000

FNG= 8 000 000 Ariary

b) Deuxième approche : le bas du bilan

« On nomme le fonds de roulement, la partie de l'actif circulant, financée par des ressources stables¹ ».

FNG= Actifs courants - Passifs courants (or, le passif courant est égal à zéro

Donc

FNG = Besoin en fonds de roulement initial + Trésorerie

FNG= 4 320 000 + 3 680 000 = 8 000 000

FNG = 8 000 000 Ariary

B) Trésorerie

« La trésorerie ou équivalents de trésorerie est l'ensemble des fonds en caisse, dépôts à vue et placements à court terme, très liquide, qui sont facilement convertibles en un montant connu de trésorerie, et qui sont soumis à un risque négligeable de changement de valeur² ».

C'est également la différence entre le fonds de roulement net global et le besoin en fonds de roulement.

Trésorerie = FNG - BFR

Trésorerie = 8 000 000 – 4 320 000 = 3 680 000

Trésorerie= 3 680 000 Ariary

¹ George LANGLOIS et Michelle MOLLET, « *Gestion financière* », édition FOUCHER, Paris 1995, page 197.

² Plan Comptable Général 2005

§2- Prévisions de remboursement du capital emprunté

De nombreuses expressions sont utilisées:

- ✓ amortissement de l'emprunt ;
- ✓ intérêts ;
- ✓ et annuité de remboursement.

A- Amortissement de l'emprunt (A)

« L'amortissement d'un emprunt (bancaire ou obligataire) est la partie du capital qui est remboursée à chaque échéance périodique (par exemple chaque mois ou chaque année) »¹.

$$A = \frac{\text{Montant de l'emprunt}}{\text{Nombre de remboursement}}$$

B- Intérêts (I)

La rémunération du prêteur pour le service financier rendu s'appelle « Intérêts ».

$$I = \text{Capital restant dû} \times \text{taux d'intérêt}$$

C- Annuité de remboursement (a)

Le total du versement à effectuer à intervalle de temps fixes (année) donne l'annuité de remboursement.

$$a = \text{Intérêt} + \text{Amortissement}$$

Nous allons présenter dans le tableau ci-après l'amortissement d'emprunt pendant les cinq premières années d'exploitation.

Tableau n°XXXIII : Amortissement d'emprunt

Période	Capital restant dû en début de période	Intérêt	Amortissement	Annuité	Capital restant dû en fin de période
2012	20 000 000	4 000 000	4 000 000	8 000 000	16 000 000
2013	16 000 000	3 200 000	4 000 000	7 200 000	12 000 000
2014	12 000 000	2 400 000	4 000 000	6 400 000	8 000 000
2015	8 000 000	1 600 000	4 000 000	5 600 000	4 000 000
2016	4 000 000	800 000	4 000 000	4 800 000	0
TOTAL		12 000 000	20 000 000	32 000 000	

Source : Notre propre calcul, année 2010

Sur la période de cinq (05) ans, les conditions se traduisent par 20 000 000 Ariary de l'emprunt à rembourser et 12 000 000 Ariary des intérêts financiers.

Section III : Compte de gestion

Les comptes de gestions sont composés de la classe 6 et 7. Pour cela, la classe 6 regroupe toutes les charges liées à l'exploitation du projet, et la classe 7 rassemble toutes les ventes à effectuer au cours de cinq années d'activités. Ainsi, les comptes de gestion appartiennent au compte de résultat d'une entreprise. Les charges sont alors constituées par des opérations commerciales, dont le but est de faire apparaître les différentes charges dans la classe 6, comme les charges sur achat, sur exploitation financière et exceptionnelle. En revanche, les produits sont aussi constitués par des opérations commerciales. Toutefois, le but est de faire accroître le résultat de l'entreprise c'est-à-dire le bénéfice de l'entreprise.

§1- Charges liées à l'exploitation

Les charges comprendront les charges sur achat de matières premières, achats non stockés, service extérieur, impôts et taxes, charges du personnel, charges financières et dotation aux amortissements.

A- Achats consommés

Ce sont les achats des matières premières et autres approvisionnements (emballages) effectués par une entreprise pour son bon fonctionnement. Nous allons présenter dans un tableau ci-après les achats des patates douces fraîches et sacs en papier.

Tableau n°XXXIV : Calcul coût d'achats consommés

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Achats de patate douce fraîche	12 000 000	84 000 000	96 750 000	101 250 000	130 000 000
Sac en papier	600 000	1 140 000	1 330 000	1 350 000	1 600 000
Total	12 600 000	85 140 000	98 080 000	102 600 000	131 600 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

D'après ce tableau, les achats de matières premières et autres approvisionnements sont évalués à 12 600 000 Ar à la première année, et cette valeur augmente d'une année à l'autre, et atteint 131 600 000 Ar pour la cinquième année d'activité.

B-Achats non stockés

Ce sont les consommations en eau et électricité, et les carburants pour le véhicule. Le tableau suivant récapitule le montant total de ces achats.

Tableau n°XXXV : Calcul Coût d'achats non stockés

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Eau et électricité	2 000 000	2 200 000	2 420 000	2 662 000	2 928 200
Carburants	2 600 000	2 860 000	3 146 000	3 460 600	3 806 660
Total	4 600 000	5 060 000	5 566 000	6 122 600	6 734 860

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le montant total annuel des achats non stockés pour l'entreprise est estimé à 4 600 000 Ar pour la première année, et atteint jusqu'à 6 734 860 Ar à la cinquième année.

C- Services extérieurs et autres

Les services extérieurs sont des services effectués en dehors de l'entreprise, comme nous le voyons dans le tableau ci-après.

Tableau n°XXXVI : Calcul coût des services extérieurs et autres

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Entretiens	900 000	990 000	1 089 000	1 197 900	1 317 690
Prime d'assurance	400 000	440 000	484 000	532 400	585 640
Publicité	250 000	225 000	202 500	182 250	164 025
Frais postaux et télécommunication	55 000	60 500	66 550	73 205	80 526
Services bancaires et assimilés	70 000	77 000	84 700	93 170	102 487
Total	1 675 000	1 792 500	1 926 750	2 078 925	2 250 368

Source : Notre propre calcul, année 2010

Nous constatons que le coût des ces éléments du service extérieur ne cesse d'augmenter, jusqu'à la cinquième année d'activité, sauf le coût pour la publicité, car à partir de la deuxième année, presque tous les cibles connaissent ce produit, ce n'est donc pas la peine d'accroître les frais pour la publicité.

D- Impôts, taxes et versements assimilés

C'est l'ensemble des impôts à payer, tels que les taxes professionnelles concernant l'autorisation de collecte, et les impôts fonciers qui se paient annuellement, et les taxes sur les véhicules. Nous allons illustrer dans le tableau suivant le montant des impôts et taxes pendant les cinq premières années.

Tableau n°XXXVII : Calcul coût des Impôts et taxes

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Impôts et taxes	110 000	121 000	133 100	146 410	161 051
Autres impôts et taxes	50 000	55 000	60 500	66 550	73 205
Total	160 000	176 000	193 600	212 960	234 256

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le coût des impôts et taxes pour la première année est de 160 000 Ar et atteint la valeur de 234 256 Ar à la cinquième année d'activité.

E- Charges de personnel

C'est la masse salariale de l'ensemble du personnel; les charges sociales et les diverses indemnités constituent les charges du personnel. Leurs valeurs sont présentées dans le tableau ci-après.

Tableau n°XXXVIII : Calcul coût des charges du personnel

Personnel	Effectif	Salaire mensuel	Charges annuelles				
			2012	2013	2014	2015	2016
Gérant	1	300 000	3 600 000	3 600 000	3 960 000	3 960 000	4 356 000
Resp approvisionnement	1	220 000	2 640 000	2 640 000	2 904 000	2 904 000	3 194 400
Resp production	1	220 000	2 640 000	2 640 000	2 904 000	2 904 000	3 194 400
Resp commercial	1	220 000	2 640 000	2 640 000	2 904 000	2 904 000	3 194 400
RAF	1	220 000	2 640 000	2 640 000	2 904 000	2 904 000	3 194 400
Resp service généraux	1	200 000	2 400 000	2 400 000	2 640 000	2 640 000	2 904 000
Ouvriers	6	840 000 ¹	10 080 000	10 080 000	11 088 000	11 088 000	12 196 800
Chauffeurs	1	140 000	1 680 000	1 680 000	1 848 000	1 848 000	2 032 800
Agent de sécurité	1	80 000	960 000	960 000	1 056 000	1 056 000	1 161 600
Total des salaires	14	2 440 000	29 280 000	29 280 000	32 208 000	32 208 000	35 428 800
Charges sociales							
Cnaps (13%)			3 806 400	3 806 400	4 187 040	4 187 040	4 605 744
OSIE (5%)			1 464 000	1 464 000	1 610 400	1 610 400	1 771 440
Total des charges			34 550 400	34 550 400	38 005 440	38 005 440	41 805 984

Source : Notre propre calcul, année 2010

Les charges de personnel des deux premières années restent inchangées. Une première augmentation de 10% intervient à la troisième année, et une deuxième à la cinquième année, pour tous les salariés.

E- Charges financières

Ce sont les frais financiers, autrement dit les intérêts dûs aux emprunts contractés, dont les valeurs sont présentées dans le tableau ci-dessous:

Tableau n°XXXIX : Calcul coût des charges financières

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Intérêts des emprunts	4 000 000	3 200 000	2 400 000	1 600 000	800 000
Total	4 000 000	3 200 000	2 400 000	1 600 000	800 000

Source : Notre propre calcul, année 2010

Nous constatons que le montant des intérêts des emprunts contractés auprès de la banque BOA ne cesse de diminuer, grâce à la diminution du capital restant dû en début de période de chaque année.

¹ 140 000 x 6

F- Dotations aux amortissements

C'est la constatation comptable de la détérioration ou l'amoindrissement de la valeur subie par un bien, du fait de son utilisation par l'entreprise, dont les montants sont mentionnés dans le tableau suivant :

Tableau n°XL : Dotations aux amortissements

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Dotations aux amortissements	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000
Total	12 030 000				

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le montant des dotations aux amortissements pour les immobilisations nécessaires à l'entreprise s'élève à 12 030 000 Ar, chaque année. Nous allons voir, dans le tableau ci-après, la récapitulation des charges de l'entreprise pendant les cinq premières années de projection.

Tableau n°XLI : Récapitulation des montants des charges

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Achats consommés	12 600 000	85 140 000	98 080 000	102 600 000	131 600 000
Total charges variables	12 600 000	85 140 000	98 080 000	102 600 000	131 600 000
Achats non stockés	4 600 000	5 060 000	5 566 000	6 122 600	6 734 860
Services extérieurs	1 675 000	1 792 500	1 926 750	2 078 925	2 250 368
Impôts et taxes	160 000	176 000	193 600	212 960	234 256
Charge de personnel	34 550 400	34 550 400	38 005 440	38 005 440	41 805 984
Charges financières	4 000 000	3 200 000	2 400 000	1 600 000	800 000
Dotations aux amortissem ^{ts}	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000
Total des charges fixes	57 015 400	56 808 900	60 121 790	60 049 925	63 855 468
Total des charges	69 615 400	141 948 900	158 201 790	162 649 925	195 455 468

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le tableau ci-dessus récapitule les charges pluriannuelles liées aux activités de l'entreprise. Ces montants augmentent toujours à chaque année d'activités, depuis la première année, jusqu'à la cinquième année.

§2- Produits liés à l'exploitation

Ce sont les ventes de produits finis c'est-à-dire les ventes de farine de patate douce réalisées par notre entreprise, dans le district Vatomandry. Le tableau ci-après nous montre encore ces ventes qui ne concernent que les comptes de produits de l'entreprise, pendant les 5 années de projection.

Tableau n°XLII : Chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Vente de farine	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
Chiffre d'affaires	96 000 000¹	182 400 000²	212 800 000³	222 750 000⁴	272 000 000⁵

Source : Notre propre calcul, année 2010

Ce sont les chiffres d'affaires prévisionnelles de l'entreprise, pendant cinq ans. Ils présentent les comptes de produits de cette entreprise. Nous voyons aussi que ces chiffres ne cessent de s'accroître, pendant les cinq 1ères années.

¹ 3 000 sacs de farine x 32 000 Ar

² 5 700 sacs de farine x 32 000 Ar

³ 6 650 sacs de farine x 32 000 Ar

⁴ 6 750 sacs de farine x 33 000 Ar

⁵ 8 000 sacs de farine x 34 000 Ar

CHAPITRE II : ÉTUDE DE FAISABILITÉ DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons voir, successivement, l'analyse de rentabilité, telle que le compte de résultat et le seuil de rentabilité. Ensuite, nous allons présenter, ci-après, le plan de financement, pour trouver la trésorerie finale dégagée par l'entreprise. Et enfin, la présentation des bilans prévisionnels, pendant les cinq premières années d'activité.

Section I : Analyse de la rentabilité du projet

§1- Comptes de résultat prévisionnel

L'entreprise, pour assurer sa fonction de production, fait d'une manière répétitive un certain nombre d'opérations qui constituent le « cycle d'exploitation ».

Les éléments du cycle d'exploitation, constitutifs du résultat, sont présentés dans un tableau de synthèse, le compte de résultat.

A- Définition du terme compte de résultat

« Le compte de résultat est un document comptable synthétisant l'ensemble des charges et des produits d'une entreprise ou autre organisme ayant une activité marchande, pour une période donnée, appelée exercice comptable »¹. C'est un état financier récapitulant les opérations réalisées sur une période donnée, c'est-à-dire tous les produits et charges, pour calculer, par différence, le bénéfice ou la perte de cette période.

B- Présentation matérielle

Pour mieux comprendre comment s'est formé ce résultat, il est utile de calculer les différences partielles « calcul en cascade » entre certains produits et certaines charges seulement.

Le PCG 2005 préconise une généralisation de cette méthode d'analyse, par le biais du compte de résultat par nature, faisant ressortir les grandeurs caractéristiques de gestion, telles que le total de la production, le montant des consommations intermédiaires, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation et les résultats de l'activité de l'entreprise.

¹ fr.wikipedia.org/wiki/Compte_de_résultat

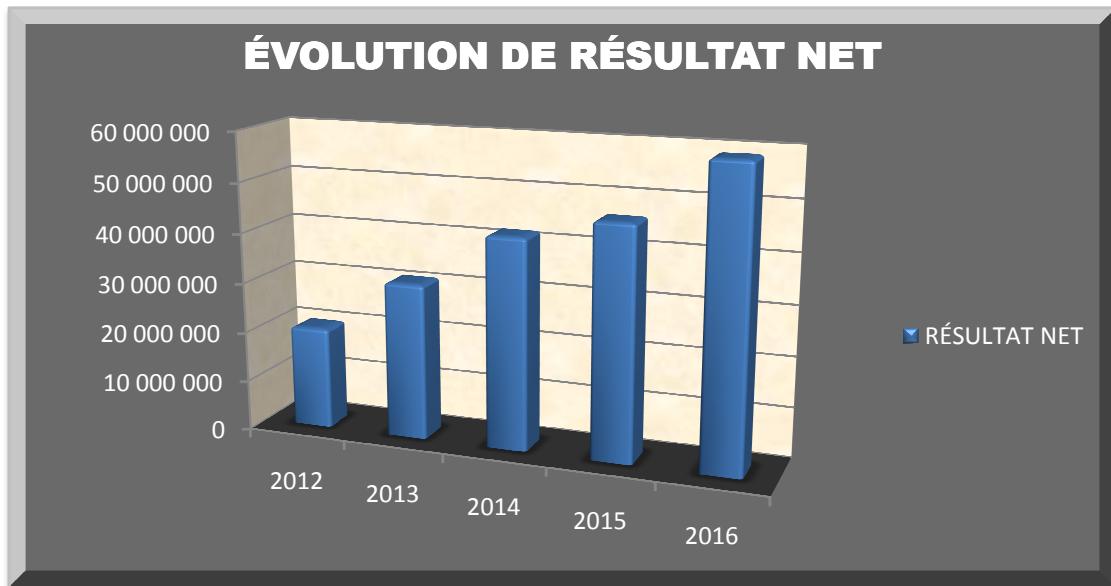
Tableau n°XLIII : Comptes de résultat par nature

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
I- PRODUCTION DE L'EXERCICE	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
Achats consommés	12 600 000	85 140 000	98 080 000	102 600 000	131 600 000
Achat non stocké	4 600 000	5 060 000	5 566 000	6 122 600	6 734 860
Services extérieurs	1 675 000	1 792 500	1 926 750	2 078 925	2 250 368
II- CONSOMMATION DE L'EXERCICE	18 875 000	91 992 500	105 572 750	110 801 525	140 585 228
III- VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION	77 125 000	90 407 500	107 227 250	111 948 475	131 414 773
Charges de Personnel	34 550 400	34 550 400	38 005 440	38 005 440	41 805 984
Impôts et taxes	160 000	176 000	193 600	212 960	234 256
IV- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	42 414 600	55 681 100	69 028 210	73 730 075	89 374 533
Dotation aux amortissements	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000
V- RESULTAT OPERATIONNEL	30 384 600	43 651 100	56 998 210	61 700 075	77 344 533
Produits financiers					
Charges financières	4 000 000	3 200 000	2 400 000	1 600 000	800 000
VI- RESULTAT FINANCIER	-4 000 000	-3 200 000	-2 400 000	-1 600 000	-800 000
VII- RESULTAT AVANT IMPÔT	26 384 600	40 451 100	54 598 210	60 100 075	76 544 533
Impôts exigibles sur les résultats (23%)	6 068 458	9 303 753	12 557 588	13 823 017	17 605 242
VIII- RESULTAT NET DE L'EXERCICE	20 316 142	31 147 347	42 040 622	46 277 058	58 939 290

Source : Notre propre calcul, année 2010

Ce tableau montre que l'entreprise réalisera des bénéfices, chaque année, dont 20 316 142 ariary la première année, et 58 939 290 ariary à la cinquième année. Le résultat ne cesse de s'accroître, il est toujours positif chaque année et évolue de façon progressive, ce qui nous permet de conclure que l'activité est rentable. Nous allons présenter, ci-après, à l'aide d'un histogramme groupé, les résultats obtenus pendant les cinq premières années d'activité.

Graphique n°5 : Évolution des résultats nets obtenus



Source : Notre réflexion personnelle, année 2010

Ce graphique confirme que le résultat net de l'exercice ne cesse de s'accroître depuis la première année d'activité, jusqu'à la cinquième année de projection.

§2- Analyse du Seuil de rentabilité

«Le seuil de rentabilité est le niveau du chiffre d'affaires que l'entreprise doit réaliser pour couvrir l'intégralité de ses charges et pour lequel elle ne dégage ni bénéfice ni perte ; il est encore appelé chiffre d'affaires critique»¹.

Si $\left\{ \begin{array}{l} \text{CA} = \text{seuil de rentabilité} \implies \text{résultat zéro} \\ \text{CA} > \text{seuil de rentabilité} \implies \text{bénéfice} \\ \text{CA} < \text{seuil de rentabilité} \implies \text{perte} \end{array} \right.$

De plus, il est important de connaître le volume des ventes qui permet d'équilibrer l'exploitation ou, en d'autres termes, le volume des ventes à partir duquel l'entreprise commence à dégager un profit, mais cet état de fait nécessite, au préalable, une distinction entre charges fixes et charges variables.

¹ Pauline SABOTSY, cours comptabilité analytique d'exploitation, troisième année gestion, Université de Toamasina, année 2007.

A- Répartition des charges fixes et charges variables

a) Utilité

La ventilation des charges en partie fixe, et en partie variable, présente des avantages particuliers pour le contrôle de gestion.

Elle permet de connaître :

- ☛ le niveau minimal du chiffre d'affaires, en dessous duquel on ne peut pas descendre (marge de sécurité) ;
- ☛ le niveau de réduction de prix à faire en cas de concurrence.

b) Charges variables

Les charges variables ou charges opérationnelles sont celles qui varient approximativement, proportionnellement au volume d'activité.

Figurent dans cette catégorie de charges, les achats des patates fraîches auprès des paysans, et les achats des sacs en papier pour emballer les produits finis.

c) Charges fixes

La différence entre le total des charges et les charges variables représente les charges fixes ou charges de structure, qui sont supportées par l'entreprise, quel que soit le volume des ventes réalisées dans une structure donnée. Elles sont composées de : entretien et réparation, prime d'assurance, publicité, frais postaux et télécommunications, services bancaires et assimilés, eau et électricité, carburants, fourniture d'entretien, fourniture administrative, impôts et taxes, charges de personnel ; charges financières et dotations aux amortissements (méthodes linéaires)

B- Calcul du seuil de rentabilité (SR)

Le seuil de rentabilité est calculé à partir des éléments du compte de résultat :

$$SR = \frac{\text{Coût fixes}}{\text{Taux de MCV}}$$

OU BIEN

$$SR = \frac{CA \times \text{Coût fixes}}{MCV}$$

Avec $\left\{ \begin{array}{l} \text{Taux de MCV} = \text{Marge sur coût variable/Chiffre d'affaires} \\ \text{Marge sur coût variable} = \text{Chiffre d'affaires} - \text{coûts variables} \end{array} \right.$

Le tableau ci-dessous va nous aider à le calculer:

Tableau n°XLIV : Calcul du seuil de rentabilité

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
CA prévisionnels	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
Coûts variables	12 600 000	85 140 000	98 080 000	102 600 000	131 600 000
MCV	83 400 000	97 260 000	114 720 000	120 150 000	140 400 000
Coûts fixes	57 015 400	56 808 900	60 121 790	60 049 925	63 855 468
Taux de MCV	0,8688	0,5332	0,5391	0,5394	0,5162
Seuil de rentabilité	65 629 237	106 538 591	111 522 986	111 328 513	123 708 598

Source: Notre propre calcul, année 2010

Ce tableau peut être commenté comme suit :

-la marge sur coût variable annuelle dépasse les coûts fixes;
- la dernière ligne du tableau signifie que l'entreprise devra au moins réaliser un chiffre d'affaires voisin successivement de 65 629 237 Ar à la première année, 106 538 591 Ar à la deuxième année, 111 522 986 Ar à la troisième année, 111 328 513 Ar à la quatrième année et 123 708 598 Ar à la cinquième année, pour commencer à faire des bénéfices, or le chiffre d'affaires minimal étant en dessous des recettes annuelles, la rentabilité est donc positive.

C- Point mort (PM)

C'est la date à laquelle le seuil de rentabilité est atteint

$$PM = \frac{\text{Seuil de rentabilité}}{\text{Chiffre d'affaires}} \times 12 \text{ mois}$$

Tableau n°XLV : Calcul du point mort

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
SR	65 629 237	106 538 591	111 522 986	111 328 513	123 708 598
CA	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
PM	8 mois 7 jours	7 mois	6 mois 9 jours	6 mois	5 mois 13 jours

Source: Notre propre calcul, année 2010

D'après ce tableau, nous constatons qu'à la première année d'activité, c'est-à-dire en 2012, le seuil de rentabilité est atteint dans 8 mois 7 jours, et il est atteint aux treizièmes jours du cinquième mois, en 2016. Cela signifie que la rentabilité de ce projet est confirmée.

D- Marge de sécurité (MS)

La marge de sécurité est constituée par le volume du chiffre d'affaires réalisé, en sus du seuil de rentabilité. Elle reflète le chiffre d'affaires génératrice de bénéfice.

Lorsque le chiffre d'affaires est supérieur au seuil de rentabilité, l'entreprise peut calculer :

$$MS = \text{Chiffre d'affaires réalisé} - \text{Seuil de rentabilité}$$

Tableau n°XLVI : Calcul marge de sécurité

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
CA	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
SR	65 629 237	106 538 591	111 522 986	111 328 513	123 708 598
MS	30 370 763	75 861 409	101 277 014	111 421 487	148 291 402

Source: Notre propre calcul, année 2010

La marge de sécurité dans la dernière ligne du tableau ci-dessus reflète le chiffre d'affaires génératrice de bénéfice.

E- Indice de sécurité (IS)

L'indice de sécurité est calculé selon la formule suivante :

$$IS = \frac{\text{Marge de sécurité}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

Nous allons voir, dans le tableau ci-après, le mode de calcul d'indice de sécurité de l'entreprise :

Tableau n°XLVII : Calcul d'indice de sécurité

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
MS	30 370 763	75 861 409	101 277 014	111 421 487	148 291 402
CA	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
IS	31,64	41,59	47,59	50,02	54,52

Source: Notre propre calcul, année 2010

L'entreprise peut subir une baisse respectivement de 31,64%, 41,59%, 47,59%, 50,02% et 54,52% de chiffre d'affaires, pendant les cinq premières années d'activité, avant d'être en perte.

Section II : Plan de financement

Dans le cadre de son développement, la sauvegarde de l'équilibre financier reste une des préoccupations principales de cette entreprise.

Toute entreprise doit mettre en œuvre les moyens tendant vers une rentabilité optimale, tout en assurant son équilibre financier.

« Le plan de financement est un document prévisionnel qui récapitule, sur plusieurs années, les emplois et les ressources de l'entreprise¹ ». Comme ressources, ce sont l'apport en capital, l'autofinancement, les amortissements, l'emprunt à long et à moyen terme. Les emplois sont des immobilisations,- sauf le fonds de roulement, les imprévus et le remboursement du capital investi.

Il permet :

- ➲ d'étudier les effets à long terme des activités de l'entreprise sur la situation de trésorerie des années à venir ;
- ➲ à l'entreprise de définir les moyens nécessaires à la réalisation de ses objectifs d'investissement.

§1- Capacité d'autofinancement (CAF)

« La capacité d'autofinancement (CAF) est le potentiel de l'entreprise à dégager, de par son activité de la période, une ressource (un enrichissement de flux de fonds) »². En d'autres termes, les ressources monétaires dégagées de l'exploitation annuelle d'une entreprise, dont il indique la "capacité d'autofinancement" (CAF). On a la formule générale : CAF est égal résultat net (bénéfice ou perte) + charges non réellement décaissées (amortissements, réduction de valeur, provisions).

Tableau n°XLVIII : Calcul de la capacité d'autofinancement

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Résultat net	20 316 142	31 147 347	42 040 622	46 277 058	58 939 290
Dotations aux amortissements	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000
CAF	32 346 142	43 177 347	54 070 622	58 307 058	70 969 290

Source : Notre propre calcul, année 2010

¹ E.ASTIEN, Analyse Comptable et Gestion Prévisionnelle, FOUCHER, Paris 1996, page 73.

² fr.wikipedia.org/wiki/CAF

Le montant de la capacité d'autofinancement pour la première année s'élève à 32 346 142 Ar, et ce montant augmente d'année en année, et atteint ainsi la valeur de 70 969 290 Ar à la cinquième année.

§2- Présentation matérielle du plan de financement

Tableau n°XLIX : Plan de financement

Rubriques	MONTANT	2012	2013	2014	2015	2016
RESSOURCES						
Apport	80 000 000					
CAF		32 346 142	43 177 347	54 070 622	58 307 058	70 969 290
Variation BFR						13 600 000
Emprunt	20 000 000					
II- TOTAL RESSOURCES (TR)	100 000 000	32 346 142	43 177 347	54 070 622	58 307 058	84 569 290
EMPLOIS						
Immobilisation	92 000 000					
Variation du BFR		4 320 000	1 520 000	497 500	2 462 500	
Amortissement d'emprunt		4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
III- TOTAL EMPLOIS (TE)	92 000 000	8 320 000	5 520 000	4 497 500	6 462 500	4 000 000
TRESORERIE (TR-TE)	8 000 000	24 026 142	37 657 347	49 573 122	51 844 558	80 569 290
CUMUL DE TRESORERIE	8 000 000	32 026 142	69 683 489	119 256 611	171 101 168	251 670 458

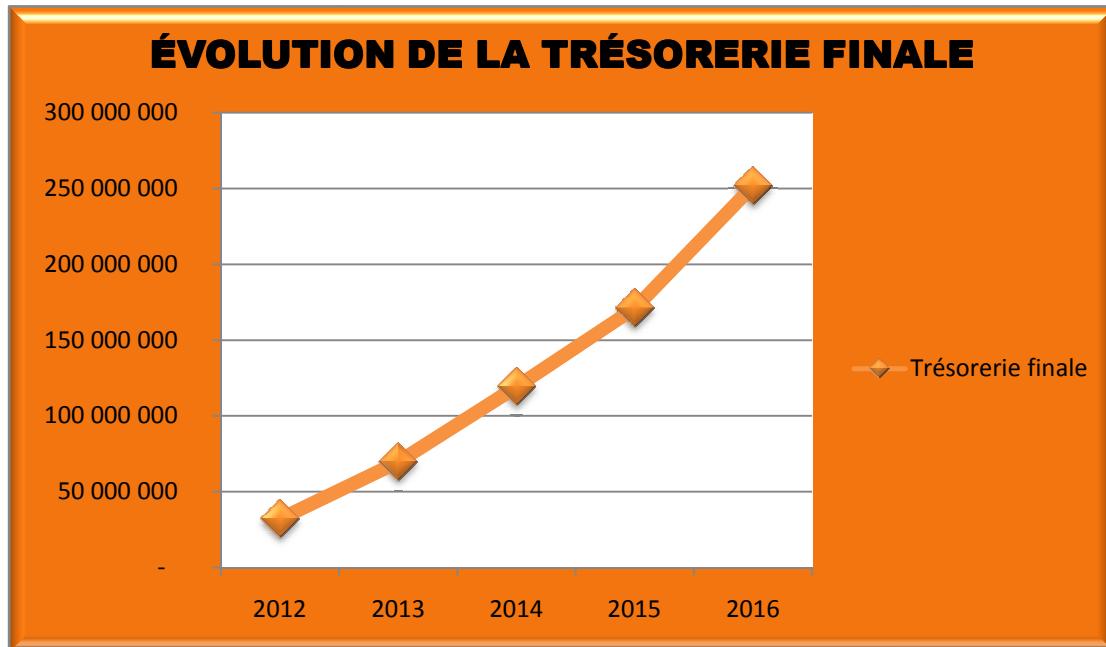
Source : Notre propre calcul, année 2010

De 2012 à 2016, ce programme d'investissement joue positivement sur les trésoreries annuelles de l'entreprise. Cette dernière aura donc intérêt à placer ces sommes d'argent auprès d'une banque, à un taux très intéressant, pour bénéficier des produits financiers.

De plus, on peut tirer la conclusion qu'elle n'aura pas besoin de faire un recours à des découverts bancaires ou autre financement, à court terme, pour résoudre des problèmes de trésorerie; sa situation de trésorerie est forte.

Nous allons présenter, dans le graphique ci-après, l'évolution de la trésorerie de notre entreprise, durant les cinq premières années.

Graphique n°6 : Évolution de la trésorerie finale



Source : Notre réflexion personnelle, année 2010

Ce graphe confirme que la situation de notre trésorerie pendant 5 ans ne cesse de s'accroître, cela nous permet alors de dire que la situation de trésorerie est saine.

§3- Cash Flow prévisionnel

Le cash flow désigne traditionnellement la rentrée d'argent procurée par des économies réalisées au sein d'une entreprise. En principe, les cash flows sont générés de manière continue, mais pour simplifier le calcul de rentabilité, on admet qu'ils seront obtenus, globalement, à la fin de chaque exercice comptable.

Il constitue essentiellement la base de calcul de la rentabilité du projet, portant sur les critères comme la valeur actuelle nette, l'indice de profitabilité, la durée de vie du capital investi, et le taux interne de rentabilité.

Tableau n°L : Calcul du cash flow prévisionnel

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Marge sur coûts variables	83 400 000	97 260 000	114 720 000	120 150 000	140 400 000
Coûts fixes	57 015 400	56 808 900	60 121 790	60 049 925	63 855 468
Résultat avant impôts	26 384 600	40 451 100	54 598 210	60 100 075	76 544 533
IBS (23%)	6 068 458	9 303 753	12 557 588	13 823 017	17 605 242
Résultat net de l'exercice	20 316 142	31 147 347	42 040 622	46 277 058	58 939 290
Dotations aux Amorts	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000	12 030 000
CAF	32 346 142	43 177 347	54 070 622	58 307 058	70 969 290
Amortissements d'emprunt	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Variation du BFR	4 320 000	1 520 000	497 500	2 462 500	13 600 000
Valeur résiduelle					20 850 000
CASH FLOWS	24 026 142	37 657 347	49 573 122	51 844 558	101 419 290

Source : Notre propre calcul, année 2010

De la première année à la cinquième année d'activité, les cash-flows prévisionnels sont toujours positifs et augmentent chaque année; cela veut dire que notre projet est intéressant.

Section III : Bilans et étude des ratios de rentabilité

§1- Bilans prévisionnels

« Le bilan est un tableau récapitulatif de la situation patrimoniale de l'entreprise. Il se subdivise en deux parties, dont l'une à gauche où figurent les soldes des éléments des actifs, et l'autre à droite, résument les soldes des éléments du passif »¹.

A- Notion et signification financière du bilan

Pour une entreprise, comme toute entité économique dotée d'une autonomie, le bilan est un état comptable d'une entreprise, montrant, sur deux colonnes, d'un côté, comment se finance l'entreprise (passif) et, de l'autre, comment elle utilise ses fonds pour développer son activité (actif). La somme de l'actif est comparée à celle du passif.

Comme tout document comptable, le bilan obéit à une certaine convention de forme pour normaliser sa présentation. Mais quelle que soit sa présentation, il doit faire ressortir une égalité entre le montant de l'actif (droits patrimoniaux) et du

¹ LEMIARY, cours Projet de Développement, quatrième année économie, Université de Toamasina, année 2010

passif (obligations ou engagements). Nous allons présenter les bilans de l'entreprise, de la première année, jusqu'à la cinquième année, selon les manières que préconise le PCG 2005.

B- Bilans prévisionnels des exercices comptables

a) Bilan prévisionnel de la première année

Tableau n°LI : Bilan prévisionnel du 31/12/2012

Actif	Brut	Amortiss ^{ts}	Montant Net	Passif	Montant
ACTIF NON COURANT			79 970 000	CAPITAUX PROPRES	100 316 142
Imm incorporelles				Capital	80 000 000
Frais d'établissement	1 600 000	320 000	1 280 000	Résultat net	20 316 142
Imm corporelles				Report à nouveau	-
Terrain	11 000 000	-	11 000 000	PASSIF NON COURANT	16 000 000
Construction	25 000 000	1 250 000	23 750 000	Emprunt et dette fin	16 000 000
Matériel outillages industriel	28 000 000	5 600 000	22 400 000		
Agencement, installation	1 800 000	90 000	1 710 000		
Matériel de transport	20 000 000	4 000 000	16 000 000		
Matériel informatique	2 600 000	520 000	2 080 000		
MMB	2 000 000	250 000	1 750 000		
ACTIF COURANT			36 346 142		
Besoin de financement			4 320 000		
Banque et caisse			32 026 142		
TOTAL DES ACTIFS			116 316 142	TOTAL DES PASSIFS	116 316 142

Source : Notre propre calcul, année 2010

Nous constatons que le bilan fin d'exercice de la première année, n'a pas de report à nouveau, car le résultat net de l'année n-1 devient report à nouveau de l'année n, et le montant total du bilan s'élève à 116 316 142 Ar.

b) Bilan prévisionnel de la deuxième année

Tableau n°LII : Bilan prévisionnel du 31/12/2013

Actif	Brut	Amortiss ^{ts}	Montant Net	Passif	Montant
ACTIF NON COURANT			67 940 000	CAPITAUX PROPRES	131 463 489
Imm incorporelles				Capital	80 000 000
Frais d'établissement	1 600 000	640 000	960 000	Résultat net	31 147 347
Imm corporelles				Report à nouveau	20 316 142
Terrain	11 000 000		11 000 000	PASSIF NON COURANT	12 000 000
Construction	25 000 000	2 500 000	22 500 000	Emprunt et dette fin	12 000 000
Matériel outillages industriel	28 000 000	11 200 000	16 800 000		
Agencement, installation	1 800 000	180 000	1 620 000		
Matériel de transport	20 000 000	8 000 000	12 000 000		
Matériel informatique	2 600 000	1 040 000	1 560 000		
MMB	2 000 000	500 000	1 500 000		
ACTIF COURANT			75 523 489		
Besoin de financement			5 840 000		
Banque et caisse			69 683 489		
TOTAL DES ACTIFS			143 463 489	TOTAL DES PASSIFS	143 463 489

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le montant total du bilan de la deuxième année s'élève à 143 463 489 Ar, et le résultat net de la première année devient report à nouveau de la deuxième. Nous remarquons aussi que le résultat net de la deuxième année augmente par rapport à l'année précédente.

c) Bilan prévisionnel de la troisième année

Tableau n°LIII : Bilan prévisionnel du 31/12/2014

Actif	Brut	Amortiss ^{ts}	Montant Net	Passif	Montant
ACTIF NON COURANT			55 910 000	CAPITAUX PROPRES	173 504 111
Imm incorporelles				Capital	80 000 000
Frais d'établissement	1 600 000	960 000	640 000	Résultat net	42 040 622
Imm corporelles				Report à nouveau	51 463 489
Terrain	11 000 000		11 000 000	PASSIF NON COURANT	8 000 000
Construction	25 000 000	3 750 000	21 250 000	Emprunt et dette fin	8 000 000
Matériel outillages industriel	28 000 000	16 800 000	11 200 000		
Agencement, installation	1 800 000	270 000	1 530 000		
Matériel de transport	20 000 000	12 000 000	8 000 000		
Matériel informatique	2 600 000	1 560 000	1 040 000		
MMB	2 000 000	750 000	1 250 000		
ACTIF COURANT			125 594 111		
Besoin de financement			6 337 500		
Banque et caisse			119 256 611		
TOTAL DES ACTIFS			181 504 111	TOTAL DES PASSIFS	181 504 111

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le résultat net, plus le report à nouveau de la deuxième année devient le report à nouveau de la troisième, et nous constatons aussi que le montant de l'emprunt et dettes financières ne cesse de diminuer.

d) Bilan prévisionnel de la quatrième année

Tableau n°LIV : Bilan prévisionnel du 31/12/2015

Actif	Brut	Amortiss ^{ts}	Montant Net	Passif	Montant
ACTIF NON COURANT			43 880 000	CAPITAUX PROPRES	219 781 168
Imm incorporelles				Capital	80 000 000
Frais d'établissement	1 600 000	1 280 000	320 000	Résultat net	46 277 058
Imm corporelles				Report à nouveau	93 504 111
Terrain	11 000 000		11 000 000	PASSIF NON COURANT	4 000 000
Construction	25 000 000	5 000 000	20 000 000	Emprunt et dette fin	4 000 000
Matériel outillages industriel	28 000 000	22 400 000	5 600 000		
Agencement, installation	1 800 000	360 000	1 440 000		
Matériel de transport	20 000 000	16 000 000	4 000 000		
Matériel informatique	2 600 000	2 080 000	520 000		
MMB	2 000 000	1 000 000	1 000 000		
ACTIF COURANT			179 901 168		
Besoin de financement			8 800 000		
Banque et caisse			171 101 168		
TOTAL DES ACTIFS			223 781 168	TOTAL DES PASSIFS	223 781 168

Source : Notre propre calcul, année 2010

Ainsi, le montant total du bilan fin d'exercice de la quatrième année d'activité s'élève à 223 781 168 Ar. Nous remarquons aussi que le montant de l'emprunt et de la dette financière tend vers zéro.

e) Bilan prévisionnel de la cinquième année

Tableau n°LV : Bilan prévisionnel du 31/12/2016

Actif	Brut	Amortiss ^{ts}	Montant Net	Passif	Montant
ACTIF NON COURANT			31 850 000	CAPITAUX PROPRES	278 720 458
Imm incorporelles				Capital	80 000 000
Frais d'établissement	1 600 000	1 600 000	0	Résultat net	58 939 290
Imm corporelles				Report à nouveau	139 781 168
Terrain	11 000 000		11 000 000	PASSIF NON COURANT	0
Construction	25 000 000	6 250 000	18 750 000	Emprunt et dette fin	0
Matériel outillages industriel	28 000 000	28 000 000	0	PASSIF COURANT	4 800 000
Agencement, installation	1 800 000	450 000	1 350 000	Ressource de financement	4 800 000
Matériel de transport	20 000 000	20 000 000	0		
Matériel informatique	2 600 000	2 600 000	0		
MMB	2 000 000	1 250 000	750 000		
ACTIF COURANT			251 670 458		
Besoin de financement					
Banque et caisse			251 670 458		
TOTAL DES ACTIFS			283 520 458	TOTAL DES PASSIFS	283 520 458

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le montant total du bilan fin d'exercice à la cinquième année d'activité s'élève à 283 520 458 Ar. Nous constatons aussi que le montant du résultat augmente toujours, chaque année, et l'entreprise n'aura plus de dettes à payer à partir de la cinquième année.

§2- Étude des ratios de rentabilité

Quand on rapproche les indicateurs de résultats aux sommes investies, on mesure, non plus la profitabilité de l'entreprise, mais sa rentabilité, car la

performance de la société équivaut à la rentabilité pour l'investisseur.

On utilise souvent les trois ratios suivants :

- ➲ La rentabilité financière ;
- ➲ La rentabilité économique ;
- ➲ Et la rentabilité commerciale

A- Rentabilité financière

Pour le promoteur, ce qui compte, c'est le bénéfice net rapporté au montant des fonds propres, c'est-à-dire le taux de rentabilité financière.

$$R1 = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

Tableau n°LVI : Calcul de ratio de la rentabilité financière

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Résultat net	20 316 142	31 147 347	42 040 622	46 277 058	58 939 290
Capitaux Propre	100 316 142	131 463 489	173 504 111	219 781 168	278 720 458
R1	0,2025	0,2369	0,2423	0,2106	0,2115

Source : Notre propre calcul, année 2010

Ce ratio explique que, 100 Ariary investis annuellement procurent un gain relatif de 20,25% la première; 23,69% la deuxième ; 24,23% la troisième ; 21,06% la quatrième et 21,15% Ariary la cinquième année, sans que l'on procède au recours au financement externe (emprunt). L'opération est donc déjà intéressante.

Ce ratio présente aussi une lacune : au numérateur, ce résultat net intègre le coût des capitaux empruntés; au dénominateur, les capitaux propres excluent les emprunts, c'est la raison pour laquelle nous allons compléter la rentabilité financière par une mesure de rentabilité économique.

B- Rentabilité économique

L'entreprise met en œuvre des capitaux propres, mais également des dettes financières stables, qui constituent son capital économique. Si les capitaux utilisés par l'entreprise (capitaux propres et emprunt) rapportent plus que ne coûtent les capitaux empruntés, l'entreprise a intérêt à s'endetter, l'accroissement d'endettement entraîne l'accroissement de la rentabilité des capitaux propres.

Pour faire ce calcul, il y a lieu de réintégrer les intérêts des emprunts au bénéfice.

$$R2 = \frac{\text{Résultat net} + \text{Charges financières}}{\text{Capitaux Stables}}$$

Ce ratio permet donc de comparer les résultats des entreprises, sans prendre en considération la nature de leur financement et de déterminer si le recours au financement étranger est intéressant.

Tableau n°LVII : Calcul du ratio de la rentabilité économique

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
Capitaux stables	116 316 142	143 463 489	181 504 111	223 781 168	283 520 458
Résultat net (RN)	20 316 142	31 147 347	42 040 622	46 277 058	58 939 290
Charges financières (CF)	4 000 000	3 200 000	2 400 000	1 600 000	800 000
RN+CF	24 316 142	34 347 347	44 440 622	47 877 058	59 739 290
R2	0,2091	0,2394	0,2448	0,2139	0,2107

Source : Notre propre calcul, année 2010

Le ratio annuel de rentabilité économique est presque voisin de celui de la rentabilité financière. L'effet de levier financier ne joue presque pas de façon spectaculaire sur la rentabilité de l'entreprise, sous prétexte que le montant de l'emprunt était très faible.

C- Rentabilité commerciale

$$R3 = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

Tableau n°LVIII : Calcul du ratio de rentabilité commerciale

Rubrique	2012	2013	2014	2015	2016
Résultat net	20 316 142	31 147 347	42 040 622	46 277 058	58 939 290
Chiffre d'affaires	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
R3	0,2116	0,1708	0,1976	0,2078	0,2167

Source : Notre propre calcul, année 2010

R3 mesure la profitabilité et traduit la productivité sur le chiffre d'affaires. On est en face d'une rentabilité commerciale favorable.

CHAPITRE III : ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DU PROJET

Dans ce chapitre, l'évaluation va pouvoir nous permettre de savoir la rentabilité économique, la rentabilité financière et la rentabilité sociale du projet.

Section I : Évaluation de la rentabilité économique

Ce type d'évaluation nécessite une bonne connaissance de la structure économique du pays et des modalités d'intégration du projet dans ces structures.

§1- Cr éation de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée générée par chaque entreprise forme le produit intérieur brut ou le PIB. Elle exprime l'apport spécifique de l'activité économique nationale, à travers les signes fournis par les agrégats de la comptabilité nationale. Elle permet de cerner la dimension de l'entreprise : c'est une indication de la taille économique, et permet aussi de mesurer la croissance de la firme, au niveau des moyens mis en œuvre. Ci-après la formule générale de la valeur ajoutée:

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

Tableau n°LIX : Calcul de la valeur ajoutée pendant cinq ans d'activité

Rubriques	2012	2013	2014	2015	2016
I- Production de l'exercice	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
II- Consommation de l'exercice	18 875 000	91 992 500	105 572 750	110 801 525	140 585 228
III- VA	77 125 000	90 407 500	107 227 250	111 948 475	131 414 773

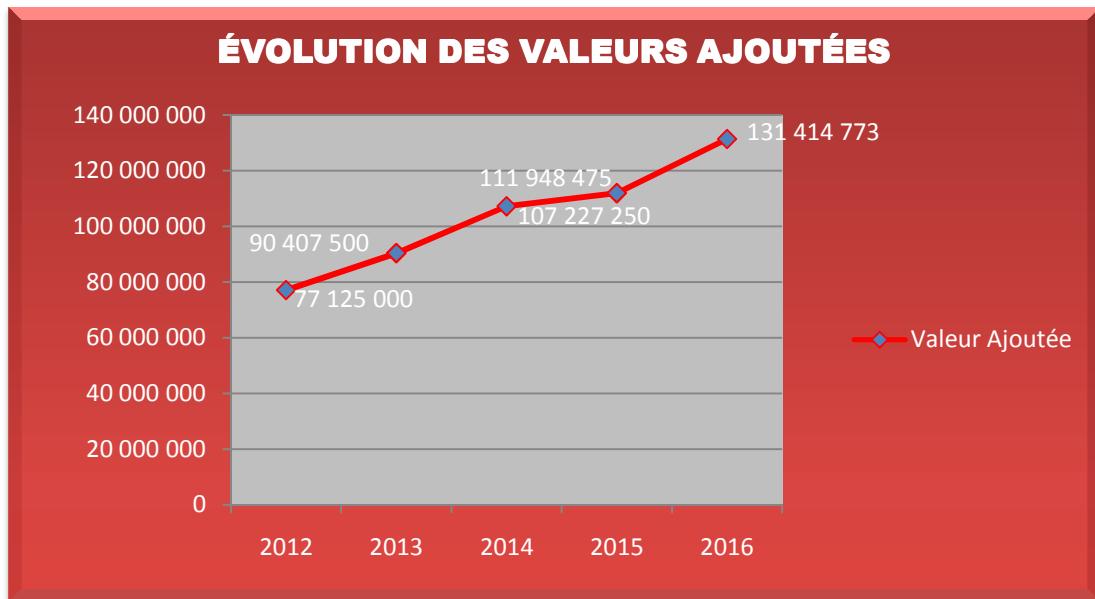
Source : Notre propre calcul, année 2010

Ce tableau montre l'évolution de la valeur ajoutée par notre entreprise, dans les cinq années de projection. Cette valeur est positive et croissante, ce qui permet d'affirmer la rentabilité de notre projet.

En outre, ce projet participe beaucoup à la formation du revenu national, qui est représenté par la valeur ajoutée.

Nous présentons dans le graphique ci-dessous, l'évolution des valeurs ajoutées, pendant les cinq premières années d'activité.

Graphique n°7 : Présentation de l'évolution des valeurs ajoutées

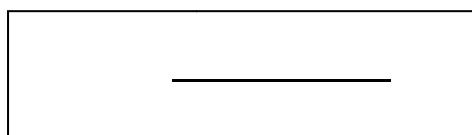


Source : Notre réflexion personnelle, année 2010

Ce graphique en courbe, ci-dessus, confirme que la valeur ajoutée de notre entreprise ne cesse d'augmenter, depuis la première année, jusqu'à la cinquième d'activité.

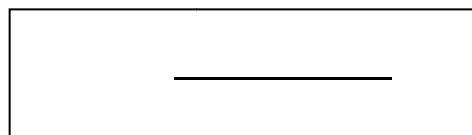
De nombreux ratios lui sont liés:

⌚ Ratio de valeur ajoutée



Ce ratio mesure la part imputable à l'entreprise, dans la valeur de sa production.

⌚ Ratio de rendement du personnel



Le ratio R2 mesure la productivité apparente de la main d'œuvre. Il indique donc l'effort déployé par chaque travailleur.

⌚ Efficacité du facteur de travail

$$R3 = \frac{\text{Charges de personnel}}{\text{Valeur Ajoutée}}$$

Ce ratio caractérise la part du facteur travail dans la création de la valeur ajoutée de l'entreprise.

⌚ Performances économiques

$$R4 = \frac{\text{Résultats nets}}{\text{Valeur Ajoutée}}$$

Tableau n°LX : Calcul des ratios liés à la valeur ajoutée

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur ajoutée	77 125 000	90 407 500	107 227 250	111 948 475	131 414 773
Production	96 000 000	182 400 000	212 800 000	222 750 000	272 000 000
Effectif	14	14	14	14	14
Charges du personnel	34 550 400	34 550 400	38 005 440	38 005 440	41 805 984
Résultat net	20 316 142	31 147 347	42 040 622	46 277 058	58 939 290
R1	0,8034	0,4957	0,5039	0,5026	0,4831
R2	5 508 929	6 457 679	7 659 089	7 996 320	9 386 769
R3	0,4480	0,3822	0,3544	0,3395	0,3181
R4	0,2634	0,3445	0,3921	0,4134	0,4485

Source : Notre propre calcul, année 2010

R1 : Ce ratio mesure la part de la valeur ajoutée en pourcentage, imputable à l'entreprise, dans la valeur de sa production.

R2 : Ces ratios sont croissants, d'une année à l'autre, le projet a donc suffisamment d'employés.

R3 : Il mesure la fraction de la richesse créée par le facteur de travail. La partie restante, après paiement des impôts et taxes, et des salaires, constitue l'excédent brut d'exploitation.

R4: Cet indicateur augmente nettement .Il est obtenu par l'accroissement du résultat dégagé par an.

§2- Effet sur le produit intérieur brut

Au cours de l'évaluation économique du projet, l'entreprise génère une valeur ajoutée importante, à chaque exercice. L'utilisation de la valeur ajoutée permet d'éviter que la même production ne soit prise en compte plus d'une fois, puisque dans son calcul, on retire la valeur des biens consommés pour la production. La somme de ces valeurs ajoutées, sur l'ensemble des activités, a un effet sur le PIB.

Le produit intérieur brut (PIB) est un indicateur économique très utilisé, il mesure les richesses créées dans un pays donné, et pour une année donnée. Il est défini comme la valeur totale de la production interne de biens et services, dans un pays donné, au cours d'une année donnée par les agents résidant à l'intérieur du territoire national. C'est aussi la mesure du revenu provenant de la production d'un pays donné. On parle parfois de production économique annuelle ou simplement de production.

La croissance du PIB est considérée comme l'indicateur par excellence de la performance et de la santé économique d'un pays.

Section II: Évaluation de la rentabilité financière

L'évaluation de la rentabilité financière d'un projet peut être le bénéfice comptable qui résultera de son exécution. Le but de cette analyse est d'évaluer la rentabilité de l'entreprise. Une entreprise est rentable, si elle atteint ses objectifs, et notamment si elle réalise des bénéfices; elle est aussi rentable, si elle peut honorer ses dettes, au moment voulu.

Elle consiste à apprécier le projet, en précisant les critères d'évaluation possibles. Nous allons donc étudier les critères d'évaluation de rentabilité et puis les ratios d'appréciation.

§1- Critères d'évaluation utilisée

La décision d'investir se traduit, dans la plus part des situations par une sortie de fonds, dont on attend une rentabilité.

Les rentrées ne sont que prévisionnelles et surtout accompagnées de risques. En effet, l'opportunité doit donc faire l'objet d'étude précise et attentive, en utilisant les critères de rentabilité, surtout fondés sur l'actualisation.

Nous allons voir, successivement, ci-après, les quatre principaux critères

d'évaluation, tels que la valeur actuelle nette, l'indice de profitabilité, le taux de rentabilité interne et le délai de récupération du capital investi¹.

Nous allons commencer par la méthode de période de récupération.

A- Étude de la Valeur Actuelle Nette

La valeur actuelle nette (VAN), en anglais : Net Present Value (NPV) est la différence entre la somme du cash flow actualisé, généré par cet investissement, tout au long de sa durée de vie, et la dépense initiale.

La valeur actuelle nette (VAN) est utilisée pour déterminer, si un investissement est rentable ou non. Un investissement rentable est un investissement qui accroît la valeur de l'actif économique, c'est à dire qui crée de la richesse. En d'autres termes, il faut que les recettes générées par l'investissement soit supérieur à son coût. Pour calculer la valeur actuelle nette (VAN), deux types de flux sont donc nécessaires. Le premier est le montant de l'investissement initial, qui inclut toutes les charges relatives à la réalisation du projet. C'est le coût de l'investissement. Ensuite, il faut évaluer le cash flow généré par ce même investissement, pour toutes les périodes futures. Ce sont les recettes. Cette phase est très importante et souvent difficile. En effet, la conjoncture économique, évoluant sans cesse, les cash flows peuvent varier de manière importante. Ces cash flows doivent être actualisés en date 0, permettant ainsi de connaître la valeur actuelle des flux futurs. Cette actualisation est indispensable car un ariary aujourd'hui ne vaut pas un ariary demain.

D'où la formule :

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

Tels que : CF : Cash- flows

n : la durée de vie du projet

I : l'investissement initial

i : le taux d'actualisation.

¹ Mohajy ANDRIANTIANA, « Politique Financière », 4^{ème} année Gestion, Université de Toamasina, année 2008

Tableau n°LXI: Détermination de la Valeur Actuelle Nette

Périodes(P)	Cash flow	Coefficients	Cash flow actualisé
2012	24 026 142	0,833333	20 021 777
2013	37 657 347	0,694444	26 150 919
2014	49 573 122	0,578704	28 688 164
2015	51 844 558	0,482253	25 002 194
2016	101 419 290	0,401878	40 758 181
TOTAL			140 621 234

Source : Notre propre calcul, année 2010

Ce tableau indique que le total des flux nets annuels de trésorerie ramenés à l'époque zéro, au coût du capital de 20% se chiffre à 140 621 234 ariary. En retranchant la valeur totale des fonds propres actualisés au même taux et à la même date, nous aurons la valeur actuelle nette.

$$VAN = 140 621 234 - 80 000 000 = 60 621 234 > 0$$

VAN = 60 621 234 Ar

Le projet d'investissement est d'autant plus intéressant que la VAN est plus élevée. Ainsi, elle mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement.

Vu le calcul ci-dessus, nous constatons que ce projet présente une somme de flux actualisé largement positif de 60 621 234 Ar, qui est la valeur actuelle nette correspondant au taux d'actualisation de 20%, laquelle est acceptable et intéressante, du point de vue financier.

De plus, le critère VAN ne pourra être utilisé pour la comparaison de plusieurs projets, que si les durées de vie de ceux-ci sont identiques, ou au moins à peu près égales, et son utilisation à des fins de comparaison sera tout de même fiable que lorsque les mises initiales sont identiques. Nous allons continuer l'examen du projet, par la mesure de l'indice de profitabilité.

B- Indice de profitabilité

L'indice de profitabilité est le rapport entre le cumul actualisé des flux de trésorerie (cash flow) et le capital investi. En fait, c'est le rapport entre la Valeur actuelle du cash flow futur et le capital investi.

Ce critère renseigne sur la rentabilité d'un investissement. Contrairement à

la Valeur actuelle nette (VAN), l'indice de profitabilité met en rapport la valeur créée avec le montant de l'investissement. De ce fait, il peut s'avérer que pour deux projets d'investissement, le critère de la VAN et celui de l'IP ne désignent pas le même, comme étant le plus rentable. Ce sera le cas, si pour une VAN allant du simple au double, selon le projet, le montant de l'investissement est lui beaucoup plus important d'un projet à l'autre.

D'où la formule :

$$IP = \frac{\sum_1^5 CF (1 + i)^{-n}}{I}$$

$$AN: IP = \frac{140\,621\,234}{100\,000\,000} = 1,41$$

IP = 1,41

Ce critère renseigne sur la valorisation pour 1 ariary d'investissement, ou en d'autres termes: pour 1 ariary investi, combien d'ariary perçus. Comme dans notre cas, la réalisation des investissements considérés consiste à recevoir 1,41 Ar. L'opération est donc avantageuse, car 1 Ar décaissé produit 0,41 Ar. L'indice de profitabilité supérieur à 1 et la valeur actuelle nette ou VAN positive affirment que le projet est acceptable, et nous devons le réaliser.

C- Taux de rentabilité interne

La valeur actuelle nette d'un projet diminue au fur et à mesure que le taux d'actualisation s'élève, selon une courbe décroissante, en fonction du taux d'actualisation.

On appelle Taux de Rentabilité Interne (T.R.I.) d'un projet, le taux pour lequel la valeur actuelle nette (V.A.N.) est nulle.

$$\sum_1^5 CF (1 + i)^{-n} - I = 0$$

C'est donc le taux i pour lequel il y a équivalence entre :

- ✓ le capital investi d'une part,
- ✓ la somme des flux de trésorerie prévisionnelle, d'autre part, actualisées au taux i .

Le TRI est un outil de décision à l'investissement. Un projet d'investissement ne sera généralement retenu que si son TRI prévisible est suffisamment supérieur au taux bancaire, pour tenir compte notamment de la prime de risque propre au type de projet.

En effet, mathématiquement, si le TRI est supérieur au taux d'actualisation du capital (voir aussi coût du capital), la valeur actuelle nette du projet est positive (c'est-à-dire que le projet est rentable).

Le TRI est aussi, et surtout, le coût maximum des capitaux que le projet pourrait supporter : à ce moment là, les capitaux empruntés sont d'un coût égal à la rentabilité économique du projet.

Tableau n°LXII: Calcul du taux de rentabilité intérieure

Périodes(P)	Cash flow	Cash flow $(1,435)^{-n}$	Cash flow $(1,44)^{-n}$
2012	24 026 142	16 742 956	16 684 821
2013	37 657 347	18 287 145	18 160 372
2014	49 573 122	16 776 083	16 601 938
2015	51 844 558	12 226 315	12 057 387
2016	101 419 290	16 667 139	16 379 782
$\sum_1^5 CF (1 + i)^{-n}$		80 699 638	79 884 300
Investissement		80 000 000	80 000 000
VAN		699 638	-115 700

Source : Notre propre calcul, année 2010

Avant l'apparition des calculettes financières et des tableurs microinformatiques, cette méthode nécessitait des calculs plus longs que ceux de la Valeur Actuelle Nette, puisqu'il fallait rechercher le T.R.I. par ajustement successif (méthode d'interpolation).

Posons par :

- VAN₁ : la valeur actuelle nette positive proche de zéro ;
- VAN₂ : la valeur actuelle nette négative proche de zéro ;
- t₁ : le taux d'actualisation pris au hasard, donnant VAN₁ ;
- t₂ : le taux d'actualisation pris au hasard, donnant VAN₂ ;

On sait que plus le coût du capital augmente, plus la VAN tend vers zéro.

$$t_1 = 0,435 \longrightarrow VAN_1 = 699\ 638$$

$$TRI = ? \longrightarrow VAN = 0$$

$$t_2 = 0,44 \longrightarrow VAN_2 = -115\ 700$$

Nous voyons que le taux se situe entre 43,5% et 44%, puisque la VAN est positive dans le premier et négative dans le second. Nous allons trouver la valeur du TRI par la méthode dite interpolation linéaire.

$$TRI = t_2 - (t_2 - t_1) \times \frac{VAN_2 - VAN}{VAN_2 - VAN_1}$$

$$-115\ 700 - 0$$

$$\underline{AN} : TRI = 0,44 - (0,44 - 0,435) \times \frac{-115\ 700 - 699\ 638}{-115\ 700 - 699\ 638}$$

$$\boxed{\text{TRI} = 43,93\%}$$

Le $TRI = 43,93\%$, représente le coût maximum du capital susceptible de financer cet investissement, ou en d'autres termes, c'est le taux le plus élevé pour lequel l'investissement demeure acceptable, c'est-à-dire au-delà de 43,93%, le projet n'est pas rentable.

S'il s'agit d'une entreprise qui était déjà en place et qui projette un programme d'investissement, tout TRI supérieur à 43,93% entraîne une chute de sa rentabilité globale.

D- Délai de récupération du capital investi

Le délai de récupération (d) du capital investi, appelé aussi délai de recouvrement, ou « payback period », est le temps nécessaire au remboursement du capital effectivement décaissé par l'entreprise.

Ce critère offre un avantage unique. Dans la majorité des cas, l'avenir d'un projet d'investissement comporte des éléments d'incertitude. Face à ce risque, on est souvent amené à se poser la question : « dans combien de temps mon investissement sera-t-il remboursé ? ». On se permet alors, au moment de la décision, d'ignorer les cash flows ultérieurs au délai de récupération, car on n'est

pas certain de les encaisser.

Cependant, il est utilisé par les sociétés investissant dans les pays à stabilité politique précaire ; il est aussi apprécié dans les secteurs à obsolescence technologique rapide, tels que l'électronique. Dans ces circonstances, le premier souci de l'investisseur est de s'assurer du remboursement de ses fonds ; la meilleure garantie est souvent la rapidité.

Enfin, le fonctionnement de ce critère est fort simple : un projet dont le délai de remboursement est inférieur ou égal à un délai de référence fixé par l'entité sera accepté. Dans le cas contraire, il sera refusé.

Tableau n°LXIII : Calcul du délai de récupération du capital investi

Années	Fonds propres (1)	Cash-flows actualisés (2)	Soldes (1) - (2)
2012	80 000 000	20 021 777	59 978 223
2013	59 978 223	26 150 919	33 827 304
2014	33 827 304	28 688 164	5 139 141
2015	5 139 141	25 002 194	-19 863 053
2016	-19 863 053	40 758 181	-60 621 234

Source : Notre propre calcul, année 2010

A la fin de l'année 2015, on aura un solde négatif de 19 863 053 Ariary; ce qui veut dire que le capital investi est déjà récupéré à cette date. Le délai est donc compris entre 3 et 4 ans.

Une interpolation linéaire permet de trouver la date exacte d :

$$d = 3 + \frac{5 139 141}{19 863 053} \times 12$$

d = 3 ans 3 mois

Si on réalise cet investissement, on déboursera Ar 80 000 000, au bout de 3 ans et 3 mois; ce capital aura été récupéré. L'opération est donc avantageuse.

En conclusion, quels que soient les critères utilisés pour apprécier la rentabilité de ce projet, l'investissement s'avère rentable. Ainsi, en faisant la synthèse de toutes ces méthodes, nous pouvons affirmer que le projet est rentable et largement acceptable, avec un avenir certain.

§2- Ratios d'analyse financière

Le ratio est le rapport entre deux phénomènes économiques liés par une relation caractéristique. C'est aussi le rapport expressif entre deux données caractéristiques de la situation du potentiel de l'activité, ou de rendement de l'entreprise. En plus, le ratio de la structure financière est l'ensemble des relations existantes entre les différents postes du bilan. La lecture des ratios permet d'analyser, d'une façon expressive et systématique, la situation, l'activité, le rendement de l'entreprise, et de procéder à des comparaisons de structures.

A- Ratio d'autonomie financière

Ce ratio est un ratio de structure du passif, il évalue l'importance des capitaux propres, par rapport à l'ensemble des dettes (à Court Terme et à Long Moyen Terme). Si sa valeur est supérieure à 1, cela veut dire que les capitaux propres de l'entreprise excède les dettes à (+ 1an) et (- 1 an). En d'autre termes, l'entreprise ne recourt pas aux endettements pour financer ses besoins (emplois durables et non durables). Par contre, si ce ratio est largement inférieur à 1, la société compte surtout sur les endettements pour financer, soit ses investissements, soit ses besoins à moins d'un an (stock, créances et disponibles).

Le ratio d'autonomie financière mesure donc le degré d'endettement de l'entreprise. Parallèlement, il mesure le degré d'autonomie de la société vis-à-vis de ses créanciers pourvoyeur de capitaux permanents et non permanents (ou endettement).

$$\text{Ratio d'autonomie Financière} = \frac{\text{Capitaux Propres}}{\text{Dettes (LMT + CT)}}$$

Tableau n°LXIV : Calcul du ratio d'autonomie financière

Rubrique	2012	2013	2014	2015	2016
Capitaux propres	100 316 142	131 463 489	173 504 111	219 781 168	278 720 458
Dettes	16 000 000	12 000 000	8 000 000	4 000 000	0
Ratio	6,27	10,96	21,69	54,95	

Source : Notre propre calcul, année 2010

L'entreprise est plus autonome financièrement parlant et pourrait encore recourir à l'emprunt à long et moyen terme, si elle désirait accroître sa rentabilité financière.

B- Ratios d'indépendance financière

Ce ratio mesure la part des capitaux propres dans les ressources stables dont dispose la société. Puisque les ressources stables sont prédestinées à financer les emplois stables (investissement), le ratio d'indépendance financière mesure donc l'importance des capitaux propres de l'entreprise, dans le financement de ses investissements. En d'autres termes, il mesure la marge de manœuvre de la société, en répondant à la question : « La société doit-elle contracter des dettes pour la réalisation de sa politique d'investissement ? ». Il s'agit donc principalement d'une indépendance vis-à-vis des établissements de crédit, pour la réalisation de la politique d'investissement et accessoirement, pour le financement des besoins à court terme.

$$Indépendance Financière = \frac{Capitaux Propres}{Capitaux permanents}$$

Tableau n°LXV : Calcul du ratio d'indépendance financière

Rubrique	2012	2013	2014	2015	2016
Capitaux propres	100 316 142	131 463 489	173 504 111	219 781 168	278 720 458
Capitaux permanent	116 316 142	143 463 489	181 504 111	223 781 168	283 520 458
Ratio	0,8624	0,9164	0,9559	0,9821	0,9831

Source : Notre propre calcul, année 2010

Nous constatons que depuis la première année, ces ratios sont toujours supérieurs à 25%, et ce chiffre ne cesse de s'accroître, jusqu'à la cinquième année d'activité. Notons aussi que les ratios d'autonomie financière et d'indépendance financière sont des ratios de structure car ils analysent la structure du passif du bilan.

C- Ratio de financement des immobilisations

Appelé également Ratio de FR, ce ratio exprime le degré de couverture des immobilisations par les capitaux permanents. Il renseigne donc sur le mode de financement des immobilisations. Sa valeur doit être supérieure à 1, sinon la

société aurait financé ses investissements à + 1 an, par des ressources à moins d'un an.

Néanmoins, si la valeur de ce ratio est supérieure à 1, les ressources permanentes de la société ont aisément financé ses immobilisations (ou emploi durable). De plus, il reste une partie qui aurait servi au financement des actifs courants (stocks, créances, disponible).

$$Ratio de FR = \frac{Capitaux Permanents}{Actif à (+1 an)}$$

Tableau n°LXVI : Calcul du ratio de financement de s immobilisations

Rubrique	2012	2013	2014	2015	2016
Capitaux permanents	116 316 142	143 463 489	181 504 111	223 781 168	283 520 458
Actifs à (+1 an)	79 970 000	67 940 000	55 910 000	43 880 000	31 850 000
Ratio	1,3041	1,8915	2,7506	4,5976	7,9323

Source : Notre propre calcul, année 2010

La société dispose d'une bonne assise financière. Les capitaux permanents de la société ont bien couvert les actifs à plus d'un an, car ces ratios sont toujours supérieurs à 1, depuis la première, jusqu'à la cinquième année.

Section III: Évaluation de la rentabilité sociale

La réalisation de ce projet a un impact considérable au plan social, sur les communautés vivant dans les zones d'implantation du projet.

§1- Contributions au développement social

Les contributions du point de vue social de ce projet se situent dans le fait qu'il concourt à la création d'emplois. A cet effet, il y aura amélioration des revenus des ménages.

A- Cr éation d'emploi

L'installation de la minoterie dans le district de Vatomandry a plusieurs impacts :

- ➲ amélioration des revenus et du niveau de vie des ménages;

- ➲ contribution à la lutte contre le chômage dans le pays, surtout dans la région d'Atsinanana;
- ➲ la consommation de matière première permet aux paysans d'augmenter leurs productions, leurs permettant de se procurer des ressources.

Le développement de cette firme pourra attirer d'autres investisseurs à créer diverses usines (pâtisserie, boulangerie,..), et pourrait aussi entraîner une aide au développement des autres secteurs.

B- Sécurité alimentaire

L'implantation du projet considéré permet d'améliorer la sécurité alimentaire et de réduire l'impact de la crise alimentaire. Le produit que l'entreprise offre sur le marché répond parfaitement aux besoins de la population Malgache. La fabrication et la distribution d'aliments nutritionnels contribuent au développement de la santé nutritionnelle, économique, en zone rurale, et à la satisfaction, pour une part de plus en plus importante des besoins des villes.

§2- Avantages indirects pour le personnel

A- Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

Il faut que le personnel bénéficie d'allocation familiale, comme l'allocation prénatale, au cours de la grossesse de la femme, l'allocation de maternité, si cette naissance se produit au cours de la période d'activité, et la prestation de risques professionnels, si le travailleur est victime d'un accident de travail, ou d'une maladie professionnelle. Enfin, le personnel bénéficie de la prestation vieillesse pour les travailleurs en cessation de profession, à titre de rémunération de remplacement.

B- Organisation Sanitaire Inter Entreprise

Pour assurer la santé des employés et toutes leurs familles, l'établissement a besoin d'un organisme sanitaire comme l'O. S. I. E pour se procurer des avantages, à savoir :

- ✓ visite d'embauche ;
- ✓ examens médicaux périodiques ;
- ✓ médicaments gratuits,....

CONCLUSION

Actuellement, notre économie s'est considérablement améliorée selon le Chef de l'Etat, mais en réalité, notre pays reste encore classé parmi les pays les plus pauvres et les moins avancés du monde entier. C'est ainsi que la politique actuelle encourage tout créateur d'entreprise à relever le défi pour le développement de Madagascar, et à contribuer réellement à la réduction de la pauvreté.

La création d'entreprise requiert de la compétence complexe et des activités que tout le monde ne peut pas entreprendre. Cependant, les Malgaches commencent à s'intéresser à la création d'entreprise. Seulement, un manque de coordination des activités dérange le système, si bien que la plupart des opérateurs se complaisent dans l'informel, qui est le principal problème.

En effet, le promoteur va créer une entreprise formelle qui sera basée dans la région d'Atsinanana, ou plus précisément dans le district de Vatomandry.

Ce district a une opportunité en matière de patate douce. Cette filière est encore inexploitée, jusqu'à maintenant. C'est pour cette raison que nous avons eu l'initiative de créer ce projet, en vue de satisfaire les besoins des paysans, d'une part sur le prix de matières premières, et d'autre part sur les besoins des clients. Durant la descente sur terrain, nous avons pu mener cette recherche de façon productive, et dans un climat favorable avec la population, et les agents économiques de la région. Les activités principales sont basées sur la production de patate douce, en vue de la transformer en farine. Le responsable commercial assure la commercialisation des produits finis notamment la poudre de patate douce, auprès des clients cible. Pour ce faire, nous utiliserons en effet la stratégie intensive, pour atteindre le maximum de clients. Cela montre que le service de production assure la fiabilité et la qualité des produits, avant de vendre sur le marché. Bien évidemment, le projet cherche du profit pour ses activités. En tant que projet à but lucratif, le but est la croissance du chiffre d'affaires, en vue d'accroître les investissements, à l'aide de la production d'autres produits dérivés de la patate. Il s'agit également de développer la filière patate dans la région d'exploitation. La création de ce projet permet aux clients d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des produits offerts, à l'Etat d'augmenter sa caisse, à l'aide du paiement des droits, des impôts, et aux jeunes la création d'emploi, pouvant

diminuer le taux de chômage et les actes de banditisme dans cette zone.

Dans la région de Vatomandry, il n'y a pas encore de concurrents potentiels, en ce qui concerne la production de farine, le seul concurrent, ce sont les paysans, et les collecteurs de patate dans la région. En ce qui concerne la demande, nous avons constaté que la demande des produits ne cesse d'augmenter. Ce sont parmi les facteurs qui nous ont poussé à créer ce projet, en vue de satisfaire les besoins des clients.

En ce qui concerne la réalisation de ce projet, nous avons besoin de financement auprès des institutions financières. Dans ce cas, l'apport en numéraire et en nature du gérant propriétaire est successivement de 69 000 000 Ar et de 11 000 000 Ar et l'emprunt s'élève à 20 000 000 Ar. Cela veut dire que le coût des investissements s'élève à 100 000 000 Ar.

Sur le plan financier, nous avons une valeur actuelle nette largement positive qui s'élève à 60 621 234 Ar. Le taux de rentabilité interne est de 43,93%, qui est supérieur au coût du capital de 20 %. Le projet dispose donc d'une marge de sécurité de 23,93%, pour l'emprunteur. Pour l'IP qui est égal à 1,41, il est supérieur à l'unité. Cela veut dire que chaque ariary investi rapporte 0.41 Ar de bénéfice, et la durée de récupération des capitaux investis est de 3 ans 3 mois, qui est inférieur 5 ans.

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES GÉNÉRAUX

- BOOK ASTIEN.E, « *Analyse Comptable et Gestion Prévisionnelle* », édition FOUCHER, Paris 1996, 264 pages.
- BOOK BREMON Janine et GELEDAN Alain, « *Dictionnaire économique et social* », éditions HATIER, Paris 1981, 391 pages.
- BOOK CHIROUZE Yves « *Le marketing stratégique* », édition FOUCHER, Paris 1995, 243 pages.
- BOOK GUILLOT Thierry et LE GARS Stéphane, « *Comptabilité et Gestion* », 2ème édition Dalloz, Paris 1994, 267 pages.
- BOOK KOTLER Philip et DUBOIS Bernard, « *Marketing management* », 6ème éditions, PUBLI-UNION, Paris 1989, 741 pages.
- BOOK LANGLOIS George et MOLLET Michelle, « *Gestion financière* », édition FOUCHER, Paris 1995, 384 pages.

II- SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- BOOK ANDRIANTIANA Mohajy, Cours Politique Financière, 4ème année gestion, Université de Toamasina, Année 2008.
- BOOK LEMIARY, cours Projet de Développement, quatrième année économie, Université de Toamasina, année 2010
- BOOK RANDRIAMAHEFA Gabriel, Cours Microéconomie ,1ère année gestion, Université de Toamasina, année 2006.
- BOOK RANDRIAMANANTENA Modeste, Cours organisation, deuxième année gestion, Université de Toamasina, année 2006.
- BOOK RAVELOSON Vololonirina, « Cours gestion comptable », troisième année gestion, Université de Toamasina, année 2007.
- BOOK SABOTSY Pauline, Cours Comptabilité Analytique d'Exploitation, troisième année gestion, Université de Toamasina, année 2007.

III- DOCUMENTS ET PÉRIODIQUES

- BOOK Banque Of Africa Madagascar.
- BOOK Institut National de la Statistique ANOSY Tananarive.
- BOOK Ministère de l'Agriculture d'Élevage et de la Pêche
- BOOK Plan Comptable Général 2005

IV- SITES WEB

- <http://www.unicef.fr>
- <http://www.pnae.mg>
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Farine#farines_alimentaires
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Farine#Farines_de_survie
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Farine#Autres_farines
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Part_de_marché
- <http://fr.wikipedia.org/wiki/Publicité>
- [http://fr.wikipedia.org/wiki/Amortissement_\(emprunt\)](http://fr.wikipedia.org/wiki/Amortissement_(emprunt))
- http://fr.wikipedia.org/wiki/Compte_de_résultat
- <http://fr.wikipedia.org/wiki/CAF>

ANNEXES

ANNEXE I

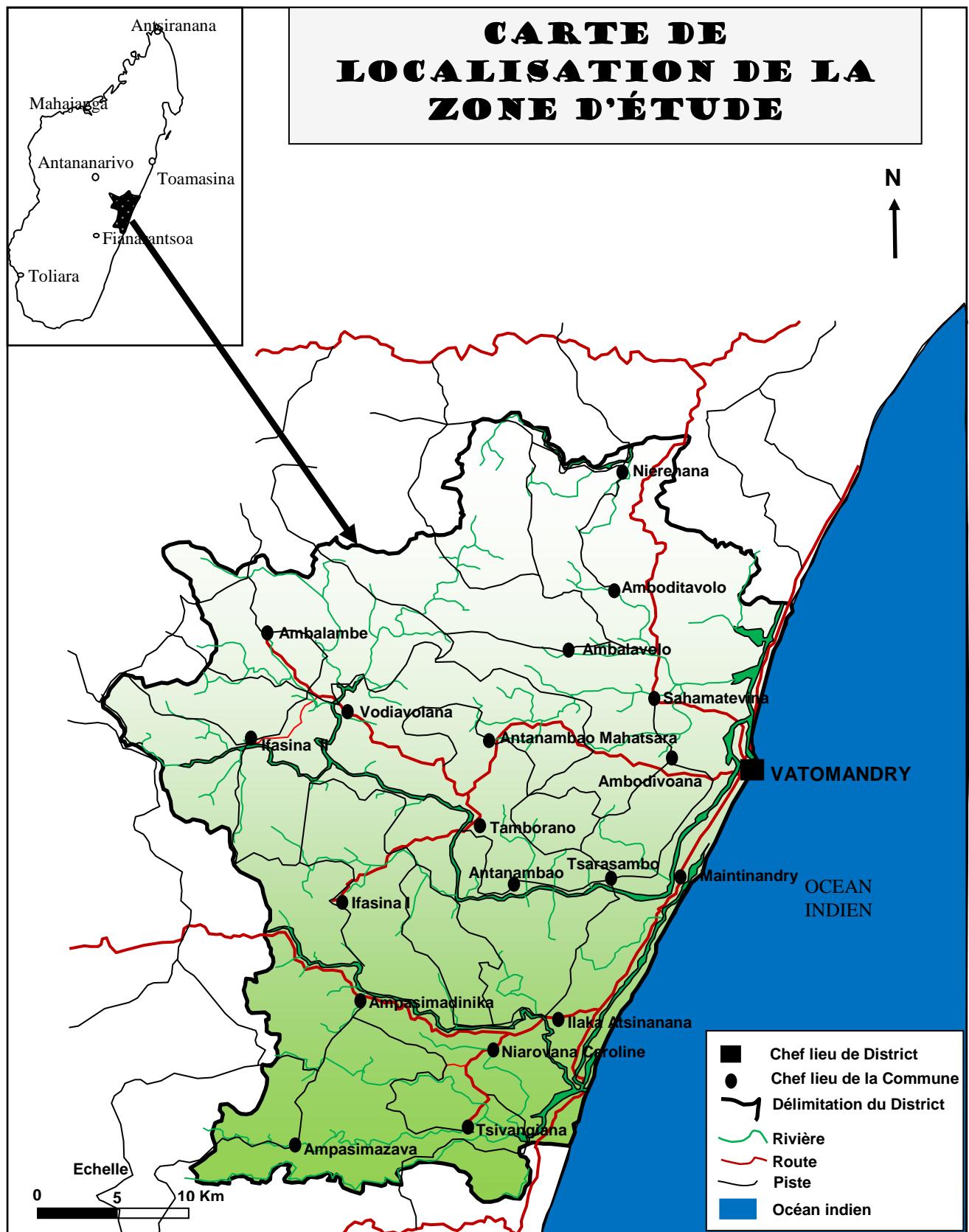
LE CANAL DES PANGALANES



Source : Notre propre photo, année 2010

ANNEXE II

CARTOGRAPHIE DU DISTRICT DE VATOMANDRY



Source : PCD Vatomandy, année 2009

LISTE DES ILLUSTRATIONS

I- LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°I : Communes de Vatomandry -----	12
Tableau n°II : Évolution démographique du district de Vatomandry-----	24
Tableau n°III : Composition nutritionnelle des feuilles et des tubercules de la patate douce-----	28
Tableau n°IV: Portion de patate douce-----	32
Tableau n°V: Types de Farines alimentaires -----	33
Tableau n°VI: Autres types de produits -----	34
Tableau n°VII: Fiche signalétique de l'entreprise. -----	35
Tableau n°VIII: Classification des marchés selon les différents critères -----	38
Tableau n°IX : Critères de segmentation -----	39
Tableau n°X: Objectifs de l'étude de marché-----	41
Tableau n°XI: Prix d'un sac de 25 kilogramme de produit fini (en ariary)-----	49
Tableau n°XII: Quantités produites envisagés pour les cinq années-----	56
Tableau n°XIII: Coût d'achat des matières premières pour les cinq premières années ---	56
Tableau n°XIV: Calcul du chiffre d'affaires pour la 1ère année-----	57
Tableau n°XV: Calcul du chiffre d'affaires pour la 2ème année -----	57
Tableau n°XVI: Calcul du chiffre d'affaires pour la 3ème année -----	58
Tableau n°XVII: Calcul du chiffre d'affaires pour la 4ème année -----	58
Tableau n°XVIII: Calcul du chiffre d'affaires pour la 5ème année-----	58
Tableau n°XIX: Les différents postes et profil exigé -----	64
Tableau n°XX: Calendrier d'activité -----	65
Tableau n°XXI: Calcul du besoin en Fonds de roulement et sa variation-----	70
Tableau n°XXII: Calcul coût des investissements requis-----	71
Tableau n°XXIII: Amortissement des frais de recherche -----	73
Tableau n°XXIV: Amortissement de construction -----	73
Tableau n°XXV : Amortissement d'agencement et installations-----	74
Tableau n°XXVI : Amortissement du matériel outillage industriel-----	74
Tableau n°XXVII : Amortissement du matériel de transport -----	75
Tableau n°XXVIII : Amortissement du matériel informatique-----	75
Tableau n°XXIX : Amortissement du Matériel et Mobilier de Bureau -----	76

Tableau n°XXX : Récapitulation des dotations aux amortissements -----	76
Tableau n°XXXI : Récapitulation des ressources et emplois au 1 ^{er} jan 2012-----	78
Tableau n°XXXII : Bilan de constitution au 1 ^{er} Janvier 2012 -----	79
Tableau n°XXXIII : Amortissement d'emprunt-----	82
Tableau n°XXXIV : Calcul coût d'achats consommés-----	83
Tableau n°XXXV : Calcul Coût d'achats non stockés -----	83
Tableau n°XXXVI : Calcul coût des services extérieurs et autres-----	84
Tableau n°XXXVII : Calcul coût des Impôts et taxes -----	84
Tableau n°XXXVIII : Calcul coût des charges du personnel-----	85
Tableau n°XXXIX : Calcul coût des charges financières -----	85
Tableau n°XL : Dotations aux amortissements -----	86
Tableau n°XLI : Récapitulation des montants des charges-----	86
Tableau n°XLII : Chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise-----	87
Tableau n°XLIII : Comptes de résultat par nature -----	89
Tableau n°XLIV : Calcul du seuil de rentabilité -----	92
Tableau n°XLV : Calcul du point mort -----	92
Tableau n°XLVI : Calcul marge de sécurité-----	93
Tableau n°XLVII : Calcul d'indice de sécurité -----	93
Tableau n°XLVIII : Calcul de la capacité d'autofinancement -----	94
Tableau n°XLIX : Plan de financement-----	95
Tableau n°L : Calcul du cash flow prévisionnel -----	97
Tableau n°LI : Bilan prévisionnel du 31/12/2012 -----	98
Tableau n°LII : Bilan prévisionnel du 31/12/2013-----	99
Tableau n°LIII : Bilan prévisionnel du 31/12/2014 -----	100
Tableau n°LIV : Bilan prévisionnel du 31/12/2015 -----	101
Tableau n°LV : Bilan prévisionnel du 31/12/2016 -----	102
Tableau n°LVI : Calcul de ratio de la rentabilité financière-----	103
Tableau n°LVII : Calcul du ratio de la rentabilité économique -----	104
Tableau n°LVIII : Calcul du ratio de rentabilité commerciale -----	104
Tableau n°LIX : Calcul de la valeur ajoutée pendant cinq ans d'activité -----	105
Tableau n°LX : Calcul des ratios liés à la valeur ajoutée-----	107
Tableau n°LXI: Détermination de la Valeur Actuelle Nette-----	110
Tableau n°LXII: Calcul du taux de rentabilité interne -----	112
Tableau n°LXIII : Calcul du délai de récupération du capital investi-----	114

Tableau n°LXIV : Calcul du ratio d'autonomie financière-----115

Tableau n°LXV : Calcul du ratio d'indépendance financière-----116

Tableau n°LXVI : Calcul du ratio de financement des immobilisations -----117

II- LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique n°1: Présentation de l'évolution de la population de Vatomandry---- 25

Graphique n°2: Présentation de l'évolution du prix du produit fini ----- 50

Graphique n°3 : Présentation de l'évolution des chiffres d'affaires ----- 59

Graphique n°4 : Présentation de la récapitulation des dotations----- 77

Graphique n°5 : Évolution des résultats nets obtenus ----- 90

Graphique n°6 : Évolution de la trésorerie finale----- 96

Graphique n°7 : Présentation de l'évolution des valeurs ajoutées-----106

III- LISTE DES FIGURES

Figure n°1 : Une boutique de produits artisanaux----- 18

Figure n°2: Le marché d'Ampandranety ----- 19

IV- LISTE DES SCHÉMAS

Schéma n°1: Organigramme de l'entreprise SOA Farine ----- 60

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE-----	3
REMERCIEMENTS -----	4
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES-----	5
GLOSSAIRE-----	6
INTRODUCTION-----	7
PREMIÈRE PARTIE: VUE GÉNÉRALE SUR LE PROJET ET ÉTUDE DESCRIPTIVE-----	9
CHAPITRE I: PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA MISE EN PLACE DU PROJET -----	11
Section I: Généralités sur le district de Vatomandry et ses potentialités -----	11
§1- Description et situation géographique -----	11
A- Localisation du district de Vatomandry-----	11
B- Brève histoire de Vatomandry-----	13
C- Géographie de la zone d'étude -----	13
a) Reliefs -----	13
b) Climat-----	14
c) Pédologie -----	15
§2- Les activités économiques et sociales à Vatomandry-----	15
A- Les secteurs d'activité économique-----	15
a) La pêche -----	15
b) L'agriculture-----	16
c) L'élevage-----	17
d) L'artisanat -----	18
e) Le commerce -----	18
B- Les activités sociales et culturelles de la région-----	20
a) Le « DOLA PAKA » -----	20
b) Des évènements sportifs -----	21
C- Les services sociaux-----	22
a) Les transports -----	22
b) La communication-----	22
§3- Structure de la population-----	23
A- Diversité ethnique-----	23

B- Caractéristiques socio-démographiques -----	24
Section II : Présentation générale de la patate douce et de la farine -----	25
§1- Généralités sur la filière patate douce -----	25
A- Historique et description -----	25
B- Conservation -----	26
C- Utilisations -----	26
D- Préparation -----	27
E- Informations nutritives -----	27
F- Profil santé -----	28
G- Principes actifs et propriétés -----	28
H- Nutriments les plus importants -----	30
§2- Généralités sur la farine -----	32
A- Farines alimentaires-----	33
B- Farines de survie-----	33
C- Autres farines-----	33
Section III : Renseignements généraux -----	34
§1-Renseignements généraux sur l'entreprise -----	34
A- Cadre juridique de l'entreprise -----	34
B- Identité de l'entreprise -----	34
C- Avantages et inconvénients de l'entreprise individuelle-----	35
D- Durée et siège social -----	35
E- Capital social de l'entreprise -----	35
§2-Renseignements généraux sur le projet -----	36
A- Titre du projet -----	36
B- Définition d'un projet -----	36
C- Choix du projet -----	36
D- Choix d'implantation -----	36
E- Objectifs du projet -----	37
F- Intérêt du projet-----	37
CHAPITRE II. ÉTUDE DE MARCHÉ ET ASPECTS MARKETING-----	38
Section I : Apparence générale du marché -----	38
A- La notion de marché -----	38
a) Définition-----	38
b) Classification des marchés -----	38

c) Marché amont et marché aval -----	39
B- La segmentation du marché -----	39
a) Définition-----	39
b) Les critères de segmentation -----	39
c) Le couple produit-marché -----	39
C- L'étude de marché-----	40
a) Définition-----	40
b) Les objectifs de l'étude de marché -----	41
c) Les principales techniques de l'étude de marché-----	41
d)- Part de marché visé -----	42
D- Notion et définition de la concurrence-----	42
Section II : Analyse de l'offre et de la demande-----	43
§1- Analyse de l'offre -----	43
A- Définition et notion de l'offre -----	43
B- Étude de l'environnement de l'offre -----	44
C- Caractéristiques de l'offre -----	44
§2- Analyse de la demande-----	45
A- Définition et notion de la demande-----	45
B- Situation de la demande -----	46
C- Comportement de la clientèle -----	46
§3- La loi de l'offre et de la demande -----	46
Section III : Stratégies et politiques marketing -----	47
§1- Définition de marketing, mercatique-----	47
§2- Stratégies marketing adoptées -----	48
A- Marketing PULL -----	48
B- Marketing PUSH -----	48
§3- Mode de commercialisation -----	49
A- Produits-----	49
B- Prix-----	49
C- Place de distribution -----	50
D- Publicité -----	50
CHAPITRE III : ÉTUDE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET	52
Section I: Aspects techniques du projet-----	52
§1- Organisation de la production-----	52

A- But de la culture-----	52
B- Préparation du sol et plantation-----	52
a) Préparation du sol-----	52
b) Plantation-----	52
C- Entretien et fumure-----	53
D- Récolte -----	53
E- Rendements escomptés -----	53
F- Facteurs de pertes d'après-récolte -----	53
a) Maladies -----	54
b) Ravageurs-----	54
§2- Transformation de la patate douce en farine -----	55
Section II : Capacité de production envisagée -----	55
§1- Quantité de production envisagée -----	55
§2- Dépenses sur achat de matières premières -----	56
§3- Prévision de chiffre d'affaires annuel -----	57
A- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 1 ^{ère} année-----	57
B- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 2 ^{ème} année-----	57
C- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 3 ^{ème} année-----	58
D- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 4 ^{ème} année-----	58
E- Chiffres d'affaires prévisionnels pour la 5 ^{ème} année-----	58
Section III : Étude organisationnelle du projet-----	59
§1- Structure organisationnelle -----	59
A- Définition de l'organigramme -----	59
B- Présentation de l'organigramme de l'entreprise -----	60
§2- Activités des différents postes et profils exigés -----	60
A- Activités des différents postes-----	60
a) Direction -----	60
b) Assistante de direction-----	61
c) Service Approvisionnement-----	61
d) Service Production-----	61
e) Service Commercial -----	61
f) Service Administratif et Financier-----	62
g) Services généraux -----	62
B- Profils exigés et recrutements pour les différents postes -----	63

§3- Chronogramme d'activité-----	65
DEUXIEME PARTIE: ÉTUDE ET ÉVALUATION FINANCIÈRE DU PROJET ----	66
CHAPITRE I: COÛT D'INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT DU PROJET ---	68
Section I : Programme d'investissement-----	68
§1- Composantes de l'investissement -----	68
A- Nature et coût des investissements-----	68
a) Immobilisations incorporelles -----	68
b) Immobilisations corporelles-----	68
B- Besoin en fonds de roulement-----	69
a) Généralités-----	69
b) Calcul du besoin en fonds de roulement et sa variation -----	70
C- Détermination du capital investi-----	71
D- Notion d'évaluation des valeurs résiduelles -----	71
a) Définition-----	71
b) Base d'évaluation -----	72
§2- Fiches d'amortissement des immobilisations -----	72
Section II : Programme de financement-----	77
§1- Les différentes sources de notre financement-----	77
A- Fonds propres -----	77
B- Ressource externe -----	78
C- Récapitulation des ressources et emplois -----	78
§2- Bilan de constitution -----	79
A- Fonds de roulement net global (FNG)-----	79
a) Première approche : le haut du bilan-----	79
b) Deuxième approche : le bas du bilan -----	80
B) Trésorerie -----	80
§2- Prévisions de remboursement du capital emprunté-----	81
A- Amortissement de l'emprunt (A) -----	81
B- Intérêts (I) -----	81
C- Annuité de remboursement (a)-----	81
Section III : Compte de gestion-----	82
§1- Charges liées à l'exploitation-----	82
A- Achats consommés -----	82
B-Achats non stockés -----	83

C- Services extérieurs et autres -----	83
D- Impôts, taxes et versements assimilés -----	84
E- Charges de personnel -----	84
E- Charges financières-----	85
F- Dotations aux amortissements -----	86
§2- Produits liés à l'exploitation-----	87
CHAPITRE II : ÉTUDE DE FAISABILITÉ DU PROJET -----	88
Section I : Analyse de la rentabilité du projet -----	88
§1- Comptes de résultat prévisionnel -----	88
A- Définition du terme compte de résultat-----	88
B- Présentation matérielle-----	88
§2- Analyse du Seuil de rentabilité -----	90
A- Répartition des charges fixes et charges variables-----	91
a) Utilité-----	91
b) Charges variables-----	91
c) Charges fixes-----	91
B- Calcul du seuil de rentabilité (SR)-----	91
C- Point mort (PM) -----	92
D- Marge de sécurité (MS) -----	93
E- Indice de sécurité (IS) -----	93
Section II : Plan de financement -----	94
§1- Capacité d'autofinancement (CAF)-----	94
§2- Présentation matérielle du plan de financement-----	95
§3- Cash Flow prévisionnel-----	96
Section III : Bilans et étude des ratios de rentabilité -----	97
§1- Bilans prévisionnels -----	97
A- Notion et signification financière du bilan-----	97
B- Bilans prévisionnels des exercices comptables -----	98
a) Bilan prévisionnel de la première année -----	98
b) Bilan prévisionnel de la deuxième année -----	99
c) Bilan prévisionnel de la troisième année -----	100
d) Bilan prévisionnel de la quatrième année-----	101
e) Bilan prévisionnel de la cinquième année -----	102
§2- Étude des ratios de rentabilité -----	102

A- Rentabilité financière-----	103
B- Rentabilité économique -----	103
C- Rentabilité commerciale -----	104
CHAPITRE III : ÉVALUATION DE LA RENTABILITÉ DU PROJET-----	105
Section I : Évaluation de la rentabilité économique -----	105
§1- Création de la valeur ajoutée-----	105
§2- Effet sur le produit intérieur brut-----	108
Section II: Évaluation de la rentabilité financière -----	108
§1- Critères d'évaluation utilisée -----	108
A- Étude de la Valeur Actuelle Nette -----	109
B- Indice de profitabilité -----	110
C- Taux de rentabilité interne-----	111
D- Délai de récupération du capital investi-----	113
§2- Ratios d'analyse financière -----	115
A- Ratio d'autonomie financière -----	115
B- Ratios d'indépendance financière -----	116
C- Ratio de financement des immobilisations-----	116
Section III: Évaluation de la rentabilité sociale -----	117
§1- Contributions au développement social-----	117
A- Création d'emploi -----	117
B- Sécurité alimentaire -----	118
§2- Avantages indirects pour le personnel-----	118
A- Caisse Nationale de Prévoyance Sociale -----	118
B- Organisation Sanitaire Inter Entreprise -----	118
CONCLUSION-----	119
BIBLIOGRAPHIE-----	121
ANNEXES-----	123
LISTE DES ILLUSTRATIONS-----	126