

ABREVIATIONS

ADRD :	Agriculture et Développement Rural Durables
DSRP :	Document Stratégique pour la Réduction de la Pauvreté
FAO :	Food and Agriculture Organisation (Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture)
FOFIFA :	Foibe Fikarohana momba ny Fambolena
JIRAMA :	Jiro sy Rano Malagasy
MBA :	Marge Brute d'Autofinancement
P.u :	Prix Unitaire
PPI :	Petits Périmètres Irrigués
PPN :	Produits de Première Nécessité
PSDR :	Projet de Soutien au Développement Rural
SRA :	Système de Riziculture Amélioré
SRI :	Système de Riziculture Intensif
TELMA :	Télécom Malagasy
U.m :	Unité Monétaire
V.a :	Valeur d'acquisition
VNC :	Valeur Nette Comptable

LISTES DE TABLEAUX

1-	Répartition de l'offre de nos concurrents	15
2-	Prix d'acceptabilité	21
3-	Prix de vente	22
4-	Niveau d'équipement des riziculteurs	27
5-	Matériels de production	27
6-	Production envisagée pendant les cinq années	31
7-	Evolution de l'effectif des membres et leur part	31
8-	Production vendue	32
9-	Ventes de la première récolte	32
10-	Ventes de la deuxième récolte	32
11-	Ventes de la troisième récolte	32
12-	Ventes de la quatrième récolte	32
13-	Récapitulation des chiffres d'affaires	33
14-	Coût des matières premières	34
15-	Effectif du personnel	41
16-	Salaire mensuel	42
17-	Salaires et charges patronales	43
18-	Coût de la formation	44
19-	Chronogramme	45
20-	Coût des matériels et outillages	51
21-	Coût des matériels et mobilier de bureau	51
22-	Coût des immobilisations incorporelles	52
23-	Coût des immobilisations corporelles	53
24-	Coût total des immobilisations	53
25-	Amortissements du frais d'établissement	54
26-	Amortissement de la construction	54
27-	Amortissement des matériels et outillages	54
28-	Amortissement des installations	55
29-	Amortissement des matériels et mobilier de bureau	55
30-	Amortissement du matériel informatique	56

31-	Amortissement du matériel et mobilier de logement	56
32-	Amortissement du matériel de transport	56
33-	Récapitulation des amortissements	57
34-	Plan de financement	59
35-	Remboursement des dettes	61
36-	Quantités des emballages	62
37-	Coût de l'entretien et réparation	62
38-	Autres services extérieurs	63
39-	Impôts et taxes	63
40-	Amortissements annuels	64
41-	Récapitulation des charges	65
42-	Récapitulation des produits	67
43-	Fonds de roulement initial	68
44-	Bilan d'ouverture	70
45-	Compte de résultat prévisionnel	72
46-	Budget des flux de trésorerie	74
47-	Bilan prévisionnel de l'année 1	75
48-	Bilan prévisionnel de l'année 2	76
49-	Bilan prévisionnel de l'année 3	77
50-	Bilan prévisionnel de l'année 4	78
51-	Bilan prévisionnel de l'année 5	79
52-	Tableau des cash-flow pour le calcul de la VAN	81
53-	Tableau des cash-flow pour le calcul du DRCI	83
54-	Tableau des cash-flow actualisés pour le calcul du TRI	85

FIGURES

1-	Cohérence du Marketing-mix	23
2-	Organigramme de structure par produit	36
3-	Organigramme de structure géographique	36
4-	Organigramme de structure fonctionnelle	36
5-	Organigramme de l'association	37

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTES DES ABREVIATIONS

LISTES DES TABLEAUX

INTRODUCTION GENERALE

Première partie : IDENTIFICATION DU PROJET

Introduction

Chapitre I : Présentation du projet

Section 1 : Description du projet

Section 2 : Caractéristiques du projet

Chapitre II : Etude de marché

Section 1 : Le marché

Section 2 : Analyse de l'offre

Section 3 : Analyse de la demande

Conclusion

Deuxième partie : CONDUITE DU PROJET

Introduction

Chapitre I : Technique de production

Section 1 : Identification des matériels

Section 2 : Technique de production envisagée

Chapitre II : Capacité de production envisagée

Section 1 : Production envisagée et évolution du chiffre d'affaires

Section 2 : Les différents facteurs de production

Chapitre III : Organigramme envisagé

Section 1 : Organigramme envisagé

Section 2 : Organisation du travail

Section 3 : Chronogramme

Conclusion

Troisième partie : ETUDE FINANCIERE

Introduction

Chapitre I : Montant des investissements et comptes de gestion

Section 1 : L'investissement

Section 2 : Coût des investissements

Section 3 : Plan d'amortissement

Section 4 : Plan de financement

Section 5 : Remboursement des dettes

Section 6 : Les comptes de gestion

Chapitre II : Etude de faisabilité

Section 1 : Fonds de roulement initial

Section 2 : Bilan d'ouverture

Section 3 : Compte de résultat prévisionnel

Section 4 : Budget des flux de trésorerie

Section 5 : Bilans prévisionnels

Chapitre III : Evaluation du projet

Section 1 : Evaluation économique

Section 2 : Evaluation financière

Section 3 : Evaluation sociale

Section 4 : Les critères d'évaluation

Conclusion

CONCLUSION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Le développement d'un pays se sent par l'amélioration qualitative et durable de son économie et de son fonctionnement.

L'agriculture est l'activité principale presque exclusive dans les pays en voie de développement des zones chaudes et pluvieuses dont Madagascar en fait partie. En effet, ce dernier avec ses 17 millions d'habitants cultive du manioc, du maïs, de girofle mais la principale production vivrière de la grande île reste le riz. Autrement dit, statistiquement 80% des Malagasy vivent dans le monde rural et presque tous y sont des riziculteurs.

Ainsi de nos jours, le développement rural est de rigueur car notre Etat souhaite un développement rapide et durable, ce qui nous amène à présenter ce travail qui consistera à un projet de développement rural.

L'objet du projet sera fondé sur la riziculture pour procéder à la construction d'un grenier à riz géré par une association villageoise dénommée « **TAHIRISOA** ».

La réalisation de cette construction ne sera bénéfique que par la surproduction. De plus, l'augmentation de la production rizicole est l'un des projets du Gouvernement Malagasy. La consommation annuelle est de 6 millions de tonne. Etant donné l'insuffisance de l'offre sur le marché national, Madagascar a intérêt à prendre des mesures efficaces et durables pour avoir l'autosuffisance alimentaire et de prendre part à ces marchés. Malgré les obstacles affrontés par les opérateurs économiques et les paysans Malagasy (financiers et techniques), le Gouvernement a mis en place des différentes institutions et structures pour la mise en œuvre de la politique de l'Etat conforme au **DSRP ou « Document Stratégique pour la Réduction de la Pauvreté »**, pour faciliter le partenariat avec les bailleurs de fonds privés locaux et étrangers.

D'après notre recherche, la découverte **SRI ou Système Rizicole Intensif**, une illustration parfaite du concept de développement durable, une amélioration du système cultural, sera la meilleure et efficace. Il permet la production en quantité importante

d'un riz de très haute qualité et peut s'appliquer à n'importe quelle variété de riz. Ce système est une innovation technique conduisant à une amélioration de la production alimentaire dans le cadre de l'**Agriculture et du Développement Rural Durables (ADRD)**.

Des contraintes existent pour un tel sujet et pour n'en citer que quelques unes dont :

- contraintes morales : le fait d'imposer la nouvelle méthode aux riziculteurs
- l' importance de l'investissement pour l'acquisition des matériels pour l'entretien des rizières, des matériels de production (charrue, sarcluse, engrais...), des matériaux de construction.
- l' existence des collecteurs.

Pour mieux assurer notre travail, nous l'avons divisé en trois (3) grandes parties :

- Dans la première partie, l'identification du projet sera nécessaire afin de savoir à quoi consiste le projet ;
- La deuxième partie sera consacrée à la conduite du projet pour en savoir davantage sur la technique adoptée et son application pour réaliser la construction du grenier à riz ;
- La troisième partie qui est la dernière, sera consacrée à l'étude financière et l'évaluation du projet.

PREMIERE PARTIE

IDENTIFICATION DU PROJET

Introduction

Cette première partie consistera à l'identification du projet. Cette identification correspond à la première maturation de l'idée de projet ; on y fera l'analyse des besoins ou étude du marché, le diagnostic d'une situation qui pose les problèmes dominants ainsi que les facteurs limitant. L'un de ses objectifs est enfin de susciter le financement de l'étude de faisabilité dont elle définit le contenu.

On y trouvera dans le premier chapitre, la notion générale sur le projet ainsi que sur la riziculture à savoir sur quel type de champ peut-on pratiquer la culture du riz, les saisons rizicoles, les différentes modes de culture du riz.

Et dans le deuxième chapitre, l'analyse du marché voire l'analyse de l'offre afin de nous situer sur le marché du riz et l'analyse de la demande pour satisfaire les besoins du marché.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Section I : Description du projet

1-1-Le projet

De façon très concrète, un projet correspond le plus souvent à la réalisation d'un ou plusieurs nouveaux investissements ou bien à l'extension d'installations existantes ou à la mise en place d'un ensemble de mesures institutionnelles.

Notre projet sera une concrétisation d'une première nécessité pour le développement de notre pays. Madagascar est un pays à vocation agricole, le milieu rural représente 80% de la population et notre développement rapide et durable dépend du développement de ce milieu.

Dans le cadre du DSRP 2004, les axes de la stratégie de développement sont envisagés dont entre autre l'amélioration des performances économiques, en y faisant participer principalement les paysans.

L'année 2004 a été décrétée « **Année Internationale du Riz** » par les Nations Unies. Seize pays, dont Madagascar, adhèrent à ce projet sous l'égide de la FAO. Le lancement officiel des manifestations s'est tenu le 20 février 2004 et diverses conférences et tables rondes figurent au programme jusqu'à la fin de l'année. Le slogan retenu est « **Le riz, c'est la vie** »¹.

1-2-Historique : Le riz²

Comme nous l'avons dit précédemment, ce projet sera basé sur la riziculture, alors avant d'aborder le projet, il est indispensable de faire une historique du riz. Pour Madagascar, le riz est un produit à la fois économique, social et politique. Produit de première nécessité, il a une place importante dans tous les domaines de la vie économique des Malagasy. Il constitue le principal aliment des Malagasy. En 2003, 63% des ménages Malagasy cultivaient le riz. En milieu rural, 73% des ménages sont des riziculteurs.

¹ Ministère de l'Agriculture, Secrétariat Général, Unité de Politique de Développement Rural, Projet FAO, « Diagnostic et Perspectives de Développement de la Filière Riz à Madagascar »

² « Le riz et la riziculture à Madagascar », Yoshio ABE, Paris, Edition du CNRS, 1984

Le riz appartient au genre Oryza L., tribu des Oryzées, famille des Graminées. Cette céréale est, à l'origine, une plante tropicale et hydrophyte, ce qui s'explique par le fait que la grande majorité des espèces sauvages existantes poussent dans le sol humide des zones tropicales. Les deux espèces cultivées sont l'Oryza Sativa L. et Glaberrima Staed. La première, d'origine asiatique, est aujourd'hui répandue partout dans le monde où la riziculture est pratiquée : en Asie tropicale et tempérée, sur les rivages de la mer Méditerranée, en Afrique et à Madagascar, dans les deux Amériques. Par contre, la deuxième est limitée à l'Afrique Occidentale.

Les types de champ de riz⁴

A Madagascar, on trouve trois (3) grands modes de culture selon les caractéristiques du champ de riz :

- La riziculture sur tavy qui est une culture de riz pluvial sur défriche- brûlis de forêt dense humide naturelle. Il s'adapte bien à la logique paysanne qui n'a pas le moyen suffisant pour investir dans la riziculture irriguée.
- La riziculture aquatique qui englobe aussi bien les cultures irriguées que celles inondées de bas- fonds ou de plaine. La riziculture est celle pour laquelle l'eau utilisée est drainée sur le terrain de culture par des réseaux artificiels, par des aménagements plus ou moins importants qui donnent lieu aux projets de Petits ou Grands Périmètres Irrigués.
- La riziculture sur tanety qui est aussi une culture pluviale.

Les pépinières.

Dans la commune d'Ambohitrimanjaka, quatre sortes de pépinières existent :

- Fafiketsa vodirano : C'est une méthode traditionnelle. Elle se fait du 15 avril au 10 mai dans les rizières, la semence ne se transplante plus. C'est une méthode peu rentable car une semence ne donne que 8 à 10 brins seulement.
- Fafi-ketsa antanipalana : C'est une même méthode que la première mais elle peut être rentable selon sa fertilisation. La semence se fait du 1^{er} mai au 25 mai.
- Fafi-ketsa lohasaha : C'est une méthode améliorée, plus rentable que la première et la deuxième. La semence se fait du 15 mai au 30 mai.
- Vakiambiaty aloha : C'est aussi une méthode améliorée mais seulement la semence provient du riz importé de Chine. Elle se fait du 14 juillet au 20 juillet.

⁴ Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, « Le riz à Madagascar »

Les saisons rizicoles⁵

Les saisons rizicoles sont déterminées par la période de récolte. En général, 70% de la moisson de riz de l'ensemble du territoire malgache se font entre les mois d'avril et de juin. Les « vary aloha », « vary asara » ou « vary ririnina » se récoltent entre janvier et mars et constituent 12% de la production rizicole. Dans la région de Marovoay, 67% du riz se récoltent entre juillet et septembre, c'est ce qu'on appelle le « vary jeby ». tandis que dans l'Alaotra, le « vary vakiambiaty » (entre avril et juin) représente plus de 91% de l'ensemble de la production de la région.

Les modes de culture du riz

Chaque région a adopté des pratiques et techniques culturales spécifiques. Certains cultivateurs optent pour les techniques traditionnelles dont les caractéristiques se résument en : sans labour ou labour à l'angady, semis direct, repiquage en foule, fumure organique, sans sarclage ou sarclage manuel.

D'autres ont été plus perméables aux techniques modernes ou, en d'autres termes le Système de Riziculture Amélioré (SRA) : repiquage en ligne, utilisation de semences améliorées, adoption de jeunes plants, sarclage mécanisé et apport de fertilisants minéraux. Ce système est adopté sur près du quart des superficies emblavées de Madagascar, surtout sur les Hauts Plateaux.

Dans tous les cas, il est observé que les paysans cherchent à minimiser leurs apports en travaux, ce qui entrave quelque peu l'application du Système de Riziculture Intensif (SRI) qui requiert un volume de travail assez conséquent et une assiduité sans faille.

⁵ Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et la Pêche, « Le riz à Madagascar »

1-3-Implantation géographique

1-3-1-Description du lieu

NOMBREUSES SONT LES RÉGIONS POSSÉDANT DES ATOUTS POUR LA RIZICULTURE MAIS NOUS AVONS CHOISI LA COMMUNE D'AMBOHITRIMANJAKA, SITUÉE DANS LA PARTIE OUEST D'ANALAMANGA AVEC 27122 HABITANTS SUR UNE SUPERFICIE DE 21,763km², C'EST UNE RÉGION RECONNUE POUR SA RIZICULTURE. LORS DE NOTRE ÉTUDE SUR LA RÉGION, 51,48% DE LA POPULATION SONT TOUS DES RIZICULTEURS DONT 13,2% SONT DE SIMPLES METAYERS ET 38,28% SONT DES PROPRIÉTAIRES. AU NIVEAU DU SECTEUR PRIMAIRE, LA CULTURE DU RIZ « VARY ALOHA » FIT LA RENOMMÉE DE LA COMMUNE SUR UNE SUPERFICIE DE 976ha ET LE RIZ « VAKIAMBIATY » SUR UNE SUPERFICIE DE 92,2ha⁶.

AU COURS DE NOTRE OBSERVATION, IL A ÉTÉ CONSTATÉ QUE L'HABITUDE DES RIZICULTEURS RESTE ENCORE LA CULTURE TRADITIONNELLE ALORS NOUS AVONS JUGÉ UTILE QU'AVANT DE RÉALISER NOTRE PROJET, UNE AMÉLIORATION DE CES TECHNIQUES S'AVÈRE NÉCESSAIRE.

1-3-2-Etude du lieu

NOUS AVONS FAIT UNE ÉTUDE DU LIEU, À SAVOIR SES FORCES ET SES FAIBLESSES QUI POURRONT AVOIR UNE INFLUENCE SUR NOTRE PROJET.

Forces

C'EST UNE DES RÉGIONS QUI RAVITAILLENT LA RÉGION D'ANALAMANGA, LA RÉGION DISPOSE DES RESSOURCES HUMAINES DISPONIBLES NÉCESSAIRES POUR NOTRE EXPLOITATION, LA ROUTE EST PRATICABLE TOUTE L'ANNÉE CE QUI FACILITE LES DIVERS DÉPLACEMENTS.

Faiblesses

COMME TOUTES LES RÉGIONS PRODUCTRICES DE RIZ, LA RÉGION RENCONTRE AUSSI DES DIFFICULTÉS. AUCUN PRODUCTEUR NE DISPOSE D'UN ENGIN AGRICOLE MOTORISÉ, LES TRAVAUX DE CULTURE SE FONT PRESQUE TOUT MANUELLEMENT ET LES MORCELLEMENTS PARCELLAIRES TRÈS RESTREINT NE PERMETTENT PAS CETTE MÉCANISATION MATÉRIELLE. LES SEMENCES NE SONT PAS RENOUVELÉES, LA FERTILISATION DU SOL EST INSUFFISANTE ET LE GRAND PROBLÈME QU'AFFRONTÉ PRESQUE TOUTS LES AGRICULTEURS EST LE FINANCEMENT (INSUFFISANCE DU CRÉDIT AGRICOLE...).

⁶ Commune Ambohitrimanjaka.

Section II : Caractéristiques du projet

2-1-Objectifs

Dans tout projet, le promoteur se doit de définir les objectifs qu'il veut atteindre. Parmi ces objectifs, on peut distinguer : l'objectif global et l'objectif spécifique.

Il s'agit de formuler et chiffrer les hypothèses de développement en tenant compte du maximum des données connues à partir desquelles se fait une extrapolation sur les années ou les mois à venir. Les tendances ainsi dégagées sont ensuite corrigées pour être en cohérence avec les objectifs d'amélioration concernant tel ou tel facteur.

Notre thème s'intitulant « **création d'un grenier à riz** » visera donc à atteindre ces deux objectifs.

2-1-1-Objectif global

Notre objectif global est de contribuer à l'amélioration de la vie rurale.

2-1-2-Objectif spécifique

Notre projet est centré sur un domaine particulier : la riziculture. Le riz qui constitue le principal aliment des Malagasy. En milieu rural, 73% des ménages sont des riziculteurs.

Les paysans producteurs ont du mal à gérer leur production à la moisson, ils ont tendance à vendre une grande partie de leur riz au détriment de leur besoin de consommation quotidienne. Les raisons en sont qu'ils ont des besoins immédiats d'autres denrées nécessitant un certain revenu monétaire, ou encore que les moyens de rangement approprié du riz sont inexistant. Cette défaillance du dispositif de stockage est la raison d'être de notre projet dans la commune Ambohitrimanjaka, construire un grenier à riz gérée par une association⁷.

⁷ Groupement de personnes réunies dans un dessein commun, non lucratif.

2-2-Intérêts du projet

Ce projet présente des intérêts pour les producteurs ainsi que les consommateurs.

Pour les producteurs : ce grenier à riz sera en quelque sorte une assurance d'une meilleure vie rurale, ils auront la possibilité de gérer eux-mêmes leur production. Le projet consistera à tisser des relations étroites par le biais de l'association avec des partenaires sociaux et financiers tels que **FAO** et **PSDR**.

Comme nous l'avons mentionné auparavant, nous allons améliorer la technique rizicole de la région, donc on pourrait ainsi dire que le projet permettra aussi aux riziculteurs de connaître et d'appliquer une nouvelle technique en leur dispensant une formation pour obtenir des rendements plus favorables.

Pour les consommateurs : le projet leur permet d'acquérir le produit à un prix raisonnable en évitant les intermédiaires tels que les collecteurs tout en précisant que le TAHIRISOA ne se substitue pas à ces derniers pour effectuer le même rôle.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHÉ

Section I : Le marché

1-1-Définition du marché

Le marché est le lieu où acheteurs et vendeurs d'un produit confrontent : les uns leurs possibilités d'achat, les autres leurs désirs de vente.

L'intention d'achat des consommateurs est les intentions de vente des producteurs doivent donc pouvoir se rencontrer et s'ajuster pour donner lieu à des transactions mutuellement avantageuses. Ces rencontres dont les formes concrètes sont très variables, constituent les marchés. Sur les marchés, la confrontation entre les offres et les demandes aboutit à la fixation de prix auxquels se réalisent les transactions⁸.

Ainsi, le marché pourra être défini comme ⁹:

L'ensemble des clients :

Actuels ou potentiels

Σ capables et désireux

Σ de procéder à un échange

Σ leur permettant de satisfaire un besoin ou un désir

Σ à travers un produit

1-2-Eléments d'existence d'un marché

En terme mercatique, un marché ne peut exister que si les quatre éléments suivants sont réunis :

- un besoin clairement défini et susceptible de s'exprimer par une demande solvable ;
- une demande (ou un groupe de demandeurs) qui soit prête à payer un produit pour satisfaire ce besoin ;
- une offre (ou un groupe d'offreurs) qui propose un produit répondant plus ou moins au besoin exprimé ;
- un prix correspondant à la valeur d'échange observée d'un produit en unité monétaire.

⁸ « Principes de l'économie », N.Gregory Mankiw, Paris, Editions ECONOMICA, Nouveaux horizons.

⁹ « Gestion commerciale : mercatique et action commerciale », Desfour, Collection dirigée par Alain Rossignol.

1-3-Types de marché

On peut classer les marchés selon la nature économique des biens échangés et selon l'aire géographique du marché. C'est ainsi que nous allons parler :

- du marché des biens de consommation : il s'agit d'une part, des produits de grande consommation tels que les PPN(Produits de Première Nécessité) comme le riz, le sucre, l'huile, le savon, les petits articles ménagers...et d'autre part, des produits de consommation durable tels que les meubles, les voitures, des produits à « image » ;
- des marchés agricoles : ces marchés se caractérisent, surtout dans un pays en voie de développement, par un grand nombre d'offreurs très dispersés en face d'un très grand nombre de consommateurs eux aussi répandus sur tout le territoire ;
- du marché des biens industriels : il s'agit des machines de production, d'équipement industriel ou d'importants matériels de bureau, de matières premières ;
- du marché des services : la compagnie de transport, la banque, la compagnie d'assurances, l'avocat, le coiffeur, la couturière...,vendent des services. En Economie comme en Marketing, un service est considéré comme un produit que l'on vend ;
- du marché international : il ne pourra être question de traiter sur le même plan le commerce national et le commerce extérieur. Le facteur « éloignement géographique » entre fournisseurs et clients, les différences de réglementations entre les pays, les écarts entre les situations économiques sociales et culturelles, les différences de mentalités entre les peuples ont entraîné la naissance du Marketing international.

1-2-Utilité de l'étude de marché

L'étude marketing est une étude indispensable pour mener à bien un projet dès sa création jusqu'à sa réalisation. A chaque étape de la vie d'un projet, une étude marketing s'avère nécessaire pour maîtriser l'évolution de l'environnement commercial.

En ce qui concerne le mot « Marketing », il existe beaucoup de définitions dont nous pouvons citer quelques unes :

« On peut dire que si vendre se préoccupe d'abord d'échanger contre de l'argent, le Marketing s'attache à l'idée de satisfaire les besoins du client, au moyen du produit et de tout ce qui a trait à sa création, à sa livraison et finalement à sa consommation » (Théodore LEVITT 1960).

« Le Marketing est l'ensemble des moyens dont disposent les entreprises en vue de créer, de conserver et de développer leurs marchés ou si l'on préfère leurs clientèles ». (Mercator – Théorie et pratique de Marketing, J. Lendrevi/ D. Lindon/ R. Laufer 3^e édition).

« Le Marketing est l'étude de l'ensemble des activités qui consistent à identifier les besoins des consommateurs et à les combler par la conception de produits et de services ».

A partir de ces différentes définitions de certains auteurs, nous pouvons en déduire notre façon de percevoir ce qu'est le Marketing : c'est l'art de faire converger les actions de l'entreprise en vue de satisfaire au mieux les besoins de sa clientèle, dans le cadre de politiques cohérentes visant à optimiser l'efficacité globale de l'entreprise face à son marché.

Gardons-nous de concevoir le Marketing comme simplement un ensemble de techniques ou de tactiques à appliquer pour trouver les solutions à un problème de management face au marché, mais sachons aussi que le Marketing est un état d'esprit dont le contenu est : la réceptivité vis-à-vis du marché et la créativité :

- la réceptivité vis-à-vis du marché : cela veut dire que l'entrepreneur doit « être à l'écoute de son marché ». C'est une condition sine qua non de son existence et de sa pérennité. Cette habitude d'être réceptif vis-à-vis du marché est le résultat de la volonté permanente d'adapter les produits aux consommateurs ;
- la créativité : en Marketing, il faut toujours chercher à développer l'esprit de créativité afin de saisir les opportunités qui se présentent, c'est à dire que l'on doit être capable de mettre en relation des faits, des idées, des expériences, des techniques qui, auparavant n'avaient aucun rapport entre eux.

A partir de ces définitions du « Marketing », nous pourrons dire alors que l'étude de marché permet de¹⁰ :

- vérifier que la clientèle visée existe bien, qu'elle est suffisamment nombreuse, accessible et solvable ;
- définir précisément le produit ;
- fixer un prix en fonction de ce que les clients sont prêts à payer ;
- choisir le mode de distribution et les techniques de vente appropriés ;
- choisir les moyens de communication adéquats ;
- évaluer les objectifs de part de marché et estimer le chiffre d'affaires en fonction des informations recueillies.

Section II : Analyse de l'offre

Cette analyse permet à une entreprise de se situer par rapport à ses concurrents en terme de part de marché, de type de clientèle, de capacité de production. Ainsi, l'analyse de l'offre se rapporte à l'analyse de la concurrence et l'étude de l'environnement.

Lorsqu'on parle de l'offre sur le marché, des questions viennent tout de suite à l'esprit, entre autres :

- qui sont nos concurrents ?
- quels produits offrent-ils ?
- à quels prix vendent-ils leurs produits ?
- où placent-ils leurs points de vente ?
- quels sont leurs atouts et leurs facteurs clés de réussite ?
- quelles sont leurs faiblesses ?

2-1-Analyse du secteur d'activité

Le marché du riz est un marché en croissance à Madagascar car actuellement, Madagascar est un pays à vocation agricole. Ce marché se caractérise surtout dans un pays en voie de développement, par un grand nombre d'offreurs très dispersés en face d'un très grand nombre de consommateurs eux aussi répartis sur tout le territoire.

¹⁰ « Principes de l'économie », N.Gregory Mankiw, Paris, Editions ECONOMICA, Nouveaux horizons.

Les prix des produits agricoles sont très fluctuants puisque la production et la vente des produits sont fonction d'éléments non maîtrisables par l'agriculture (climat, état des routes, disponibilité financière...). Les intermédiaires comme les transporteurs, les revendeurs, les collecteurs... jouent un rôle pour la rencontre producteurs-consommateurs. Jusqu'à maintenant, le Marketing agricole se limite à une politique d'amélioration des produits et dans une politique de publicité collective ou de marque.

2-2-Analyse de la concurrence

Actuellement, le secteur d'activité agricole est en situation d'Oligopole c'est à dire que les offreurs sont peu nombreux et les demandeurs sont très nombreux, ce qui nous a incité à mettre en place ce projet de construction pour les intérêts des riziculteurs et ceux de consommateurs. Et d'après les données que nous avons recueillies, il existe deux sortes de producteurs de riz sur le marché : les producteurs locaux (opérateurs et collecteurs), les producteurs étrangers (Asie et Europe) :

- les producteurs locaux composés de plusieurs variétés : les paysans (de la région d'Antananarivo et des autres régions du faritany) composés de 64,5% de ménages agricoles et les intermédiaires qui monopolisent le marché (les collecteurs et les transformateurs).

Nous avons recueillis quelques informations sur l'offre de nos concurrents en quantité et en prix par zones de marché.

Tableau n°1 : Répartition de l'offre de nos concurrents

Zones de marché	Quantité(tonne)	Prix(ariary)/Kg
Anosibe	40000	800-1300
Itaosy	20000	850-1400
Mahitsy	28000	850-1400
Andravoahangy	24000	820-1500
Isotry	16000	810-1200
Ambohimanarina	20000	850-1400
Grandes surfaces	12000	1000-2000
Etrangers	270000	700

- les producteurs étrangers : la consommation de riz dans la région de l'année 2004 est aux environs de 6 millions de tonne par conséquent Madagascar doit importer 1 million de tonne de l'Asie et de l'Europe, dont 270.000tonnes sont destinés pour la région d'Analamanga.

2-3-Analyse de l'environnement¹¹

L'entreprise ne vit pas en vase clos. Elle fait partie d'un système plus vaste et elle agit dans un certain milieu. L'environnement est un système complexe ayant une influence directe ou indirecte sur un marché.

- environnement économique : le pouvoir d'achat est l'un des éléments fondamentaux de définition d'un marché. Le responsable mercatique devra prendre en compte les composantes de ce pouvoir d'achat : le revenu, les prix, l'épargne et le crédit. Concernant notre projet, des coûts élevés de main d'œuvre, rareté et cherté du crédit, faible diversité des instruments financiers , rareté des terres et insécurité foncière dont la complexité de la procédure d'acquisition des terres , concurrence du marché international, peuvent avoir leurs influences mais que l'on doit maîtriser ;
- environnement politique et institutionnel : le système définit le cadre légal réglementaire et administratif dans lequel évoluent les entreprises. La concentration des moyens sur l'irrigation et la vulgarisation , la politique fiscale longtemps pénalisante pourront être des variables que l'on doit maîtriser pour notre projet ;
- environnement technologique : dans les pays industrialisés, on assiste à un développement considérable du progrès technique. Nous sommes en face d'un développement assez faible à cause du faible moyen d'équipement des producteurs et qui entraîne une faible application d'itinéraires techniques améliorés, le peu d'espace que dispose chacun ne permet pas l'emploi de gros engins mais les motoculteurs peuvent être pris en vue de la mécanisation ;
- environnement socio- culturel : toute personne évolue au sein d'un univers culturel et social complexe dont il est important de connaître les principales caractéristiques. Pour notre projet, le fait d'imposer aux riziculteurs une nouvelle technique sera plus ou moins difficile mais que l'on doit maîtriser, cela à cause de la philosophie ancestrale des malagasy, et puis de la situation géotechnique des terrains rizicoles ;
- environnement naturel : on ne peut pas s'en séparer mais on peut les maîtriser en évitant par exemple les feux de brousses causant l'infertilité des terres, l'insuffisance des pluies.

¹¹ « Gestion commerciale :mercatique et action commerciale », Desfour, Collection dirigée par Alain Rossignol.

Section III : Analyse de la demande

La demande est la quantité que les acheteurs sont prêts à acquérir et capables de payer.

Le riz constitue le principal apport calorique du malagasy. Les ménages urbains prennent 85% de leurs repas avec du riz. En moyenne, pour les riziculteurs du territoire malagasy, leurs dépenses en riz représentent plus de 10% de leurs dépenses totales ; ceci s'élève jusqu'à 50% pour les paysans de l'Est¹².

Le riz le plus consommé est le riz local, jusqu'à concurrence de 91% de ménages. Une préférence pour le vary gasy est notée. Ce type de riz englobe toute une gamme de variétés allant du tsipala, du botry et autres...

Madagascar est classé parmi les plus gros consommateurs de riz au monde. Lors de notre enquête, la consommation de riz par habitant en milieu rural malagasy est chiffrée à 138 kilos, et en milieu urbain de 118 kilos. Gardons ce même niveau de consommation par habitant et en adoptant le chiffre de 27122 habitants pour la région d'Ambohitrimanjaka, la consommation de riz s'élève à 3 742 836 kilos.

L'année 2003, la commune produit 3630 tonnes sur une surface de 976 ha, ce qui veut dire que la production par hectare est de 4 tonnes. Si l'on procède à un calcul simple, la production de la commune pendant cette année est de 3 630 000 kilos, or la demande globale de la région s'élève à 3 742 836 kilos. L'offre ne suit pas la demande. Cette insuffisance a incité la commune à améliorer le système rizicole et a opté pour l'amélioration au niveau des semences et l'année 2005 a été satisfaisant car la production par hectare s'est élevée à 8 tonnes. Et la production devient 7 808 000 kilos, un stock de début de saison de 4 065 165 kilos sera disponible.

Mais pour notre projet, l'idée est de faire un profit plus que favorable, tant pour les riziculteurs que pour les consommateurs. Alors nous avons opté pour un système rizicole plus moderne. Ce qui nous donne une idée que la production par hectare pourrait atteindre les 10 tonnes. Et la production pour les prochaines années de notre exploitation augmenteraient au fur et à mesure que des améliorations s'imposent.

¹² Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, « Enquête annuelle sur la Production Agricole : Campagne 2002-2003. Rapport principal.

3-1-Facteurs déterminants

- la qualité des services : mettre à la disposition de la clientèle des machines performantes pour le produit (décortication) ;
- la qualité d'accueil : le personnel doit être bien accueillant ;
- la rapidité : le problème de rapidité ne doit pas se poser car les machines sont très performantes et qu'un programme d'entretien périodique sera régulièrement respecté ;
- la disponibilité : un programme sera disponible pour la clientèle pour éviter les attentes ;

3-2-Identification de la clientèle

Il s'agit de définir les personnes susceptibles de s'intéresser à notre projet. Nous avons effectué une enquête sur le nombre de riziculteurs à Ambohitrimanjaka.

696 habitants dont 107 foyers :

- 46,73% ne sont pas des riziculteurs ;
- 18,69%; n'ont plus de riz au mois de mai ;
- 18,69%; n'ont plus de riz au mois de septembre ;
- 9,35%; n'ont plus de riz au mois d'octobre ;
- 6,54%; seulement arrivent à stocker leur riz pendant toute l'année.

Cette enquête nous a permis de constater que les riziculteurs restent notre principal client, car notre projet consiste exactement à les aider dans la gestion de leur production afin qu'ils arrivent à stocker une bonne part de leur production. Nous allons aussi dispenser une formation pour garantir l'augmentation de la production.

3-3-Les motivations de la clientèle

En matière de Marketing, les motivations se définissent comme étant le mobile qui sera déclenché chez l'individu par la non satisfaction de ses besoins. C'est un état qui va faire agir l'individu jusqu'à ce que cet état de tension soit réduit par la satisfaction du besoin qui le motive.

Avant de distinguer les motivations qui vont pousser le riziculteur à opter pour notre projet, il serait raisonnable de définir les classifications possibles des motivations.

Classification de H. Joannis :

- motivation hédoniste : se traduit par la pulsion de la recherche de plaisir dans la vie ;
- motivation obлатive : se traduit par la recherche de faire plaisir aux autres ;

- motivation d'auto-expression : se traduit par le désir de se montrer.

Classification SONCAS :

Motivation par la recherche de sécurité, orgueil, nouveauté, confort, argent, sympathie.

Ainsi, nous pouvons nous apercevoir que les principales motivations possibles du riziculteur sont :

- motivation basée sur la recherche de sécurité : il ne s'inquiète plus pour stocker sa production et peut prévoir la période de soudure ;
- sur la recherche de nouveauté : l'envie de savoir une nouvelle technique rizicole pour augmenter sa production ;
- sur la recherche d'argent : la facilité d'accès aux crédits agricoles par le biais de l'association ;
- sur la recherche de sympathie : acquérir de nouvelles relations avec les autres riziculteurs, les institutions financières...

3-4-Stratégie Marketing

Il y a une relation d'interdépendance entre l'association et les membres ou les paysans proprement dits. Pour atteindre nos objectifs, nous devons détecter leurs attentes en donnant les meilleurs services à l'aide de l'utilisation de Marketing- mix et à notre politique de fidélisation suivant leur demande. La maîtrise des coûts est également un élément de support à notre stratégie marketing.

Marketing- mix :

Le Marketing -mix désigne l'ensemble des variables à la disposition de l'entreprise pour influencer le comportement de l'acheteur. Le marketing- mix concerne en général les 4P de Mc Carthy, à savoir :

- La politique du produit : Les produits d'une entreprise représentent la promesse faite par l'entreprise de satisfaire un ou plusieurs besoins, physiologiques ou psychologiques, du marché à un moment donné.

C'est la composante la plus importante du marketing-mix. En effet, on s'accorde à dire que :

- on ne peut rarement faire un bon marketing avec un mauvais produit ;
- on ne change pas un produit aussi facilement qu'une campagne publicitaire, effectivement, les erreurs commises dans la politique de produit sont souvent irrémédiables ;
- les autres composantes du marketing-mix sont subordonnées aux caractéristiques du produit.

La réussite d'une entreprise dépend alors des caractéristiques de ces produits.

Nous avons comme variété de semence de riz le X265 ou « Mailaka », appelé aussi IR 15579-24-2. Il est d'origine Philippines (IRRI), dont le cycle végétatif total est de 160 à 165 jours. Le système d'irrigation adapté est l'aptitude culturale. Cette variété de riz est très bien adaptée aux Hauts Plateaux Malagasy. La hauteur de la plante est de 90cm avec le port semi -érigé et le port de feuille paniculaire érigé. La forme de la graine est ovale. En ce qui concerne le paddy : l'aristation est nulle (la moustache de paddy n'existe pas) ; 8,3mm de longueur et 3,1mm de large dont la teinte est jaune paille et le poids de 1000 graines est de 27 grammes. D'ailleurs, la longueur de don caryopse est de 6mm et la translucide est moyenne. En outre, les caractéristiques agronomiques de cette plante sont adaptées, à l'insuffisance ou à l'abondance de l'eau et résiste même si elle a des tiges longues. En plus, la production s'améliore à l'issue de l'utilisation des engrais.

- La politique du prix : La définition du prix est une tâche délicate pour l'Entreprise dans la mesure où elle conditionne sa survie et son développement. Le prix est la seule variable du plan marchéage qui constitue une ressource pour l'entreprise alors que les autres éléments : produit, distribution et communication, occasionnent des charges. Le prix est le principal facteur distinctif du produit, c'est aussi un indicateur de qualité, il est le reflet de l'image que l'on peut donner au produit¹³.

¹³ « Gestion commerciale : mercatique et action commerciale », Desfour, Collection dirigée par Alain Rossignol.

La politique de prix consiste à trouver le prix idéal du produit. Un prix idéal ne veut pas toujours dire un prix en dessous de ceux des concurrents. En effet, il peut être en dessus de ceux-ci . Bref, le prix doit être compétitif.

En fait de compétitivité du riz malagasy, on a estimé que le coût des facteurs de production domestique est très faible. Ainsi, le riz malagasy est fortement compétitif à la ferme. La perte de compétitivité se situe en aval et résulte essentiellement de la structure de commercialisation (intervention de nombreux agents successifs, rôle prépondérant d'un poignée de grossistes dans les approvisionnements extrarégionaux et les importations, difficultés matérielles du transport). Ce qui fait que le prix au détail ne rivalise pas, à certaines périodes de l'année, avec celui du riz importé.

En effet, le prix à la consommation est variable tant dans l'espace que dans le temps. Les facteurs déterminants comprennent le moment par rapport à la récolte, les coûts de stockage, la distance par rapport aux centres urbains, l'accès aux routes, l'existence des monopsonies, la disponibilité du riz importé, le niveau de richesse de chaque localité et les catastrophes naturelles et climatiques. Il s'agit ici du prix de vente du riz blanchi ou le prix psychologique. C'est le prix d'acceptation optimal consenti.

Tableau n° 2 : Prix d'acceptabilité¹⁴(unité monétaire : ariary)

Producteurs		Consommateurs		
Prix	Nombre	%	Nombre	%
650-700	0	0%	100	10%
700-750	70	7%	100	10%
750-800	90	9%	300	30%
800-950	500	50%	500	50%
1000-1050	200	20%	0	0%
1050-1100	100	10%	0	0%
1100-1150	40	4%	0	0%
	1000	100%	1000	100%

Nous avons fait une enquête auprès de 1000 riziculteurs et 1000 consommateurs afin de déterminer le prix d'équilibre sur le marché. Nous avons pris

¹⁴ Enquête personnelle auprès des producteurs et des consommateurs.

comme fourchette de prix du riz blanchi entre 650 ariary à 1150 ariary. D'après le tableau, 50% des riziculteurs veulent vendre le riz entre 800 ariary et 950 ariary. Et 50% des consommateurs acceptent le prix du riz entre 800 ariary et 950 ariary. Donc nous avons fixé le prix de l'Entreprise à 800 ariary et se résume comme suit :

Tableau n° 3 : Prix de vente du riz(unité monétaire : ariary)

Désignation	Unité	Prix unitaire
Paddy	kg	700
Décortication	kg	100
Produits finis		800

- La politique de distribution : Du point de vue du producteur, le choix d'un circuit de distribution est une décision d'importance stratégique qui doit être compatible, non seulement avec les attentes du segment cible visé, mais également avec les objectifs de l'entreprise¹⁵.

La stratégie de distribution peut être définie comme l'ensemble des actions visant à choisir et à organiser les circuits et réseaux de distribution d'un produit. Nous allons choisir un circuit de distribution court :

- **Producteurs – Grossistes**
- **Producteurs – Détaillants**
- **Producteurs – Grandes surfaces**

Nous avons choisi des circuits de distributions courts car nous livrons directement aux grossistes, aux détaillants, et des grandes surfaces. Ceci pour pouvoir vendre à un prix raisonnable et de supprimer les intermédiaires (collecteurs et transformateurs), c'est l'un de nos objectifs.

- La politique de communication : La politique de communication consiste à transmettre des messages à ces publics en vue de modifier préalablement leur niveau d'information ou leur attitude et leur comportement.

La publicité fait partie des outils de communication tout comme le point de vente choisi et l'emballage.

¹⁵ « Le Marketing stratégique », Ediscience Paris 1996.

Les moyens de communication et de promotion peuvent être utilisés séparément selon les cas. Mais la plupart du temps, il sont employés conjointement pour avoir des fruits plus conséquents.

Ainsi, dans notre cas, communication et promotion travailleront ensemble dont la communication entre l'entreprise et les consommateurs emploie les canaux contrôlables suivants:

- la publicité par voie d'affichages à la commune
- la promotion des ventes lors de la campagne que la commune organisera
- les relations personnelles
- la PLV (publicité sur les lieux de ventes)
- participation à des exposition -ventes

Pour bien cerner cette notion sur le Marketing-mix, le schéma ci-dessous montre la cohérence du Marketing-mix.

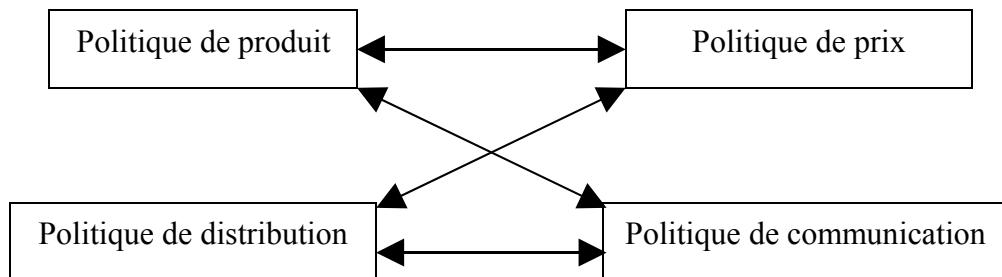


Figure n° 1 : Cohérence du Marketing-mix

Dans ce schéma, on peut dire que les quatre politiques doivent être définies toujours l'une par rapport à l'autre.

Conclusion

Dans cette première partie, nous avons identifié notre projet avec le thème : « création d'un grenier à riz ». Notre projet est un projet de développement rural consistant à améliorer la vie rurale et concerne tout particulièrement la riziculture. Nous allons nous planter dans une région reconnue pour sa riziculture. Cette région présente des avantages pour notre projet. Elle possède encore une large surface à exploiter et actuellement, un projet d'aménagement d'irrigation d'eau est en route, ce sera une opportunité pour notre projet.

D'après notre étude de marché, les intérêts que procurent notre idée de création sont autant plus favorables pour les riziculteurs que les consommateurs. Ce qui nous a permis d'identifier ainsi notre cible : les riziculteurs.

Après avoir fait l'identification du projet, l'étude de marché, procédons à l'étude de faisabilité du projet dans la deuxième partie qui suit.

DEUXIEME PARTIE

CONDUITE DU PROJET

Introduction

Dans cette deuxième partie, nous aborderons l'étude de faisabilité. Cette étude vise à prouver que les choix techniques et économiques sont fiables ou faisables et qu'ils sont les meilleurs.

On l'a divisé en trois grands chapitres, le premier consistera à faire connaître la technique de production envisagée ; le deuxième chapitre étalera la capacité de production en mettant en évidence l'évolution des chiffres d'affaires et dans le troisième chapitre, on procédera à l'étude organisationnelle, qui est importante à une entreprise pour qu'elle puisse bien gérer les tâches à accomplir visant à un bon fonctionnement.

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Section I : Identification des matériels

Le niveau d'équipement des riziculteurs malagasy est très limité. Les tracteurs et les motoculteurs ne sont utilisés que dans la région du Lac Alaotra et du Nord-Ouest et ne concernent dans ces zones qu'une infime minorité de riziculteurs (respectivement 2,5% et 0,6%). Voici un tableau qui montre le niveau d'équipement des riziculteurs.

Tableau n° 4 : Niveau d'équipement des riziculteurs¹⁶

Type de matériel	%
Charrette	26,4
Charrue à bœufs	33
Herse à bœufs	28,8
Motoculteur	0,1
Pelle ou angady	97,3
Pulvérisateur	3,5
Sarcluse	14,4
Tracteur	0,2

Pour notre exploitation, voici la liste des matériels.

Tableau n° 5 : Matériels de production(unité monétaire : ariary)

Matériels	Quantités	Prix unitaire	Montant total
Balance	1	90 000	90 000
Batteuses	2	75 000	150 000
Bêches	30	3 700	111 000
Décortiqueuse	1	1 000 000	1 000 000
Fumures	50	50 000	2 500 000
Insecticide	1	120 000	120 000
Machine à triage	1	150 000	150 000
Motoculteur	1	4 000 000	4 000 000

Section II : Technique de production envisagée

Nous allons travailler dans le domaine de l' agriculture. Notre projet est orienté vers la riziculture alors nous envisageons d'appliquer une technique efficace et rentable dans la région afin de réaliser notre projet.

Bien que la filière rizicole malagasy comporte des atouts, notamment un ensemble de situations agro- écologiques favorables et un savoir-faire séculaire, un niveau de consommation élevé, le développement d'un potentiel de recherche, et enfin

¹⁶ INSTAT : Enquête FAO/UPDR.

les impacts positifs non négligeables de la mise en œuvre des projets de développement dans les zones de couverture, elle est caractérisée par une offre nationale insuffisante, des rendements faibles (2 tonnes par ha en moyenne) et une activité de subsistance.

2-1-Description de la technique¹⁷

La technique envisagée est la SRI ou Système de Riziculture Intensif. Il a été inventé dans les années 80 par le père jésuite français Henri de Laulanié. Il permet de multiplier les rendements habituels par 5(cinq) et est actuellement testé dans une vingtaine de pays, en Asie, comme en Afrique ou en Amérique.

Il était vraiment étonné de constater qu'il y avait une augmentation de rendement là où il y avait les jeunes plants par rapport à la récolte de l'année précédente. Ceci le poussait à faire des recherches avec tous les facteurs possibles, c'est ainsi qu'il a obtenu le SRI caractérisé par les 6 (six) paramètres suivants : repiquage des jeunes plants (8 à 15jours) à un seul brin, espacement, sarclages fréquents, maîtrise d'eau, amendement.

Ces six facteurs sont les clés de la réussite du SRI. Pour avoir un meilleur rendement, les paysans déchiffrent et labourent leurs rizières tout en préparant la pépinière et le semis avant de réaliser le repiquage et le sarclage. Il faut aussi une bonne maîtrise d'eau tout au long de la campagne, ainsi qu'un amendement suffisant pour la préparation du sol.

2-2-Technique culturelle

2-2-1- Pépinières

La pépinière est constituée d'une plate bande de 3m² (3mx1m) avec une hauteur de 15 à 20cm dont le contour est creusé d'une sorte de canal pour éviter les flaqué d'eau et pour permettre à la libre circulation.

La pépinière devrait être perpendiculaire au soleil pour capter une chaleur permanente assurant le besoin de la plante. L'idéal est d'avoir un sol constitué par 1/3 sable, 1/3 terreaux et 1/3 de sol proprement dit.

¹⁷ « SRI ou Système de Riziculture Intensif », www.tefysaina.org

Les techniques culturales utilisées sont les suivantes :

- primo, le labour se fait par un motoculteur suivi d'un émottage ;
- secundo, avant le semis, l'apport se fait par étalement de semences presque un à un ;
- tertio, on recouvre le tout par une couche fine de terre pour enfouir les semences contre les attaques des rats ou des oiseaux pour faciliter la transplantation et contre les rayons de soleil. Pour subvenir au besoin de la plante, un petit arrosage est nécessaire tout le soir ;
- quarto, l'enlèvement du couvert végétal après deux jours, c'est à dire , après la germination pour permettre à la plante de pousser ;
- enfin, après un séjour de 8 à 15jours en pépinière, les plantes sont transplantées dans les rizières, de préférence par brin.

2-2-2- Semis

Il est marqué par la pré-germination de la semence dont le processus est le suivant :

Les semences

Triées 10kg/ha sont mises dans un seau plein d'eau, pour enlever les grains stériles et légers. Puis, elles sont mises dans un sac trempé pendant 24heures dans une eau tiède. Ensuite, elles sont placées dans un trou pendant 24heures pour permettre à la pré-germination avant de les semer.

Repiquage des jeunes plants

Les rizières doivent être prêtes à recevoir les plants de riz qui seront transplantées à partir de 8 jusqu'à 15jours avec un seul plant ou deux brins au maximum. Ainsi, le repiquage tôt permet à la plante de ne pas subir toutes les diverses sortes de traumatisme lors de son arrachage ainsi que de s'adapter à une nouvelle aire de culture tout en cicatrisant sa blessure.

L'espacement

L'espacement permet à la plante de bannir toutes sortes de concurrence entre eux, ainsi que de permettre à la sarclouse de passer son entretien pour lutter contre les mauvaises herbes et afin d'avoir une meilleure réception de la lumière. Il permet également aux racines de se ramifier le plus loin possible dans sa zone de carré. L'espace optimal est de 25x25cm pour avoir un bon rendement par rapport à la méthode traditionnelle.

Sarclage

Le sarclage se fait à l'aide de sarclouse qui se faufile facilement grâce à l'espacement. Il a pour but de lutter contre les mauvaises herbes qui concurrencent la plante en élément nutritifs du sol. Il permet également une aération de la plante et une meilleure oxygénation. Un bon rendement est assuré si le sarclage se répète 3 à 4 fois, et sa durée de répétition est de 10 à 15 jours pour le premier, tandis que 20 à 25 jours pour le reste, ainsi l'élimination des ennemis du riz sera assurée, que ce soit en espace ou en alimentation.

Maîtrise d'eau

Elle se manifeste par un niveau minimum d'eau de 2 à 4cm pour éviter la submersion permanente du plan qu'elle subit mais qu'elle supporte. C'est pourquoi les Malagasy respectent l'adage selon lequel le riz et l'eau sont inséparables.

Amendement

La fumure organique est une fertilisante qui assure l'amélioration des propriétés physiques du sol telle que l'aération, la porosité, la capacité de rétention d'eau et même l'amélioration de la structure. Elle est recommandée pour remplacer les éléments soutirées du sol et pour éviter l'épuisement de celui-ci. Les paysans utilisent en même temps les engrains chimiques et la fumure organique, en compost ou en fumure de ferme.

CHAPITRE II : CAPACITÉ DE PRODUCTION ENVISAGÉE

Section I : Production envisagée et évolution du chiffre d'affaires

1-1-Production envisagée

Nous allons essayer d'exploiter une partie de la riziculture de la deuxième saison sur une superficie de 30ha. Et nous envisageons de produire dix (10) tonnes lors de notre première exploitation. Mais l'augmentation de cette production dépend de la

bonne fertilisation, de la bonne maîtrise d'eau et du renouvellement des semences tous les deux (2) ans.

Tableau n° 6 : Production envisagée pendant les cinq années(u.m : ariary)

Année	Superficie	Production	Paddy(kg)	Riz blanc(kg)	Son de riz(kg)
1	0	0	0	0	0
2	30	10	300 000	228 000	72 000
3	30	12	360 000	273 600	86 400
4	30	14	420 000	319 200	100 800
5	30	16	480 000	364 800	115 200
6	30	18	540 000	410 400	129 600

1-2-Evolution du chiffre d'affaires

1-2-1- Effectif des membres de l'association

Ce grenier sera géré par une association, nous envisageons que lors de notre première année d'exploitation, l'effectif des membres sera au nombre de vingt (20). Lors de notre étude sur le chiffre d'affaires, nous avons jugé utile de distribuer une part de la production à chaque membre. La part respective est estimée à 500kg par membre.

Tableau n° 7 : Evolution de l'effectif des membres et leur part respective

Année	Effectif	Part
1	0	-
2	20	10 000
3	25	12 500
4	30	15 000
5	35	17 500

1-2-2- Production vendue

C'est la quantité à vendre moyennant la part des membres.

Tableau n°8 : Production vendue(unité : Tonne)

Année	Effectif	Part	Production	A vendre
1	0	-	-	-
2	20	10 000	228 000	218 000
3	25	12 500	273 600	261 100
4	30	15 000	319 200	304 200
5	35	17 500	364 800	347 300

Notre chiffre d'affaires comporte :

- vente de riz blanc ;

- vente de sous-produits qui sont destinés aux provendes des animaux.

1-2-3- Chiffre d'affaires à la deuxième année

Tableau n° 9 : Ventes de la première récolte

Ventes	P.U	Quantité	Montant
Riz blancs	800	218 000	174 400 000
Son de riz	300	72 000	21 600 000
Total			196 000 000

1-2-4- Chiffre d'affaires à la Troisième année

Tableau n° 10 : Ventes de la deuxième récolte

Ventes	P.U	Quantité	Montant
Riz blancs	800	261 100	208 880 000
Son de riz	300	86 400	25 920 000
Total			234 800 000

1-2-5- Chiffre d'affaires à la quatrième année

Tableau n° 11 : Ventes de la troisième récolte

Ventes	P.U	Quantité	Montant
Riz blancs	800	304 200	243 360 000
Son de riz	300	100 800	30 240 000
Total			273 600 000

1-2-6- Chiffre d'affaires à la cinquième année

Tableau n° 12 : Ventes de la quatrième récolte

Ventes	P.U	Quantité	Montant
Riz blancs	800	347 300	277 840 000
Son de riz	300	115 200	34 560 000
Total			312 400 000

1-2-7- Récapitulation des Chiffre d'affaires des quatre années**Tableau n° 13 : Tableau de récapitulation des ventes**

Ventes	P.U	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Riz blancs	800	0	174 400 000	208 880 000	243 360 000	277 840 000
Son de riz	300	0	21 600 000	25 920 000	30 240 000	34 560 000
Total		0	196 000 000	234 800 000	273 600 000	312 400 000

Section II : Les différents facteurs de production

Ce sont les semences et les fumures organiques.

Pour les semences, nous avons besoin 300kg de paddy. Son prix est 800ariary par kg auprès des revendeurs.

Pour les fumures organiques, elles seront disponibles auprès des paysans environnants au prix d'achat de 50 000ariary par tonne. Nous avons acheté 50tonnes.

Tableau n°14 : Coût des matières premières

Désignation	Unité	Quantité	P.U	Montant
Paddy	Kg	300	800	240 000
Fumures	Tonne	50	50 000	2 500 000
Total				2 740 000

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

L'efficacité et le succès d'une entreprise ne sont pas seulement déterminés par les qualités et les motivations des employés et des managers. Ils ne sont pas non plus proportionnels aux aptitudes manifestées par certains groupes de personnes à travailler

convenablement ensemble, bien que les façons de faire, tant individuelles que collectives, soient essentielles au succès dans le domaine organisationnel.

L'entreprise porte en soi une qualité invisible, un certain style, un caractère, une manière de faire les choses, qui peut être plus puissante que la volonté de telle personne ou de tel système officiel. Pour comprendre l'âme de l'organisation, il faut aller chercher ce qui existe sous les graphiques, les règlements intérieurs, les machines et les immeubles, s'immerger dans le monde souterrain des cultures d'entreprise.

L'objectif de cette étude organisationnelle est entre autres, de définir la meilleure organisation qui optimisera les probabilités de succès du projet.

Section I : Organigramme envisagé

1-1-Définition d'un organigramme

L'organigramme est la représentation graphique de la structure de l'entreprise. L'organigramme est à la fois un instrument d'information et un instrument d'analyse.

1-2-Différentes sortes d'organigramme

L'organigramme d'une entreprise dépend de sa structure organisationnelle. On distingue trois sortes d'organigramme :

- organigramme de structure par produit ;
- organigramme de structure géographique ;
- organigramme de structure fonctionnelle.

L'organigramme de structure par produit

Le critère de regroupement des opérations est leur appartenance à tel ou tel type de production. La structure par produit s'impose dans les grandes entreprises dont la production est diversifiée.



Figure n°2: Organigramme de structure par produit

L'organigramme de structure géographique

Quand l'entreprise opère dans des zones ou secteurs géographiques distinctes, les opérations peuvent être classées en fonction de la situation géographique.



Figure n°3 : Organigramme de structure géographique

L'organigramme de structure fonctionnelle

Dans cette structure, les opérations sont regroupées selon leur critère d'appartenance à une fonction.

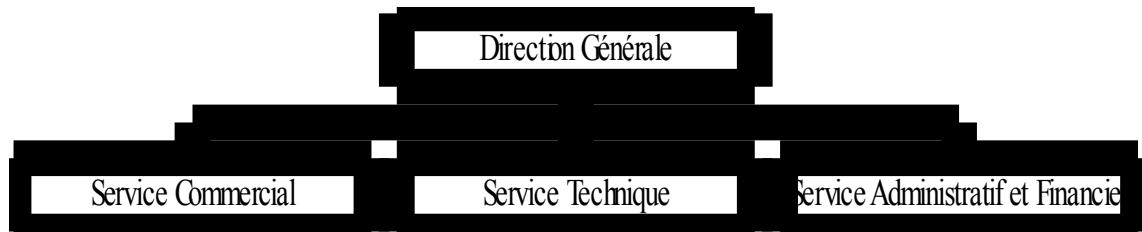


Figure n°4 : Organigramme de structure fonctionnelle

1-3-Organigramme adopté

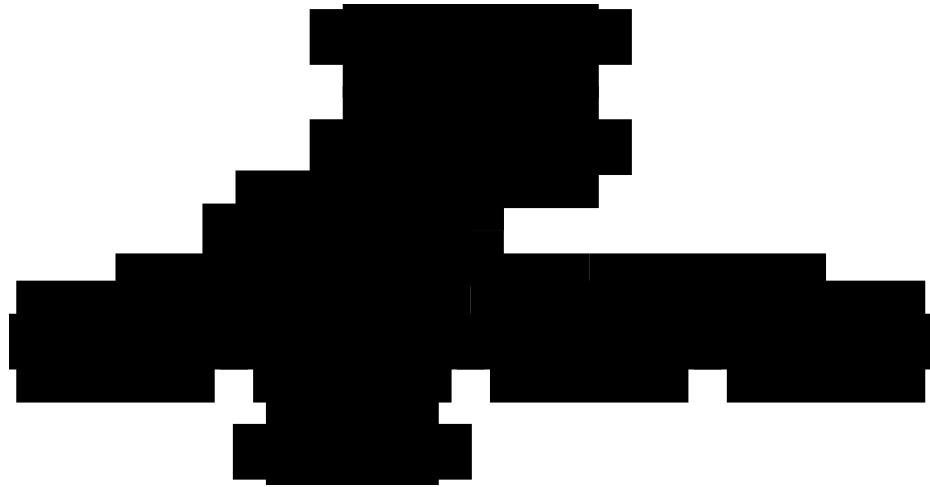


Figure n°5 : Organigramme de l'association

De part sa fonction et sa taille, nous allons adopter cette troisième catégorie d'organigramme.

1-4-Statut de l'association

Nom : **TAHIRISOA**

Siège social : Ambohitrimanjaka

Capital : 106 389 000 Ariary (Apport)

Section II : Organisation du travail

Dans cette section, on va décrire les services de notre organisation et la définition de chaque poste de travail.

2-1-Description des services

Les services sont délicats à définir pour plusieurs raisons : le service a toujours été considéré comme une activité humaine au cours de laquelle une personne effectue une tâche pour le compte d'une autre. La finalité du service est identique à celle des biens : la satisfaction des besoins des utilisateurs.

L'intangibilité est la caractéristique fondamentale de tout service. Cette immatérialité entraîne un certain nombre de conséquences :

- les services ne se stockent pas
- les services ne peuvent pas se revendre
- les services sont difficiles à protéger

Les services que nous offrons à notre clientèle sont :

- collecte
- décortication
- emballage ou packaging
- vente
- livraison

2-2-Définition du poste de travail

La question de la définition du poste se pose chaque fois que les managers attribuent une tâche à un employé, donnent des instructions ou vérifient si un travail a été exécuté. La « définition du poste de travail » consiste à déterminer les caractéristiques formelles et informelles des tâches qui vont être accomplies par les employés, y compris les relations interpersonnelles que l'on attend d'eux et les interdépendances que crée l'exécution de la tâche avec d'autres personnes situées à l'intérieur ou à l'extérieur de l'organisation. Consciemment ou non, les managers modifient constamment les tâches de leurs subordonnés. Comme ces tâches changent, de même que les moyens de les exécuter, les managers ont besoin de savoir définir et redéfinir formellement les emplois pour les rendre aussi motivants et significatifs que possible.¹⁸

Les caractéristiques d'un poste de travail :

-La diversité des compétences, c'est à dire l'éventail de compétence et d'aptitudes nécessaires à l'exécution d'un travail ;

-L'identité de la tâche, c'est à dire la mesure dans laquelle la mission exige l'accomplissement d'un « tout », d'un travail identifiable que l'on assume du début à la fin avec un résultat visible ;

¹⁸ « Management des organisations », Hellriegel- Slocum- Woodman, Nouveaux Horizons.

-La signification de la tâche, c'est à dire le degré auquel l'employé perçoit que sa tâche a un effet réel sur la vie d'autres personnes, à l'intérieur ou à l'extérieur de l'organisation ;

-L'autonomie, c'est à dire le degré de liberté, d'indépendance et d'initiative dont bénéficie l'employé dans la planification de sa tâche et dans le choix des procédures qu'il utilise pour l'accomplir ;

-La rétroaction fournie par le travail, c'est à dire le degré auquel l'accomplissement des tâches afférentes au poste donne à l'individu une information claire et directe quant à l'efficacité de sa performance.

Nous pouvons définir maintenant les fonctions de chaque membre de bureau.

Président

Il est considéré comme le leader de l'association. Il dirige l'association. Diriger c'est avoir une vision que l'on communique à autrui ; c'est également posséder le pouvoir de la rendre réelle et de l'imposer. En tant que leader de cette association, il doit adopter le comportement d'un leadership participatif, c'est à dire qu'il favorise les consultations avec les membres et tient compte de leurs opinions ou suggestions pour la prise de décision. En tant que leader, il a pour mission de veiller au bon fonctionnement de l'association, d'animer les membres, de fixer les objectifs de l'association, de définir les différentes tâches à accomplir pour atteindre les objectifs fixés et doit avoir un esprit d'analyse. Il doit être efficace en adoptant le comportement d'un « **leadership efficace** »(annexe II).

Vice-président

Il a la même mission que le Président, il le remplace en cas d'absence ou d'imprévu. Il doit adopter aussi le comportement d'un leadership participatif tout comme le leader.

Secrétaire

Comme dans une entreprise, ce serait le secrétaire qui s'occupera de toutes les tâches administratives, le secrétaire sera aussi le responsable de la communication dans l'association.

Trésorier

C'est le trésorier qui s'occupera des tâches financières de l'association. Il a pour missions : de gérer les capitaux, trouver les capitaux nécessaires, les exploiter, les rembourser, de donner la situation économique de l'entreprise des renseignements exacts, clairs et précis, faire l'enregistrement des mouvements de valeur à l'intérieur de l'entreprise, les transformations qui affectent les différents éléments du patrimoine de l'entreprise, le classement et analyse de ces mouvements de valeur, la réalisation des regroupements et des synthèses appropriés pour fournir de multiples renseignements qui permettent à la direction de prendre conscience de son activité générale et aussi de tous les détails de son fonctionnement. La fonction du financier est d'évaluer les projets d'investissement et de s'assurer que leur rentabilité est insuffisante ; ce rôle lui est assigné dans la mesure où il a en charge de trouver les moyens de financement, c'est à dire de vendre la valeur des projets productifs aux investisseurs.

Conseillers

Ils regroupent les techniciens, les ingénieurs. Ils occupent une place très importante dans l'association, ils entretiennent des relations étroites avec les techniciens des autres organisations, des institutions financières.

Magasinier

Le magasinier s'occupera de la fonction commerciale. Il est chargé de toutes les négociations avec les clients, il est aussi chargé d'élaborer les stratégies de vente et de prix, il est de son devoir de mettre en œuvre la qualité des produits et des services après vente. La gestion des stocks lui est aussi attribué : réception des achats, rangement et conservation, prélèvement et distribution aux utilisateurs, établissements des documents relatifs à la vente.

Ouvriers

Ce sont les employés qui font les petits travaux.

La définition du poste de travail est une tâche permanente qui incombe à la direction. Dans l'idéal, il faudrait parvenir à ce que les fonctions soient efficacement remplies en même temps qu'elles satisfassent les employés. Les managers peuvent enrichir les postes de travail en mettant les employés en rapport avec la clientèle, en leur permettant de programmer leur propre travail, en leur procurant le sentiment de posséder en propre leur production et en favorisant le rétroaction directe que fournit le travail.

2-3-Composition et évolution de l'effectif du personnel

Tableau n°15 : Effectif du personnel

Postes	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Président	1	1	1	1	1
Vice-Président	1	1	1	1	1
Trésorier	1	1	1	1	1
Secrétaire	1	1	1	1	1
Magasinier	1	1	1	1	1
Conseillers	3	3	3	3	3
Chauffeur	2	2	2	2	2
Femme de ménage	1	1	1	1	1
Gardien	1	1	1	1	1
Ouvriers	4	4	5	6	6
Total	16	16	17	18	18

Pendant les deux premières années d'exploitation, on estime que les quatre (4) ouvriers peuvent assurer de façon régulière toutes les tâches. Mais à partir de la troisième année, nous avons jugé utile le recrutement d'un ouvrier.

2-4-Gestion des ressources humaines

L'émergence d'une fonction ressources humaines dans l'entreprise remonte à l'entre-deux-guerres. Depuis, la fonction s'est constamment professionnalisée, ses outils et techniques se sont perfectionnés. Elle a désormais acquis une place centrale dans les organisations, à côté des autres grandes fonctions, finance, production, marketing. Elle couvre un champ large : politiques d'emploi, de rémunérations, de formation, de formation, de gestion des carrières, d'information et de communication, de relations professionnelles.

2-4-1-Socialisation dans l'Entreprise

Tout groupe de personnes ayant travaillé pendant quelques temps, toute organisation durable, tout Etat ou tout organisme public finissent par secréter une philosophie, une série de tradition ou un ensemble de mœurs. Tous ces éléments considérés dans leur totalité sont uniques en leur genre et définissent pleinement l'organisation en la distinguant de l'organisation semblable. On les appelle la culture de l'entreprise. Celle-ci constitue un modèle complexe de croyances et d'espérances partagées par les membres.

La socialisation au sein d'une organisation est un processus grâce auquel les nouveaux membres sont intégrés dans la culture. Au sens général, c'est un processus par lequel les anciens membres transmettent aux nouveaux les aptitudes et les attitudes dont ils auront besoin pour remplir efficacement leur rôle au sein de l'organisation.

2-4-2-Politique salariale

La politique salariale doit être primordiale dans une entreprise, car elle a une influence d'une part au niveau de l'équilibre financière et d'autre part au niveau du personnel. Le tableau ci-après montre les salaires mensuels des employés :

Tableau n°16 : Salaire mensuel(u.m : ariary)

Postes	Salaire mensuel
Président	300 000
Vice-Président	250 000
Trésorier	200 000
Secrétaire	120 000
Magasinier	120 000
Conseillers	100 000
Chauffeur	60 000
Gardien	50 000
Ouvriers	50 000
Femme de ménage	40 000

2-4-3-Politique de motivation du personnel

Le terme « **motivation** » sert à désigner les forces qui agissent sur une personne ou en elle-même, pour la pousser à se conduire d'une manière spécifique, orientée vers un objectif.

Du point de vue managériale, l'individu motivé est celui qui consacre toute son énergie dans la réalisation de la tâche qui lui est confiée. Et le manager doit comprendre le cheminement du comportement des individus pour pouvoir les satisfaire car la satisfaction du besoin conditionne la motivation.

Tableau n° 17 : Salaires et charges patronales(u.m : ariary)

Postes	Salaire mensuel	Année 1 (juillet au décembre)	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Président	300 000	1 800 000	3 780 000	3 789 000	4 140 000	4 500 000
Vice-Président	250 000	1 500 000	3 150 000	3 300 000	3 450 000	3 750 000
Trésorier	200 000	1 200 000	2 520 000	2 640 000	2 760 000	3 000 000
Secrétaire	120 000	720 000	1 512 000	1 584 000	1 656 000	1 800 000
Magasinier	120 000	720 000	1 512 000	1 584 000	1 656 000	1 800 000
Conseillers	100 000	1 800 000	3 780 000	3 960 000	4 140 000	4 500 000
Chauffeurs	60 000	720 000	1 512 000	1 584 000	1 656 000	1 800 000
Gardien	50 000	300 000	630 000	660 000	690 000	750 000
Ouvriers	50 000	1 200 000	2 520 000	2 640 000	2 760 000	3 000 000
Femme de ménage	40 000	240 000	504 000	528 000	552 000	600 000
Salaires	1 290 000	10 200 000	21 420 000	22 269 000	23 460 000	25 500 000
Charges patronales						
Cnaps(9%)		918 000	1 927 800	2 004 210	2 111 400	2 295 000
Osie(6%)		612 000	1 285 200	1 336 140	1 407 600	1 530 000
Charges patronales		1 530 000	3 213 000	3 340 350	3 519 000	3 825 000
Total		11 730 000	24 633 000	25 609 350	26 979 000	29 325 000

En d'autres termes, pour qu'une organisation soit efficace, elle doit prendre en compte les problèmes de motivation qu'implique le fait de susciter chez les individus le désir d'appartenir à l'organisation et d'y être productifs.

2-4-4-La politique de formation

Le cadre juridique actuel reconnaît le droit de tout salarié à la formation et impose une obligation de financement des entreprises ou organisations ou associations.

Comme toute logique de planification dans une entreprise, l'élaboration d'un plan de formation comprend :

- une phase d'analyse des besoins (définition des objectifs et des priorités); il est important de réaliser un équilibre entre les projets économiques, la nécessité de développer les compétences individuelles et les aspirations des salariés ;
- une phase d'élaboration des actions envisagées (personnels concernés, contenu des formations, type de pédagogie envisagé, choix des organismes formateurs) ;
- une phase d'évaluation (budget, durée des formations, calendrier) ;
- une phase d'évaluation et de contrôle des actions menées.

Notre programme de formation cible tous les membres de l'association avec la collaboration des institutions financières comme FAO, PSDR et les partenariats de la commune. La formation se divise en trois parties :

- formation technique ;
- formation en comptabilité de gestion d'exploitation rurale ;
- formation administrative et commerciale.

Tableau n° 18 : Coût de formation(u.m : ariary)

Désignation	Effectif	Durée(jours)	Coût
Formation technique	10	9	2 000 000
Formation en comptabilité	10	3	600 000
Formation administrative et commerciale	3	4	400 000
Total			3 000 000

Section III : Chronogramme

Il s'agit du calendrier de réalisation du projet :

Tableau n°19 : Calendrier de réalisation du projet

Conclusion

Cette deuxième partie nous a permis de définir notre technique de production pour notre projet. C'est la technique du SRI ou système de riziculture intensif, une technique déjà connue en 1980, une technique qui permettra d'obtenir des meilleurs rendements tant qualitatifs que quantitatifs.

Même si nous avons opté pour une meilleure et efficace technique, une organisation des tâches est très importante pour mener à bien le projet et atteindre les objectifs fixés.

Après cette étude de faisabilité du projet, procédons maintenant à la dernière et grande partie qu'est l'étude financière .

TROISIEME PARTIE

ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Introduction

C'est la dernière partie de notre projet, après avoir fait l'étude d'identification, l'étude de faisabilité, on passe maintenant à l'étude de l'évaluation afin de préparer la prise de décision.

L'action d'investir est fondatrice de l'activité économique ; elle détermine la capacité productive sans laquelle il ne peut y avoir ni production ni croissance économique ; elle exige une accumulation préalable de moyens de financement.

La formulation des projets d'investissement implique des compétences techniques et stratégiques ; leur évaluation fait aussi intervenir une compétence financière. Quant à la décision finale, elle est sans nul doute multicritère ; mais, pour la survie de l'entreprise, il importe d'accorder une attention toute particulière au critère financier, ou critère de la valeur : à priori, un investissement productif n'est souhaitable que s'il permet de créer une valeur économique au moins égale à la valeur des ressources que nécessite sa réalisation.

CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

Section I : L' investissement

L'acte d'investir est au cœur de la vie économique ; opération complexe, il est souhaitable d'en fixer les caractéristiques à l'aide d'une définition. La présentation des classifications des investissements complète la description de l'action d'investir dans l'entreprise.

Selon la classification comptable, basée sur le critère de la **nature des actifs investis**, on distingue trois catégories d'investissement¹⁹ :

- les actifs corporels correspondant aux biens physiques (équipements, installations techniques, matériels et outillages, etc...) ;
- les actifs incorporels ou investissements immatériels (Fonds de commerce, brevets, licences, matériel informatiques, etc...) ;
- les actifs financiers supports à une prise de participation et de contrôle d'une société tierce.

Un autre classement utile des investissements s'appuie sur le critère de la **finalité industrielle et commerciale des projets**. De ce point de vue, on distingue généralement les investissements de renouvellement, de productivité, d'expansion et d'innovation :

- l'investissement de renouvellement a pour objet le maintien d'un potentiel de productivité de l'entreprise en assurant un renouvellement à l'identique de la capacité de production ;
- l'investissement de productivité contribue à la rationalisation et à la modernisation de l'outil de production ; il est dépendant de l'évolution technologique ; sa réalisation naît d'une stratégie de réduction des coûts soit offensive ou défensive ;
- les investissements d'expansion sont de ceux qui contribuent à la croissance de l'entreprise ; ils répondent à l'augmentation de la demande faite par l'entreprise ;

¹⁹ « Les choix des investissements dans l'entreprise », Nathalie Mourguès, Editions ECONOMICA, 1994.

-les investissements d'innovation correspondent au développement d'activités nouvelles en liaison avec le lancement de nouveaux produits et la création de nouveaux marchés ; ils sont conditionnés par le progrès technologique et les résultats des dépenses en recherche et développement.

Du point de vue strictement **financier**, un investissement se décrit comme une suite de flux de liquidités, ou flux de trésorerie, échelonnés dans le temps ; ces flux représentent soit un encaissement soit un décaissement pour l'entreprise. ce sont les caractéristiques industrielles et commerciales du projet qui déterminent la répartition des flux dans l'échéancier ; le facteur organisationnel des processus de production et de distribution joue aussi un rôle essentiel.

Section II : Coût des investissements

2-1-Terrain

La valeur du terrain à exploiter est estimée à 113 100 000ariary. Ce terrain se compose :

- une rizière d'une superficie de 30ha estimée à 100 000 000ariary ;
- un terrain de 2500 m² estimé à 12 500 000ariary (le prix de 1m² est de 5000ariary);
- un aménagement d'irrigation estimé à 600 000ariary.

2-2-Infrastructure

Il s'agit des coûts de construction de bâtiment. Le coût est de 41 800 000ariary qui se compose comme suit :

- un magasin de stockage d'une superficie de 30mx5m : 30 000 000ariary ;
- un bureau de 7mx5m : 7 000 000ariary ;
- un entrepôt de 6mx4m : 4 800 000ariary

2-3-Matériels et équipements d'exploitation

Ce sont les équipements spécifiques à la production ,les matériels et mobiliers utilisés dans l'atelier et dans les bureaux.

2-3-1-Matériels et outillages

Tableau n°20 :Coût des matériels et outillages

Désignation	Quantité	P.U	Montant
Balance	1	90 000	90 000
Batteuses	2	75 000	150 000
Bêches	30	3 700	111 000
Décortiqueuse	1	1 000 000	1 000 000
Motoculteur	1	4 000 000	4 000 000
Machine à triage	1	150 000	150 000
Total			5 501 000

2-3-2-Matériels et mobiliers de bureau

Ce sont les matériels utilisés dans le bureau comme les tables, les chaises, les armoires.

Tableau n° 21 : Coût des matériels et mobiliers de bureau

Désignation	Quantité	P.U	Montant
Tables	5	20 000	100 000
Chaises	15	7 500	75 000
Armoires	1	25 000	50 000
Total			225 500

2-3-3-Matériel informatique

A la première année d'exploitation, un ordinateur valant 500 000ariary sera acquis.

2-3-4-Matériel et mobilier de logement

Pour se prévoir des danger du feu, un extincteur estimé à 400 000ariary sera acquis.

2-3-5-Installations

Les frais des installations et de mise en route des équipements sont déjà inclus dans leur coût d'acquisition. L'installation de la JIRAMA et celle de la TELMA coûtent respectivement 600 000ariary et 120 000ariary.

2-3-6-Matériel de transport

Un nouveau camion de 25 000 000 ariary sera acquis pour la livraison des marchandises.

2-4-Immobilisations

Ce sont les immobilisations ou les biens destinés à rester pendant une durée de plus d'un an dans une entreprise.

2-4-1-Immobilisations incorporelles

C'est un actif non monétaire, identifiable et sans substance physique. Il s'agit par exemple de fonds commerciaux acquis, de marques, de logiciels informatiques ou autres licences d'exploitation, de franchises ou de frais de développement d'un gisement minier destiné à une exploitation commerciale.

Pour notre projet, il s'agit des dépenses engagées au moment de sa constitution . Ce sont les frais administratifs et le coût de formation du personnel de la première année. Leur valeur est estimée à 3 043 000 ariary.

Tableau n°22 : Coût des immobilisations incorporelles(u.m : ariary)

Libellé	Montant
Droit de constitution d'une association	4 000
Taxes d'exploitation de décortiqueuse	24 000
Droit d'installation de décortiqueuse	15 000
Formation	3 000 000
Total	3 043 000

2-4-2-Immobilisations corporelles

Représentées par les propriétés tangibles : les terrains, les agencements et aménagements de terrain, les constructions, les installations techniques, les matériels et outillages, les matériels et mobiliers de bureau, les matériels et mobilier de logement, le matériel informatique et le matériel de transport.

Tableau n°23 : Coût des immobilisations corporelles(u.m : ariary)

Immobilisations corporelles	Montant
Construction	41 800 000
Installations	720 000
Matériel de transport	25 000 000
Matériel et mobilier de logement	400 000
Matériel informatique	500 000
Matériels et mobilier du bureau	225 000
Matériels et outillages	5 501 000
Terrains	113 100 000
Total	187 246 000

Le coût total des immobilisations nécessaires à la réalisation de ce projet s'élève donc à 190 289 000 ariary et qui se compose comme suit :

Tableau n°24 : Coût total des immobilisations(u.m : ariary)

Libellé	Montant
Immobilisations incorporelles	3 043 000
Immobilisations corporelles	187 246 000
Total	190 289 000

Section III : Plan d'amortissement

L'entreprise étaie les coûts d'amortissement des immobilisations sur leur durée de vie probable afin de les renouveler. En effet, ce potentiel des services attendus des investissements diminue. C'est la raison même de la constitution des amortissements.

Pour le calcul, on applique le principe de l'amortissement linéaire.

$$T_1 = \frac{100}{\text{durée de vie}} \times 100\%$$

3-1-Frais d'établissement

L'amortissement des frais d'établissement dure 5ans. Le taux est donc $100/5 \times 100\% = 20\%$. Notre activité commence au mois de juillet donc l'amortissement de la première année se calcule : $3 037 000 \times 20\% \times 6/12 = 303 700$.

Et l'amortissement annuel est de : $3 037 000 \times 20\% = 607 400$.

Tableau n°25 : Amortissement du frais d'établissement

Année	V.a	Annuité	Amortissement	VNC
1(jUILLET AU DÉCEMBRE)	3 043 000	304 300	304 300	2 738 700
2	3 043 000	608 600	912 900	2 130 100
3	3 043 000	608 600	1 521 500	1 521 500
4	3 043 000	608 600	2 130 100	912 900
5	3 043 000	608 600	2 738 700	304 300

3-2-Construction

Les constructions ont une durée de vie probable de 20ans. Le taux d'amortissement est de $100/20 \times 100\% = 5\%$. L'activité commence au mois de juillet, donc le premier amortissement sera : $41\ 800\ 000 \times 5\% \times 6/12 = 1\ 045\ 000$.

L'amortissement annuel s'élève donc à $2\ 850\ 000/20 = 2\ 090\ 000$.

Tableau n°26 : Amortissement de la construction

Année	V.a	Annuité	Amortissement	VNC
1(jUILLET AU DÉCEMBRE)	41 800 000	1 045 000	1 045 000	40 755 000
2	41 800 000	2 090 000	3 135 000	38 665 000
3	41 800 000	2 090 000	5 225 000	36 575 000
4	41 800 000	2 090 000	7 315 000	34 485 000
5	41 800 000	2 090 000	9 405 000	32 395 000

3-3-Matériels et outillages

La durée d'amortissement du compte matériels et outillages est de 10ans. Le taux d'amortissement est de : $100/10 \times 100\% = 10\%$. L'activité commence au mois de juillet, donc le premier amortissement sera : $5\ 501\ 000 \times 10\% \times 6/12 = 275\ 050$.

L'amortissement annuel sera : $5\ 501\ 000 \times 10\% = 550\ 100$.

Tableau n°27 : Amortissement du compte matériels et outillages

Année	V.a	Annuité	Amortissement	VNC
1(jUILLET AU DÉCEMBRE)	5 501 000	275 050	275 050	5 225 950
2	5 501 000	550 100	825 150	4 675 850
3	5 501 000	550 100	1 375 250	4 125 750
4	5 501 000	550 100	1 925 350	3 575 650
5	5 501 000	550 100	2 475 450	3 025 550

3-4-Installations

Les installations durent 10ans. Le taux est de : $100/10 \times 100\% = 10\%$. L'activité commence au mois de juillet, donc le premier amortissement sera : $720\ 000 \times 10\% \times 6/12 = 36\ 000$.

L'amortissement annuel sera : $720\ 000 \times 10\% = 72\ 000$.

Tableau n°28 : Amortissement des installations

Année	V.a	Annuité	Amortissement	VNC
1(juillet au décembre)	720 000	36 000	36 000	684 000
2	720 000	72 000	108 000	612 000
3	720 000	72 000	180 000	540 000
4	720 000	72 000	252 000	468 000
5	720 000	72 000	324 000	396 000

3-5-Matériels et mobiliers de bureau

Les matériels et mobiliers de bureau sont à amortir sur 10ans. Le taux est de $100/10 \times 100\% = 10\%$. Le premier amortissement sera donc : $225\ 000 \times 10\% \times 6/12 = 11\ 250$, et l'amortissement annuel sera : $225\ 000 \times 10\% = 22\ 500$.

Tableau n°29 : Amortissement des matériels et mobiliers de bureau

Année	V.a	Annuité	Amortissement	VNC
1(juillet au décembre)	225 000	11 250	11 250	213 750
2	225 000	22 500	33 750	191 250
3	225 000	22 500	56 250	168 750
4	225 000	22 500	78 750	146 250
5	225 000	22 500	101 250	123 750

3-6-Matériel informatique

La durée de vie probable du matériel informatique est de 4ans. Le taux d'amortissement sera alors : $100/4 \times 100\% = 25\%$. L'amortissement de la première année sera de : $500\ 000 \times 25\% \times 6/12 = 62\ 500$, et le coût de dépréciation annuel est donc de : $2\ 000\ 000 \times 25\% = 125\ 000$.

Puisque sa durée de vie est de 4ans alors nous ferons une nouvelle acquisition la cinquième année.

Tableau n°30 : Amortissement du matériel informatique

Année	V.a	Annuité	Amortissement	VNC

1(juillet au décembre)	500 000	62 500	62 500	437 500
2	500 000	125 000	187 500	312 500
3	500 000	125 000	312 500	187 500
4	500 000	125 000	437 500	62 500
5	500 000	62 500	62 500	437 500

3-7-Matériel et mobilier de logement

On estime à 10ans la durée de vie de l'extincteur. Le taux d'amortissement est : $100/10 \times 100\% = 10\%$.

Ainsi son amortissement annuel est de : $400\ 000 \times 10\% = 40\ 000$.

Mais le premier amortissement se calcule comme suit : $400\ 000 \times 10\% \times 6/12 = 20\ 000$.

Tableau n°31 : Amortissement du matériel et mobilier de logement

Année	V.a	Annuité	Amortissement	VNC
1(juillet au décembre)	400 000	20 000	20 000	380 000
2	400 000	40 000	60 000	340 000
3	400 000	40 000	100 000	300 000
4	400 000	40 000	140 000	260 000
5	400 000	40 000	180 000	220 000

3-8-Matériel de transport

La durée de vie d'un matériel de transport est de 10ans d'où le taux égale à $100/10 \times 100\% = 10\%$. L'amortissement annuel est de : $25\ 000\ 000 \times 10\% = 2\ 500\ 000$.

L'amortissement de la première année est de : $25\ 000\ 000 \times 10\% \times 6/12 = 1\ 250\ 000$.

Tableau n°32 : Amortissement du matériel de transport

Année	V.a	Annuité	Amortissement	VNC
1(juillet au décembre)	25 000 000	1 250 000	1 250 000	23 750 000
2	25 000 000	2 500 000	3 750 000	21 250 000
3	25 000 000	2 500 000	6 250 000	18 750 000
4	25 000 000	2 500 000	8 750 000	16 250 000
5	25 000 000	2 500 000	11 250 000	13 750 000

3-9-Récapitulation des amortissements

Tableau n°33 : Tableau récapitulatif des amortissements

Immobilisations	Année1(juillet au décembre)	Année2	Année3	Année4	Année5
Frais d'établissement	304 300	912 900	1 521 500	2 130 100	2 738 700
Construction	1 045 000	3 135 000	5 225 000	7 315 000	9 405 000
Matériels et outillages	275 050	825 150	1 375 250	1 925 350	2 475 450
Installations	36 000	108 000	180 000	252 000	324 000
Matériel et mobilier de bureau	11 250	33 750	56 250	78 750	101 250
Matériel informatique	62 500	187 500	312 500	437 500	62 500
Matériel et mobilier de logement	20 000	60 000	100 000	140 000	180 000
Matériel de transport	1 250 000	3 750 000	6 250 000	8 750 000	11 250 000

Section IV : Plan de financement

Le coût du projet étant très élevé, le promoteur compte faire un prêt auprès des partenaires, il s'agit de crédit d'investissement. Il sera destiné à financer une partie des investissements du projet non couvert par l'apport.

Ce plan permet d'évaluer chaque année les ressources nécessaires pour couvrir les besoins, mais il ne permet pas de prévoir si l'entreprise risque de rencontrer des difficultés de trésorerie ponctuelles.

Tableau n°34 : Plan de financement(u.m : ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ressources					
Apport	123 489 000				
Emprunt	66 800 000				
Total des ressources	190 289 000				
Emplois					
Immobilisations	190 289 000				500 000
Fonds de roulement	18 452 000				
Total des emplois	208 741 000				500 000
Solde	(18 452 000)				(500 000)

Section V : Remboursement des dettes

Le plan de remboursement des dettes fait état des coûts des emprunts qui représentent les charges financières supportées par chaque exercice.

Notre emprunt s'élève à 66 800 000 ariary, il constitue 35% de notre investissement. Le premier remboursement aura lieu le mois d'avril de la deuxième année. Ceci dû au fait que nous ne ferions de chiffre d'affaires que la deuxième année.

Le taux d'intérêt constituant les charges financières s'élève à 18%. Pendant les cinq exercices, le paiement sera effectué par annuités constantes dont la valeur est donnée par la formule suivante :

$$A = C \times i / 1 - (1 + i)^{-n}$$

C : montant de l'emprunt

N : durée d'amortissement

I : taux d'intérêt

L'annuité est décomposée en :

- charge financière (intérêt du capital non remboursé)
- amortissement (partie de l'emprunt remboursé à chaque échéance)

Le tableau ci-dessous montre le plan de remboursement d'emprunt. On y trouve :

- le capital au début de la période
- l'annuité de remboursement
- les intérêts ou charges financières
- le capital restant dû en fin de période.

Tableau n°35 : Tableau de remboursement des dettes(u.m : ariary)

Année	Capital	Annuité	Intérêt	Remboursement	Cap restant dû
1	66 800 000	21 361 160	12 024 000	9 337 160	57 462 840
2	57 462 840	21 361 160	10 343 311	11 017 849	46 444 992
3	46 444 992	21 361 160	8 360 098	13 001 061	33 443 930
4	33 443 930	21 361 160	6 019 907	15 341 252	18 102 678
5	18 102 678	21 361 160	3 258 482	18 102 678	(0)

Section VI : Les comptes de Gestion

6-1-Comptes de charges

Les charges sont des diminutions d'avantages économiques au cours de l'exercice sous forme de consommations, de sorties ou de diminutions d'actifs ou de survenance de passifs. Elles ont pour effet de diminuer les capitaux propres autrement que des distributions aux participants aux capitaux propres.

6-1-1-Achats consommés

Les achats consommés sont les achats des matières premières (voir tableau n° 14), matières et fournitures consommées, marchandises vendues. Les achats non stockables (eau et électricité...) ou non stockés par l'entité, les coûts des emballages.

Les emballages comme les sacs seront achetées auprès d'un pionnier d'emballage « SFOI » dont le prix d'une balle de 500 pièces de sacs (90cm x 50cm) est 280 000 ariary. Leur quantité évolue en fonction de la production annuelle.

Tableau n°36 : Quantités des emballages

Année	Unité	1	2	3	4	5
Sacs	Balle	7	7	8	9	10

6-1-2-Services extérieurs

Nous avons fait appel à des services extérieurs pour l'entretien et réparation ; pour les assurances, pour les frais de postes et télécommunications, pour les divers déplacements, pour les publicités. Pour l'entretien et réparation : la réparation du bâtiment se fera 1fois par an, l'entretien, le nettoyage et la maintenance des matériels et équipements se feront 3 fois par an.

Tableau n°37 : Entretien et réparation(u.m : ariary)

Travaux	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Remplacement	200 000	250 000	300 000	350 000	400 000
Nettoyage/ Entretien/ Maintenance	120 000	380 000	400 000	420 000	440 000
Total	320 000	630 000	700 000	770 000	840 000

La somme qu'on doit à la compagnie d'assurance, les frais de déplacement, la publicité, les frais des postes et télécommunication sont répartis dans le tableau suivant :

Tableau n°38 : Autres services extérieurs(u.m : ariary)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Assurance	100 000	105 000	110 000	115 000	120 000
Publicité	450 000	600 000	750 000	850 000	950 000
Déplacements	90 000	180 000	200 000	250 000	300 000
PTT	240 000	500 000	600 000	700 000	800 000
Total	880 000	1 385 000	1 660 000	1 915 000	2 170 000

6-1-3-Impôts et taxes

Il s'agit de la taxe professionnelle et de l'impôt foncier.

La taxe professionnelle est l'un des impôts anciens hérités du système fiscal français. Jusqu'en 1977, elle s'appelait « contribution des patentés », certifiant tout simplement l'exercice d'une activité, d'une profession déterminée. Depuis 1978, elle est devenue « la Taxe professionnelle » dont les grands principes et les techniques demeurent les mêmes. Elle est perçue au Budget de la Province Autonome. C'est un impôt annuel.

Le tableau suivant montre les montants de ces impôts et taxes :

Tableau n° 39 : Montant des impôts et taxes

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Taxe professionnelle	10 000	12 500	13 000	13 500	14 000
Impôt foncier	20 000	22 500	23 000	23 500	24 000
Total	30 000	35 000	36 000	37 000	38 000

6-1-4-Charges de personnel (voir tableau n°17)

Les charges de personnel comprennent : les rémunérations du personnel, y compris les rémunérations allouées aux dirigeants sociaux ; les cotisations de sécurité sociale et prévoyance, liées à ces rémunérations ; les autres charges sociales.

Les charges patronales se composent comme suit :

CNAPS : 9% (1% : employé, 8% : employeur)

OSIE : 6% (1% : employé, 5% : employeur)

6-1-5-Charges financières

Ce compte peut être subdivisé en fonction des besoins en information afin de faire apparaître la nature ou l'origine des charge : les charges d'intérêts, les moins-values de cession sur instruments financiers, les moins-values sur titres de placement, les autres charges financières tels qu'amortissements des primes de remboursement, des primes d'émission et des frais accessoires sur émission d'emprunt. Le compte « Charges d'intérêts » est débité de l'ensemble des intérêts se rapportant à la période comptable sur emprunts, dettes et opérations de financement. Nous commencerons à rembourser nos dettes à la deuxième année.

6-1-6-Dotations aux amortissements

Ce sont les amortissements ou diminution de valeur des immobilisations. C'est une pratique qui permet de mettre de l'argent de côté pour remplacer les biens durables qui se déprécient avec le temps et qu'il faut renouveler au bout d'un certain temps.

Tableau n° 40 : Amortissements annuels

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Amortissements	3 004 100	6 008 200	6 008 200	6 008 200	6 008 200
Total	3 004 100	6 008 200	6 008 200	6 008 200	6 008 200

6-1-7-Impôts sur les bénéfices et assimilés

Ce compte enregistre à son débit le montant dû au titre des bénéfices imposables et devant normalement rester à la charge de la société : impôts calculés sur le montant des bénéfices (taux : 30%).

6-1-8-Récapitulation des charges**Tableau n°41 :Tableau récapitulatif des charges(u.m : ariary)**

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achats consommés	5 162 000	5 894 000	6 338 500	7 183 000	8 027 500
Matières Premières	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
Autres Approvisionnements	2 722 000	2 794 000	2 858 500	2 923 000	2 987 500
Emballages	1 960 000	1 960 000	2 240 000	2 520 000	2 800 000
Matières et fournitures non stockées	240 000	900 000	1 000 000	1 500 000	2 000 000
Services extérieurs	420 000	735 000	810 000	885 000	960 000
Entretien et réparation	320 000	630 000	700 000	770 000	840 000
Assurance	100 000	105 000	110 000	115 000	120 000
Autres services extérieurs	780 000	1 700 000	2 100 000	2 350 000	2 600 000
Publicité	300 000	600 000	750 000	850 000	950 000
Déplacements	240 000	600 000	750 000	800 000	850 000
PTT	240 000	500 000	600 000	700 000	800 000
Impôt et taxes	30 000	35 000	36 000	37 000	38 000
Charges de personnel	11 730 000	24 633 000	25 609 350	26 979 000	29 325 000
Charges financières	-	12 024 000	10 343 311	8 360 098	6 019 907
Amortissements	3 004 100	6 008 200	6 008 200	6 008 200	6 008 200
IBS					
TOTAL	21 126 100	51 029 200	51 245 361	51 802 298	52 978 607

6-2-Comptes des produits

Ce sont des accroissements d'avantages économiques au cours de l'exercice sous forme d'entrées ou d'accroissements d'actifs ou de diminutions de passifs. Ils ont pour effet d'augmenter les capitaux propres autrement que par des augmentations provenant des apports des participants aux capitaux propres.

6-2-1-Ventes de produits fabriqués et de marchandises

Ce sont les ventes de produits finis et de produits résiduels (**voir tableau n° 13).**

6-2-2-Subvention d'exploitation

Ce sont des aides publiques prenant la forme de transferts de ressources pour compenser des coûts supportés. Cette subvention s'élève à un montant de 17 100 000 ariary.

6-2-3- Récapitulation des produits

Tableau n° 42 :Tableau récapitulatif des produits(u.m : ariary)

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ventes de produits	-	196 000 000	234 800 000	273 600 000	312 400 000
Vente de produits finis	-	174 400 000	208 880 000	243 360 000	277 840 000
Ventes de produits résiduels	-	21 600 000	25 920 000	30 240 000	34 560 000
Subvention d'exploitation	17 100 000	-	-	-	-
Subvention	17 100 000				
Total	17 100 000	196 000 000	234 800 000	273 600 000	312 400 000

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE

Section I : Fonds de roulement initial

C'est le montant des charges pour notre première année d'exploitation.

Tableau n°43 : Fonds de roulement initial(u.m : ariary)

Fonds de roulement	Montant
Matières premières	240 000
paddy	240 000
Autres approvisionnements	4 682 000
fumures organiques	2 500 000
balai	2 000
panier	5 000
serpillière	10 000
torchon	5 000
fournitures administratives	200 000
emballages	1 960 000
Matières et fournitures non stockées	240 000
eau et électricité	240 000
Services extérieurs	1 500 000
entretien et réparation	320 000
assurance	100 000
publicité	600 000
Déplacements	240 000
PTT	240 000
Impôts et taxes	60 000
taxe professionnelle	10 000
impôt foncier	50 000
Charges de personnel	11 730 000
salaires	10 200 000
charges patronales	1 530 000
Total	18 452 000

Nous avons donc un besoin en fonds de roulement estimé à 18 452 000 ariary pour débuter notre activité.

Montant de l'investissement :

$$Io = \text{Immobilisations} + \text{Fonds de roulement}$$

$$190\,289\,000 + 18\,452\,000 = 208\,741\,000 \text{ ariary}$$

Section II : Bilan d'ouverture

Le bilan est un état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres à l'entité.

Ce bilan d'ouverture consiste à faire le point sur la situation financière de l'association au début de l'activité. C'est une photographie instantanée des ressources et des besoins de l'entreprise.

Les informations présentées de façon distincte au bilan sont les suivantes :

➤ à l'actif :

- les immobilisations incorporelles ;
- les immobilisations corporelles ;
- la trésorerie.

➤ au passif :

- les capitaux propres ;
- les subventions d'investissement ;
- les passifs non courants

Tableau n°44: Bilan d'ouverture

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
Actifs non courants		Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles		Capital	106 389 000
Frais d' établissement	3 043 000	Total capitaux propres	106 389 000
Immobilisations corporelles		Passifs non courants	
Terrain	113 100 000	Subvention d'exploitation	17 100 000
Constructions	41 800 000	Total passifs non courants	17 100 000
Matériels et outillages	5 501 000	Passifs courants	
Installations	720 000	Dettes à long terme	66 800 000
Matériel et mobilier de bureau	225 000	Dettes à court terme	18 452 000
Matériel informatique	500 000	Total passifs courants	85 252 000
Matériel et mobilier de logement	400 000		
Matériel de transport	25 000 000		
Total actifs non courants	190 289 000		
Actifs courants			
Trésorerie	18 452 000		
Total actifs courants	18 452 000		
Total des actifs	208 741 000	Total des passifs	208 741 000

Section III : Compte de résultat prévisionnel

C'est l'état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entité au cours de la période considérée. Par différence, il fait apparaître le résultat net de la période.

Les informations présentées au compte de résultat sont les suivantes :

- le résultat opérationnel ;
- les produits financiers et charges financières ;
- la charge d'impôt sur le résultat ;
- le résultat net de l'exercice.

Tableau n°45 : Compte de résultat prévisionnel (par nature)

Libellés	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires		196 000 000	234 800 000	273 600 000	312 400 000
I-Production de l'exercice		196 000 000	234 800 000	273 600 000	312 400 000
Achats consommés	5 162 000	5 894 000	6 338 500	7 183 000	8 027 500
Services extérieurs	1 200 000	2 435 000	2 910 000	3 235 000	3 560 000
II- Consommation de l'exercice	6 362 000	8 329 000	9 248 500	10 418 000	11 587 500
III-Valeur ajoutée d'exploitation(I-II)	(6 362 000)	187 671 000	225 551 500	263 182 000	300 812 500
Subvention d'exploitation	17 100 000		-	-	-
Charges de personnel	11 730 000	24 633 000	25 609 350	26 979 000	29 325 000
Impôts et taxes	30 000	35 000	36 000	37 000	38 000
IV- Excédent brut d'exploitation	(1 022 000)	163 003 000	199 906 150	236 166 000	271 449 500
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles					
Dotations aux amortissements	3 004 100	6 008 200	6 008 200	6 008 200	6 008 200
V-Résultat opérationnel	(4 026 100)	156 994 800	193 897 950	230 157 800	265 441 300
Produits financiers					
Charges financières		12 024 000	10 343 311	8 360 098	6 019 907
VI- Résultat financier		(12 024 000)	(10 343 311)	(8 360 098)	(6 019 907)
VII-Résultat avant impôts(V+VI)	(8 052 200)	144 970 800	183 554 639	221 797 702	259 421 393
Impôts exigibles sur résultats	(2 415 660)	43 491 240	55 066 392	66 539 310	77 826 418
VIII-Résultat net de l'exercice	(5 636 540)	101 479 560	128 488 247	155 258 391	181 594 975
Cash-flow(VIII+Amortissement)	(2 632 440)	107 487 760	134 496 447	161 266 591	187 603 175

Section IV : Budget des flux de trésorerie²⁰

Le tableau des flux de trésorerie a pour but d'apporter une base d'évaluation de la capacité de l'entité à générer de la trésorerie ainsi que des informations sur l'utilisation de ces flux de trésorerie.

Un tableau des flux de trésorerie présente les entrées et les sorties de trésorerie et d'équivalents de trésorerie intervenues pendant l'exercice selon leur origine :

- flux générés par les activités opérationnelles (activités qui génèrent des produits et toutes autres activités qui ne sont pas des activités d'investissement et de financement) ;
- flux générés par les activités d'investissement (acquisitions et sorties d'actifs à long terme et placements qui ne sont pas inclus dans la trésorerie) ;
- flux générés par les activités de financement (activités qui résultent des changements dans l'importance et la composition des capitaux propres et des emprunts) ;
- flux de trésorerie provenant des intérêts et des dividendes, présentés séparément et classés de façon permanente d'un exercice à l'autre dans les activités opérationnelles, d'investissement ou de financement.

Ces flux sont présentés soit par une méthode directe soit par une méthode indirecte.

-La méthode directe consiste à présenter les principales rubriques d'entrée et de sortie de trésorerie brute afin de dégager un flux de trésorerie net, aussi à rapprocher ce flux de trésorerie net du résultat avant impôt de la période considérée.

-La méthode indirecte consiste à ajuster le résultat net de l'exercice en tenant compte des effets des transactions sans influence sur la trésorerie (amortissements, variations clients, stocks, fournisseurs...), des décalages ou des régularisations (impôts différés...), et des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement ou de financement (plus ou moins values de cession...).

²⁰ Plan Comptable Général 2005, Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget.

Tableau n°46 : Budget des flux de trésorerie (méthode directe)

Libellés	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles						
Encaissement			196 000 000	234 800 000	273 600 000	312 400 000
Sommes versées		5 018 100	32 962 000	34 857 850	37 397 000	40 912 500
Intérêts		-	12 024 000	10 343 311	8 360 098	6 019 907
Impôts et taxes		30 000	35 000	36 000	37 000	38 000
Impôts sur les résultats		(2 415 660)	43 491 240	55 066 392	66 539 310	77 826 418
Flux net provenant des activités opérationnelles		(2 632 440)	107 487 760	134 496 447	161 266 591	187 603 175
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	190 289 000					500 000
Décaissement pour acquisition d'immobilisations						
Flux net provenant des activités d'investissement	(190 289 000)		-	-	-	(500 000)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement						
Encaissement	123 489 000					
Encaissement provenant d'emprunt	66 800 000					
Remboursement d'emprunt		9 337 160	11 017 849	13 001 061	15 341 252	18 102 678
Flux net provenant des activités de financement	190 289 000	(9 337 160)	(11 017 849)	(13 001 061)	(15 341 252)	(18 102 678)
Variation de la trésorerie		(11 969 600)	96 469 911	121 495 386	145 925 339	169 000 497
Trésorerie à l'ouverture		(11 969 600)	96 469 911	121 495 386	145 925 339	169 000 497
Trésorerie à la clôture		(11 969 600)	96 469 911	121 495 386	145 925 339	169 000 497
Cumulé		(11 969 600)	84 500 312	205 995 697	351 921 036	520 921 533

Section V : Bilans prévisionnels

5-1-Tableau n°47 : Bilan prévisionnel de l'année 1

Actif	Brut	Amortissement	Net	Passif	Montant
Actif non courants				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital	106 389 000
Frais d'établissement	3 043 000	304 300	2 738 700	Résultat net	(5 636 540)
Immobilisations corporelles				Total capitaux propres	100 752 460
Terrain	113 100 000		113 100 000	Passifs non courants	
Constructions	41 800 000	1 045 000	40 755 000	Subventions d'investissement	17 100 000
Matériels et outillages	5 501 000	275 050	5 225 950	Total passifs non courants	17 100 000
Installations	720 000	36 000	684 000	Passifs courants	
Matériel et mobilier de bureau	225 000	11 250	213 750	Dette long terme	57 462 840
Matériel informatique	500 000	62 500	437 500	Compte de trésorerie	11 969 600
Matériel et mobilier de logement	400 000	20 000	380 000	Total passifs courants	69 432 440
Matériel de transport	25 000 000	1 250 000	23 750 000		
Total actifs non courants	190 289 000	3 004 100	187 284 900		
Trésorerie					
Total actifs courants					
Total des actifs	190 289 000	3 004 100	187 284 900	Total des passifs	187 284 900

5-2-Tableau n°48 : Bilan prévisionnel de l'année 2

Actif	Brut	Amortissement	Net	Passif	Montant
Actif non courants				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital	106 389 000
Frais d'établissement	3 043 000	912 900	2 130 100	Résultat net	101 480 610
Immobilisations corporelles				Report à nouveau	(5 636 540)
Terrain	113 100 000		113 100 000	Total capitaux propres	202 233 070
Constructions	41 800 000	3 135 000	38 665 000		
Matériels et outillages	5 501 000	825 150	4 675 850	Passifs non courants	
Installations	720 000	108 000	612 000	Subventions d'investissement	17 100 000
Matériel et mobilier de bureau	225 000	33 750	191 250	Total passifs non courants	17 100 000
Matériel informatique	500 000	187 500	312 500		
Matériel et mobilier de logement	400 000	60 000	340 000	Passifs courants	
Matériel de transport	25 000 000	3 750 000	21 250 000	Dette long terme	46 444 992
Total actifs non courants	190 289 000	9 012 300	181 276 700	Total passifs courants	46 444 992
Trésorerie	84 501 362		84 501 362		
Total actifs courants	84 501 362		84 501 362		
Total des actifs	274 790 362	9 012 300	265 778 062	Total des passifs	265 778 062

5-3-Tableau n°49 : Bilan prévisionnel de l'année 3

Actif	Brut	Amortissement	Net	Passif	Montant
Actif non courants				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital	106 389 000
Frais d'établissement	3 043 000	1 521 500	1 521 500	Résultat net	128 490 347
Immobilisations corporelles				Report à nouveau	95 844 070
Terrain	113 100 000		113 100 000	Total capitaux propres	330 723 417
Constructions	41 800 000	5 225 000	36 575 000		
Matériels et outillages	5 501 000	1 375 250	4 125 750	Passifs non courants	
Installations	720 000	180 000	540 000	Subventions d'investissement	17 100 000
Matériel et mobilier de bureau	225 000	56 250	168 750	Total passifs non courants	17 100 000
Matériel informatique	500 000	312 500	187 500	Passifs courants	
Matériel et mobilier de logement	400 000	100 000	300 000	Dette long terme	33 443 930
Matériel de transport	25 000 000	6 250 000	18 750 000	Total passifs courants	33 443 930
Total actifs non courants	190 289 000	15 020 500	175 268 500		
Trésorerie	205 998 847		205 998 847		
Total actifs courants	205 998 847		205 998 847		
Total des actifs	396 287 847	15 020 500	381 267 347	Total des passifs	381 267 347

5-4-Tableau n°50 : Bilan prévisionnel de l'année 4

Actif	Brut	Amortissement	Net	Passif	Montant
Actif non courants				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital	106 389 000
Frais d'établissement	3 043 000	2 130 100	912 900	Résultat net	155 261 541
Immobilisations corporelles				Report à nouveau	224 334 417
Terrain	113 100 000		113 100 000	Total capitaux propres	485 984 958
Constructions	41 800 000	7 315 000	34 485 000		
Matériels et outillages	5 501 000	1 925 350	3 575 650	Passifs non courants	
Installations	720 000	252 000	468 000	Subventions d'investissement	17 100 000
Matériel et mobilier de bureau	225 000	78 750	146 250	Total passifs non courants	17 100 000
Matériel informatique	500 000	437 500	62 500		
Matériel et mobilier de logement	400 000	140 000	260 000	Passifs courants	
Matériel de transport	25 000 000	8 750 000	16 250 000	Dette long terme	18 102 678
Total actifs non courants	190 289 000	21 028 700	169 260 300	Total passifs courants	18 102 678
Trésorerie	351 927 336		351 927 336		
Total actifs courants	351 927 336		351 927 336		
Total des actifs	542 216 336	21 028 700	521 187 636	Total des passifs	521 187 636

5-5-Tableau n°51 : Bilan prévisionnel de l'année 5

Actif	Brut	Amortissement	Net	Passif	Montant
Actif non courants				Capitaux propres	
Immobilisations incorporelles				Capital	106 389 000
Frais d'établissement	3 043 000	2 738 700	304 300	Résultat net	181 599 175
Immobilisations corporelles				Report à nouveau	379 595 958
Terrain	113 100 000		113 100 000	Total capitaux propres	667 584 133
Constructions	41 800 000	9 405 000	32 395 000	Passifs non courants	
Matériels et outillages	5 501 000	2 475 450	3 025 550	Subventions d'investissement	17 100 000
Installations	720 000	324 000	396 000	Total passifs non courants	17 100 000
Matériel et mobilier de bureau	225 000	101 250	123 750	Passifs courants	
Matériel informatique	500 000	62 500	437 500	Dette long terme	
Matériel et mobilier de logement	400 000	180 000	220 000	Total passifs courants	-
Matériel de transport	25 000 000	11 250 000	13 750 000		
Total actifs non courants	190 289 000	26 536 900	163 752 100		
Trésorerie	520 932 033		520 932 033		
Total actifs courants	520 932 033		520 932 033		
Total des actifs	711 221 033	26 536 900	684 684 133	Total des passifs	684 684 133

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Section I : Evaluation économique

Une entité nouvelle est toujours bénéfique au développement économique du pays où elle est implantée. Ceci se justifie aussi bien par la création d'emploi que par la génération de valeur ajoutée. Les valeurs ajoutées importantes générées au cours des années auront des impacts positifs sur le Produit Intérieur Brut du pays.

La place du riz dans l'agriculture et même dans l'économie malagasy est indéniable. L'étude FAO/UPDR, novembre 2000 révèle que la production de riz contribue à hauteur de 12% au PIB en termes courants et 43% au PIB agricole. Les performances de la filière déterminent donc de manière significative les performances du secteur agricole.

Section II : Evaluation financière

L'évaluation financière du projet se mesure à partir des outils d'évaluation à savoir, la Valeur Actualisée Nette ou VAN, l'Indice de Profitabilité ou IP, le Délai de Récupération des Capitaux Investis ou DRCI et le Taux de Rentabilité Interne ou TRI.

L'étude budgétaire des investissements a pour objet de calculer la rentabilité économique et financière du projet, et de choisir le mode de financement le moins onéreux. Pour ce faire, le créateur du projet dispose d'outils de gestion lui servant d'évaluation et de jugement pour la faisabilité et réalisation de son projet.

Il s'agit de la **Valeur Actualisée Nette** ou « VAN », le **Taux de Rentabilité Interne** ou « TRI », le **Délai de Récupération des Capitaux Investis** ou « DRCI » et l'**Indice de Profitabilité** ou « IP ».

2-1-La Valeur Actualisée Nette ou « VAN »

La règle de la VAN permet de sélectionner des investissements qui offrent à priori une rentabilité au moins égale à celle du marché.

2-1-1-Définition

La Valeur Actualisée Nette d'un projet se définit comme la valeur que l'on obtient en actualisant, séparément pour chaque année, la différence entre les sorties et les entrées de l'encaissement pendant toute la durée de l'exploitation à un taux d'intérêt fixe et prédéterminé.

2-1-2-Formule

$$\boxed{\text{VAN} = \sum \text{MBA} (1+i)^{-n} - C}$$

VAN : Valeur Actualisée Nette

MBA : Cash-flow de l'année N

i: Taux d'actualisation

C : Capitaux investis

2-1-3-Calcul

Le choix d'un taux d'actualisation est un élément très important. Le principe de base est le respect d'un même taux pour tous les investissements quelque soit le mode de financement et le type d'investissement. De façon générale, si l'entreprise ou l'unité opérationnelle(firme, agence de développement, etc...) s'autofinance très largement, on retient le taux auquel cette unité aurait pu prêter ses fonds à l'extérieur. Si cette unité emprunte massivement, on retiendra le taux d'intérêt sur le marché. En cas de solution mixte (cas général de l'autofinancement plus emprunt), on peut utiliser une moyenne pondérée²¹.

Par ce principe, nous avons choisi un taux d'actualisation de 20% pour le calcul des cash-flow actualisés.

Tableau n°52 : Calcul de la VAN

Année	MBA	(1+0,2) ⁻ⁿ	MBA actualisé	MBA cumulé
1	(2 632 440)	0,833333	(2 193 699)	(2 193 699)
2	107 487 760	0,694444	74 644 230	72 450 531
3	134 496 447	0,578704	77 833 632	150 284 163
4	161 266 591	0,482259	77 772 265	228 056 428
5	187 603 175	0,401878	75 393 589	303 450 016

²¹ « Les choix des investissements dans l'entreprise », Nathalie Mourguès, Editions ECONOMICA.

VAN = Cash-flow actualisés – Investissement

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

$$\text{VAN} = 303\,450\,016 - 208\,741\,000 = 94\,709\,016$$

VAN = 94 709 016 ariary > 0

2-1-4-Interprétation

VAN positive

Correspond à un projet dont le taux de rentabilité est supérieur à celui du marché et la VAN est le surplus du résultat par rapport à la rémunération attendue par les investisseurs ; l'acceptation du projet est recommandée ;

VAN nulle

Un projet ayant une VAN nulle a un taux de rentabilité égal à celui du marché et son résultat économique attendu est strictement égal à la rémunération des capitaux engagés ; ainsi le projet est là aussi acceptable ;

VAN négative

En revanche, si la VAN est négative, le taux de rentabilité prévisionnel du projet est insuffisant ; l'investissement exige plus de ressources qu'il ne permet d'en créer et le projet doit être refusé.

D'après notre calcul, nous pouvons dire que notre projet est rentable car la Valeur Actualisée Nette est largement supérieure à 0.

2-2-Indice de profitabilité ou « IP »

2-2-1-Définition

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

2-2-2-Formule

2-2-3-Calcul

$$\text{IP} = \sum \text{MBA} (1+i)^{-n} / C$$

$$\text{IP} = 303\,450\,016 / 208\,741\,000$$

IP = 1,45

2-2-4-Interprétation

Tout projet devient acceptable lorsque le montant de l'indice devient supérieur à 1, c'est à dire que la VAN par unité monétaire investie devient positive.

Cet indice veut dire alors que 1 ariary de notre capital investi produit 0,45 ariary de marge bénéficiaire ce qui nous amène à accepter le projet.

2-3-Délai de récupération des capitaux investis ou « DRCI »

Le critère du délai de récupération n'est pas un critère de rentabilité : il privilégie uniquement le degré de liquidité du projet sans en garantir la rentabilité, il est seulement un instrument d'information d'un investissement.

2-3-1-Définition

C'est le temps au bout duquel le cumule des cash-flow est égal au montant du capital investi.

2-3-2-Calcul

Tableau n°53 : Calcul du DRCI

Année	MBA	(1+0,2) ⁻ⁿ	MBA actualisé	MBA cumulé
1	(2 632 440)	0,833333	(2 193 699)	(2 193 699)
2	107 487 760	0,694444	74 644 230	72 450 531
3	134 496 447	0,578704	77 833 632	150 284 163
4	161 266 591	0,482259	77 772 265	228 056 428
5	187 603 175	0,401878	75 393 589	303 450 016

Notre investissement s'élève à 208 741 000 ariary et ce tableau nous montre que le capital investi sera remboursé entre la troisième année et la quatrième année.

DRCI :

$$3 < n < 4$$

$$150\ 284\ 163 < 208\ 741\ 000 < 228\ 056\ 428$$

$$n - 3 / 4 - 3 = 208\ 741\ 000 - 150\ 284\ 163 / 228\ 056\ 428 - 150\ 284\ 163$$

$$n - 3 = 0,75$$

$$\mathbf{n = 3,75}$$

n = 3 ans 9 mois

2-3-3-Interprétation

Cela veut dire que le capital sera remboursé le 1^{er} octobre de la quatrième année.

2-4-Taux de rentabilité interne ou « TRI »

Le calcul du TRI se fait, sous certaines conditions, par essais successifs : on choisit à l'essai un taux d'actualisation et on calcule la valeur actuelle de l'ensemble des flux du projet : si la VAN du projet est positive, c'est que le taux choisi est trop faible ; il faut alors recommencer le calcul en choisissant un taux d'actualisation supérieur ; en revanche, si la VAN des flux est inférieure à zéro, on recommence le calcul avec un taux plus élevé ; le processus doit être poursuivi jusqu'à ce que le taux utilisé permette d'obtenir une VAN égale à zéro. Lorsque deux taux choisis permettent d'obtenir des VAN, l'une négative et l'autre positive, se rapprochant de zéro, on peut procéder à une interpolation linéaire pour déterminer le taux recherché.

2-4-1-Définition

Le Taux de Rentabilité Interne est un taux d'actualisation particulier de l'ensemble des flux de liquidités d'un projet, en d'autres termes, c'est le taux d'actualisation qui annule la valeur actualisée.

2-4-2-Formule

$$\text{TRI} : \text{VAN} = 0$$

$$\sum \text{MBA}(1+i)^{-n} - C = 0$$

2-4-3-Calcul

Tableau n°54 : Calcul du TRI

Année	MBA	MBA 30%	MBA 35%
1	(2 632 440)	(2 024 954)	(1 949 956)
2	107 487 760	63 602 225	58 978 195

3	134 496 447	61 218 228	54 665 019
4	161 266 591	56 463 916	48 552 247
5	187 603 175	50 526 989	41 838 041
Total		229 786 405	202 083 546

➤ Si $i = 30\%$

Cash-flow $(1+0,30)^{-n} = 229\ 786\ 405$

VAN = $229\ 786\ 405 - 208\ 741\ 000$

VAN = 21 045 405 > 0

➤ Si $i = 35\%$

Cash-flow $(1+0,35)^{-n} = 202\ 083\ 546$

VAN = $202\ 083\ 546 - 208\ 741\ 000$

VAN = (6 657 454) < 0

Donc le taux de rentabilité se calcule par interpolation :

$$30 < i < 35$$

$$229\ 786\ 405 > 208\ 741\ 000 > 202\ 083\ 546$$

$$i - 30 / 35 - 30 = 208\ 741\ 000 - 202\ 083\ 546 / 229\ 786\ 405 - 202\ 083\ 546$$

$$i - 30 / 5 = 0,24$$

$$i - 30 = 1,20$$

$$i = 31,20$$

TRI = 31,20%

VAN = 0 si TRI = 31,20%

2-4-4-Interprétation

TRI supérieur au taux exigé

Soit le TRI est supérieur au taux de référence correspondant au coût d'opportunité du capital ; dans ce cas, la VAN au taux du marché est positive et le projet est acceptable ;

TRI inférieur au taux exigé

Soit le TRI est inférieur au taux de référence du marché, la VAN est négative et projet doit être rejeté.

D'après notre calcul, le projet est intéressant car le taux de rentabilité interne est largement supérieur au taux d'emprunt 18%.

Section III : Evaluation sociale

3-1-Création d'emploi

Les techniques de culture de riz restent encore dans une large mesure très traditionnelles et exigent un recours important à la main d'œuvre salariée. D'après le cahier du Réseau des Observatoires Ruraux 2002 (ROR), un ménage mobilise en moyenne 20 à 72 hommes par jour de main d'œuvre (salarié et entraide) durant une campagne rizicole. L'entraide est souvent pratiquée dans les superficies moins importantes et le salariat agricole dans les superficies agricoles plus étendues et observatoires utilisant des techniques culturales plus étendues.

La contrainte de disponibilité de main d'œuvre s'exprime davantage au niveau paysan comme une contrainte « coût du travail », principal poste de coût sur le riz qui affecte les disponibilités monétaires des ménages. D'après l'étude FAO / UPDR, le travail salarié représente 56% du travail rizicole total au Lac Alaotra, près d'un tiers sur les Hauts Plateaux et au Centre Ouest et seulement 14% et 20% respectivement dans l'Est et le Nord. Avec les systèmes de culture SRA et SRI, le travail salarié est maximisé (85-90 jours de main d'œuvre salariée par ha), ce qui explique partiellement leurs difficultés de diffusion. La rémunération de l'ensemble des salariés employés dans la riziculture (emplois à plein temps, emplois salariés générés en aval de la production) représente 20% de la valeur ajoutée directe.

La filière est également génératrice d'emplois et distributrice de revenus en amont à travers la commercialisation des intrants et de l'équipement par matériel et dans les services au milieu rural.

3-2-Développement social

Ce projet sera un facteur de développement social pour la région d'Ambohitrimanjaka. L'application d'une technique nouvelle, la constitution d'une

association, tisser des relations avec les diverses institutions financières, les organismes sociaux, les organisations, par le biais de l'association, nous pensons que ce sont des moyens efficaces pour le développement de la région.

Section IV : Les critères d'évaluation du projet

4-1-Projet pertinent

La pertinence mesure la corrélation entre les objectifs du projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan global et sectoriel par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

Comme nous l'avons déjà avancé que le développement de notre pays dépend du développement du milieu rural qui représente 80% de la population de Madagascar. C'est ce qui nous a amené à faire le choix du thème : « création d'un grenier à riz », qui a pour objectif global de contribuer à l'amélioration de la vie des riziculteurs. Le riz qui constitue le principal aliment des malagasy. En 2003, 63% des ménages malagasy ont cultivé le riz, en milieu rural, 73% des ménages sont des riziculteurs. Et dans la région d'Ambohitrimanjaka, la plupart des habitants sont des riziculteurs.

Actuellement, le monde rural est exclusivement intégré, en occupant une place très importante, dans le développement rapide et durable. Le discours du Président de l'Etat lors de la présentation des vœux au Palais d'Etat d'Iavoloha le vendredi 07 janvier 2005, paru dans le journal Midi Madagasikara le samedi 08 janvier 2005, le confirme(**Annexe II**).

4-2-Projet efficace

L'efficacité s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats. C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats.

Nous l'avons fixé dès le début que notre projet est de construire un grenier à riz afin d'aider les riziculteurs à mieux gérer leur production et d'en pouvoir stocker une part de celle-ci pour prévoir la période de soudure. Mais ce projet ne sera pas efficace sans la technique appropriée pour obtenir des rendements favorables que ceux de la technique traditionnelle. Et nous avons choisi la meilleure et efficace technique :SRI qui

permet aux riziculteurs d'augmenter la production. Ceci se justifie grâce à l'évolution des chiffres d'affaires.

4-3-Projet efficient

L'efficience se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultats. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs.

Sachant que le projet sera efficace avec une technique de production efficace, la question est de savoir maintenant si les résultats attendus dépassent largement ses coûts d'investissement. Lors de notre étude sur la technique de production, c'est une technique qui produit cinq fois plus que la technique traditionnelle mais par contre elle requiert une importante main d'œuvre, une bonne gestion d'eau et emplois d'engrais organiques. Toutefois, ces charges à part les coûts des matériels ne laissent pas notre projet inefficient mais l'augmentation de la production prouvera cette efficience.

4-4-Durabilité

Comme il a été mentionné dès la présentation du projet que c'est un projet de développement rural, et que celui-ci sera la concrétisation d'une nécessité pour le développement de notre Etat, alors nous espérons que ce dernier sera durable aussi longtemps car nous nous œuvrons dans le développement économique de notre pays.

Conclusion

La compréhension de la décision d'investissement fait partie des connaissances de base de la gestion financière d'une entité.

Cette partie a exposé les critères de la décision qui permettent le contrôle d'une rentabilité suffisante du projet, exigence essentielle tant du point de vue de la survie de l'entité que celui d'une affectation optimale des ressources.

Les apports de la théorie financière ont guidé la réflexion sur la rentabilité du projet et les conditions de son acceptation.

CONCLUSION GENERALE

Le développement rural est le système le plus adopté au plan du développement rapide et durable actuellement. L'agriculture est l'activité principale presque exclusive de notre pays car 80% de la population Malagasy vivent dans le monde rural et presque la totalité de la population Malagasy y sont des riziculteurs. C'est la raison même de notre projet : « **Création d'un grenier à riz** ».

La préparation d'un projet passe, en principe, par quatre phases importantes en fonction de la taille et de la complexité du projet : l'identification, la faisabilité, l'évaluation et l'avant-projet.

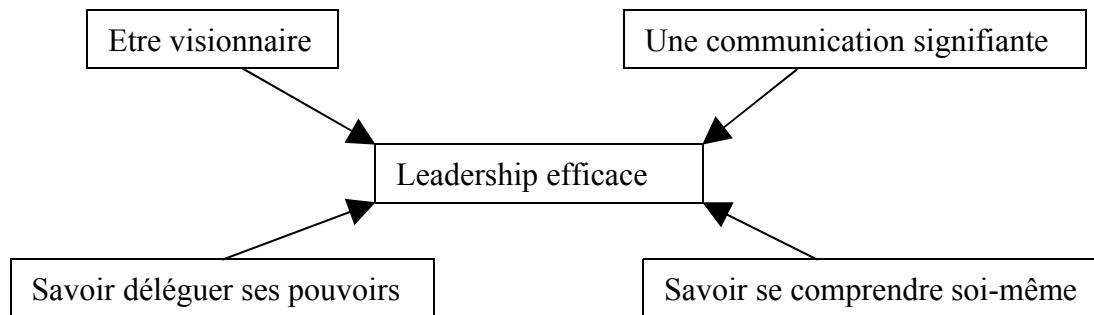
Pour bien aider ces 80% de la population à progresser économiquement, nous essaierons toujours de trouver une solution de rentabilité minimisé, pour pouvoir améliorer le profit. Puisque notre association ne verra pas seulement le côté profit mais ce côté d'amélioration de l'économie de la société directement intéressée dans laquelle le projet ne peut voir le jour.

Comme l'article du journal²² l'a confirmé, « **le monde rural est une priorité absolue** », on pense alors que la réalisation de ce projet permettra à notre pays de se développer encore plus au niveau économique.

²² « Le monde rural est une priorité absolue », Didier RAMBELO, in Midi Madagasikara, 8 janvier 2005, n°6514, P.5.

ANNEXE I

Les aptitudes nécessaires du leadership



Etre visionnaire : les individus veulent faire partie d'une organisation dont les vues sont plus vastes que la réalité.

Une communication signifiante : ces leaders peuvent transmettre une vision mobilisatrice de ce que devrait être une situation idéale des affaires.

Savoir déléguer ses pouvoirs : cela signifie que le leader permet à certains collaborateurs de partager avec lui le choix des objectifs et des stratégies, tout comme les satisfactions qu'entraîne la réalisation de ces objectifs.

Savoir se comprendre soi-même : les leaders efficaces savent quelles sont leurs propres forces et leurs faiblesses. Ils cherchent à pallier leurs points faibles en s'entourant des personnes capables de les y aider.

ANNEXE II

« Le monde rural est une priorité absolue »

« Le monde agricole fera partie de nos priorités absolues », devait déclarer Marc Ravalomanana au Palais d'Iavoloha, lors de la présentation de vœux du nouvel an. Il indiquait que l'objectif est d'assurer un surplus de production et que pour ce faire, il faut concentrer les efforts sur les cultures vivrières. Ce processus constitue, selon lui, la base d'un développement perceptible par toute la population.

Le Président de la République rappelait également dans son discours que l'homme et l'environnement sont inséparables dans le processus de développement. C'est de là d'ailleurs, qu'est partie la Politique générale de Madagascar : « Madagascar naturellement ». Mais comme il ne suffit pas de parler et de promettre, Marc Ravalomanana a déclaré que tous les moyens disponibles seront mis en œuvre par l'Etat

ANNEXE III

ASSOCIATION

- I- Procès-verbal de réunion
 - II- Fiche d'état civil des membres de bureau (en 5 exemplaires)
 - Nom et Prénoms
 - Date et Lieu de naissance
 - Fonction
 - Profession
 - Adresse
 - Signature
 - III- Statut de l'association réglé par l'ordonnance 60.133 du 03/10/60
 - III-1 Dénomination de l'association (en 5 exemplaires)
 - Siège social
 - Durée de vie
 - III-2 Son objectif
 - III-3 Mode d'adhésion, de démission et de radiation de ses membres.
 - III-4 Les règles d'organisation, les fonctionnements de l'association ainsi que la détermination des pouvoirs conférés aux membres du conseil d'administration et de la direction. L'assemblée générale ordinaire et extraordinaire.
 - III-5 Les ressources budgétaires (sauf les dons et les subventions) et les dépenses de l'association.
 - III-6 Les conditions de modification des statuts, le transfert du siège social et le changement de la détermination de l'association.
- (Chaque page originale à timbre fiscal 200 ariary/ page)

Les dossiers doivent être visés par la préfecture ou sous préfectures.

ANNEXE IV

Principes comptables fondamentaux(Plan Comptable 2005)

1- Principe d'indépendance des exercices

Le résultat de chaque exercice est indépendant de celui qui le précède et de celui qui le suit. Pour sa détermination, il convient donc de lui imputer les transactions et les événements qui lui sont propres, et ceux-là seulement.

2- Principe d'importance relative (seuil de signification)

Les états financiers doivent mettre en évidence toute information significative, c'est à dire toute information pouvant avoir une influence sur le jugement que les utilisateurs de l'information peuvent porter sur l'entité.

Les montants non significatifs sont regroupés avec des montants correspondant à des éléments de nature ou de fonction similaire.

Les normes comptables ne sont pas censés s'appliquer aux éléments sans importance significative.

3- Principe de prudence

La prudence est l'appréciation raisonnable des faits dans les conditions d'incertitude afin d'éviter le risque de transfert, sur l'avenir, d'incertitudes présentes susceptibles de grever le patrimoine ou le résultat de l'entité.

Les actifs et les produits ne doivent pas être surévalués, et les passifs et les charges ne doivent pas être sous-évalués.

Toutefois, l'application du principe de prudence ne doit pas conduire à la création de réserves occultes ou de provisions excessives.

4- Principe de permanence des méthodes

La cohérence et la comparabilité des informations comptables à cours des périodes successives impliquent une permanence dans l'application des règles et procédures relatives à l'évaluation des éléments et à la présentation des informations.

Toute exception à ce principe ne peut être justifiée que par la recherche d'une meilleure information ou par un changement de la réglementation.

5-Principe de coût historique

Sous réserve de dispositions particulières, les éléments d'actifs, de passifs, de charges et de produits sont enregistrés en comptabilité et présentés dans les états financiers au coût historique, c'est à dire sur la base de leur valeur à la date de leur constatation, sans tenir compte des effets de variations de prix ou d'évolution du pouvoir d'achat de la monnaie.

6- Principe d'intangibilité du bilan d'ouverture

Le bilan d'ouverture d'un exercice doit correspondre au bilan de l'exercice précédent.

7- Principe de prééminence de la réalité sur l'apparence(substance over form)

Les opérations doivent être enregistrées en comptabilité et présentées dans les états financiers conformément à leur nature et à leur réalité financière et économique, sans s'en tenir uniquement à leur apparence juridique.

8- Principe de non-compensation

La compensation, entre éléments d'actif et éléments de passif au bilan ou entre éléments de charges et éléments de produits dans le compte de résultat, n'est pas autorisée, sauf dans les cas où elle est imposée ou prévue par la réglementation comptable.

Des charges et produits liés résultant de transactions et d'événements similaires et ne présentant pas de caractère significatif peuvent être compensés.

ANNEXE V

Questionnaires

Enquête sur le prix d'acceptabilité du riz

Producteurs :

1-Selon vous, la méthode Système Rizicole Intensif serait une solution pour l'augmentation de la production ?

Nombre	Oui	Non	Pas d'avis

1-Selon vous, le riz produit par cette nouvelle méthode serait un produit de haute qualité et en grande quantité ?

Produit	Mauvaise qualité/ grande quantité	Moyenne qualité/ quantité moyenne	Haute qualité/ quantité moyenne	Haute qualité/ grande quantité
Nombre				

2-A quel prix seriez-vous prêts à vendre votre produit ?

Prix	650-700	700-750	750-800	800-950	1000-1050	1050-1100	1100-1150
Nombre							
Pourcentage							

Consommateurs :

1-Au-dessus de quel prix penseriez-vous que ce soit un produit de haute qualité ?

Prix	Au-dessous de 700	Au-dessus de 700
Nombre		

2-A quel prix penseriez-vous à acheter le produit ?

Prix	650-700	700-750	750-800	800-950	1000-1050	1050-1100	1100-1150
Nombre							
Pourcentage							

BIBLIOGRAPHIE

- ABE, Yoshio. Le riz et la riziculture à Madagascar, Paris, Edition du CNRS, 1984.
- BRIDIER, Manuel. MICHAILOF, Serge. Guide pratique d'analyse de projets : évaluation et choix des projets d'investissements, Editions ECONOMICA, 5^e éd.
- COLASSE, Bernard. L'analyse financière de l'entreprise, Paris, Edition La Découverte, 1994.
- DESFOUR, (C). Gestion commerciale : mercatique et action commerciale, Collection dirigée par Alain Rossignol.
- DOUESSIN, René. Géographie agraire des plaines de Tana, Antananarivo, Laboratoire de Géographie Université.
- FOUSSEUX, (S)., HEYLETT, (T)., LARTIGUE, (M). Comment créer votre Entreprise, Edition Studyrama, 2004-2005.
- Hellriegel, Slocum, Woodman. Management des organisations, Nouveaux Horizons.
- Henri de LAULANIE, (S). « Le riz à Madagascar : un développement en dialogue avec les paysans », Editions Ambozontany, Editions Karthala, 2003.
- INSTAT. « Enquêtes sur les Marchés Ruraux 2002 », Février 2004.
- MANKIW, Gregory. Principes de l'économie, Paris, Editions ECONOMICA, Nouveaux horizons, 972p.
- Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche. « Enquête Annuelle sur la Production Agricole : Campagne 2002-2003. Rapport principal.
- Ministère de l'Agriculture, Secrétariat Général, Unité de Politique de Développement Rural, Projet FAO TCP/MAG/8821. « Diagnostic et Perspectives de Développement de la Filière Riz à Madagascar ». Novembre 2000.
- MOURGUES, Nathalie. Les choix des investissements dans l'entreprise, Paris, Editions ECONOMICA, 1994
- RAMBELO, Didier. « Le monde rural est une priorité absolue », in Midi Madagasikara, Antananarivo, n°6514, (Janvier 2005), p.5

SITES INTERNET

- www.maep.gov.mg/fr/actucomesa.htm : **Madagascar, futur grenier à riz**
www.mediaterre.org/Madagascar/actu : **La production de riz à Madagascar**
www.refer_mg/madag-ct/rec/fofifa/riz.htm : **Le riz à Madagascar**
www.tefysaina.org : **SRI ou Système de Riziculture Intensif**

TABLES DES MATIERES

REMERCIEMENTS

INTRODUCTION GENERALE

1

Première partie : IDENTIFICATION DU PROJET	
Introduction	4
Chapitre I : Présentation du projet	
Section 1 : Description du projet	5
1-1-Le projet.....	5
1-2-Historique : Le riz	5
1-3-Implantation géographique	8
1-3-1-Description du lieu	8
1-3-2-Etude du lieu	8
Section 2 : Caractéristiques du projet	9
2-1-Objectifs	9
2-1-1-Objectif global	9
2-2-2-Objectif spécifique	9
2-2-Intérêts du projet	10
Chapitre II : Etude de marché	
Section 1 : Le marché	11
1-1-Définition du marché	11
1-2-Eléments d'existence du marché	11
1-3-Types de marché	12
1-4-Utilité de l'étude de marché	12
Section 2 : Analyse de l'offre	14
2-1-Analyse du secteur d'activité	14
2-2-Analyse de la concurrence	15
2-3-Analyse de l'environnement	16
Section 3 : Analyse de la demande	17
3-1-Facteurs déterminants	18
3-2-Identification de la clientèle	18
3-3-Les motivations de la clientèle	18
3-4-Stratégie Marketing	19
Conclusion	24

<i>Deuxième partie : CONDUITE DU PROJET</i>	
Introduction	26
Chapitre I : Technique de production	
Section 1 : Identification des matériels	27
Section 2 : Technique de production envisagée	28
2-1-Description de la technique.....	28
2-2-Technique culturelle	29
2-2-1-Pépinières	29
2-2-2-Semis	29
Chapitre II : Capacité de production envisagée	
Section 1 : Production envisagée et évolution du chiffre d'affaires	31
1-1-Production envisagée	31
1-2-Evolution du chiffre d'affaires	31
1-2-1-Effectif des membres de l'association	31
1-2-2-Production vendue	32
1-2-3-Chiffre d'affaires à la deuxième année	32
1-2-4-Chiffre d'affaires à la troisième année	32
1-2-5-Chiffre d'affaires à la quatrième année	32
1-2-6-Chiffre d'affaires à la cinquième année	32
1-2-7-récapitulation des chiffres d'affaires	33
Section 2 : Les différents facteurs de production	34
Chapitre III : Organigramme envisagé	
Section 1 : Organigramme envisagé	35
1-1-Définition	35
1-2-Différentes sortes d'organigramme	35
1-3-Organigramme adopté	37
1-4-Statut de l'association	37
Section 2 : Organisation du travail	37
2-1-Description des services	37
2-2-Définition du poste de travail	38
2-3-Composition et évolution de l'effectif du personnel	41
2-4-Gestion des ressources humaines	41
2-4-1-Socialisation dans l'Entreprise	42
2-4-2-Politique salariale	42
2-4-3-Politique de motivation	42
2-4-4-Politique de formation	44
Section 3 : Chronogramme	45
Conclusion	46

Troisième partie : ETUDE FINANCIERE

Introduction	48
Chapitre I : Montant des investissements et comptes de gestion	49
Section 1 : L'investissement	49
Section 2 : Coût des investissements	50
2-1-Terrain	50
2-2-Infrastructure	50
2-3-Matériels et équipements d'exploitation	50
2-3-1-Matériels et outillages	51
2-3-2-Matériel et mobilier de bureau	51
2-3-3-Matériel informatique	51
2-3-4-Matériel et mobilier de logement	51
2-3-5-Installations	51
2-3-6-Matériel de transport	52
2-4-Immobilisations	52
2-4-1-Immobilisations incorporelles	52
2-4-2-Immobilisations corporelles	52
Section 3 : Plan d'amortissement	53
3-1-Frais d'établissement	53
3-2-Construction	54
3-3-Matériels et outillages	54
3-4-Installations	55
3-5-Matériels et mobiliers de bureau	55
3-6-Matériel informatique	55
3-7-Matériel et mobilier de logement	56
3-8-Matériel de transport	56
3-9-Récapitulation des amortissements	57
Section 4 : Plan de financement	58
Section 5 : Remboursement des dettes	59
Section 6 : Les comptes de gestion	60
6-1-Comptes des charges	62
6-1-1-Achats consommés	62
6-1-2-Services extérieurs	62
6-1-3-Impôts et taxes	63
6-1-4-Charges de personnel	63
6-1-5-Charges financières	64
6-1-6-Dotations aux amortissements	64
6-1-7-Impôts sur les bénéfices et assimilés	64
6-1-8-Récapitulation des charges	65
6-2-Comptes de produits	66
6-2-1-Ventes de produits fabriqués et de marchandises	66
6-2-2-Subvention d'exploitation	66
6-2-3-Récapitulation des produits	67

Chapitre II : Etude de faisabilité	68
Section 1 : Fonds de roulement initial	68
Section 2 : Bilan d'ouverture	69
Section 3 : Compte de résultat prévisionnel	71
Section 4 : Budget des flux de trésorerie	73
Section 5 : Bilans prévisionnels	75
5-1-Bilan prévisionnel de l'année 1	75
5-2-Bilan prévisionnel de l'année 2	76
5-3-Bilan prévisionnel de l'année 3	77
5-4-Bilan prévisionnel de l'année 4	78
5-5-Bilan prévisionnel de l'année 5	79
Chapitre III : Evaluation du projet	80
Section 1 : Evaluation économique	80
Section 2 : Evaluation financière	80
2-1-La Valeur Actualisée Nette ou « VAN »	80
2-1-1-Définition	81
2-1-2-Formule	81
2-1-3-Calcul	81
2-1-4-Interprétation	82
2-2-L'indice de Profitabilité ou « IP ».....	82
2-2-1-Définition	82
2-2-2-Formule	82
2-2-3-Calcul	83
2-2-4-Interprétation	83
2-3-Le Délai de Récupération des Capitaux Investis ou « DRCI »	83
2-3-1-Définition	83
2-3-2-Calcul	83
2-3-3-Interprétation	84
2-4-Le Taux de Rentabilité Interne ou « TRI »	84
2-4-1-Définition	84
2-4-2-Formule	84
2-4-3-Calcul	85
2-4-4-Interprétation	85
Section 3 : Evaluation sociale	86
3-1-Création d'emploi	86
3-2-Développement social	87
Section 4 : Les critères d'évaluation	87
4-1-Pertinence	87
4-2-Efficacité	87
4-3-Efficience	88
4-4-Durabilité	88
Conclusion	89
CONCLUSION GENERALE	90
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	