

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....	4
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	5
Section 1 : Historique du projet	5
Section 2 : Caractéristiques du projet envisagé	8
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE	10
Section 1 : Description du marché visé	10
Section 2 : Analyse de l'offre.....	11
Section 3 : Analyse de la demande	14
Section 4 : Politiques marketing envisagées et stratégies à suivre.....	16
CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION, ET SUR LES STRUCTURES.....	20
Section 1 : Outils d'évaluation du projet	20
Section 2 : Critères d'évaluation du projet.....	22
Section 3 : Structures financières	23
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DE PROJET	27
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE REALISATION.....	28
Section 1 : Ressources à mettre en œuvre	28
Section 2 : Caractéristique de l'approvisionnement	31
CHAPITRE II : LA CAPACITE DE COLLECTE ENVISAGEE	32
Section 1 : Différents facteurs de réalisation	32
Section 2 : Dépense en matières premières	33
Section 3 : Prévision de vente	35
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	39
Section 1 : Structure organisationnelle	39

Section 2 : Description des tâches principales de chaque responsable	40
Section 3 : Chronogramme	42
TROIXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....	44
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION	45
Section 1 : Coût des investissements	45
Section 2 : Tableau d'amortissement	52
Section 3 : Plan de financement	53
Section 4 : Tableau de remboursement des dettes	56
Section 5 : Compte de gestion	57
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE....	58
Section 1 : Compte de résultat prévisionnel et la rentabilité	58
Section 2 : Plan de trésorerie	62
Section 3 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion	63
Section 4 : Bilan prévisionnel	64
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	66
Section 1 : Evaluation économique	66
Section 2 : Evaluation financière	66
Section 3 : Evaluation sociale	71
CONCLUSION GENERALE.....	72

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N° 01 : Part du marché visé

Tableau N° 02 : Le tarif des bananes auprès des cultivateurs et des concurrents :

Tableau N° 03 : Les tarifs des concurrents en dehors de district de Vavatenina (en kilo) :

Tableau N°04 : Situation globale de la demande

Tableau N°05 : Dépenses sur chaque unité de réalisation

Tableau N°06 : Achat prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)

Tableau N°07 : Achats prévisionnels sur 5 ans : (en Ariary)

Tableau N°08 : Les prévisions des ventes sur 5ans : (en kilogramme)

Tableau N°09 : Le chiffre d'affaire prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)

Tableau N°10 : Chiffres d'affaire prévisionnelle sur 5ans : (en Ariary)

Tableau N°11 : Coût des constructions

Tableau N°12 : Matériels et mobiliers de bureau (en Ariary)

Tableau N°12 : Matériels et outillages

Tableau N°13 : Coût des matériels informatiques : (en Ariary)

Tableau N°14 : Récapitulation des immobilisations et investissement : (en Ariary)

Tableau N° 15 : Charges sur salaire : (en Ariary)

Tableau N°16 : Prévision de salaire du personnel sur 5ans : (en Ariary)

Tableau N°17 : Autres charges (en millier d'Ariary)

Tableau N°18 : Prévision des autres charges sur 5ans : (en millier d'Ariary)

Tableau N°19 : Tableau des amortissements : (en Ariary)

Tableau N°20 : Tableau de financement (en Ariary)

Tableau N°21 : Tableau de remboursement des dettes : (en Ariary)

Tableau n°22 : Trésorerie mensuelle prévisionnelle : (en millier d'Ariary)

Tableau n°23 : Calcul des ratios

Tableau N°24 : Plan de trésorerie : (en Ariary)

Tableau n°25 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion : (en Ariary)

Tableau n°26 : Bilan prévisionnel (en Ariary)

Tableau n°27 : Présentation de calcul de la VAN

LISTE DES ABREVIATIONS

A : Apport

BOA : Bank Of Africa

C: Capital

CNAPS : Caisse National des Prévoyances Sociales

DAA : Dotation Aux Amortissements

DCPE : Document Cadre de la Politique Economique

DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investis

E : Emprunt

Elect : Electricité

FDB : Fourniture De Bureau

FIFO : First In First Out

INSTAT : Institut National de la Statistique

Invst : Investissement

IP : Indice de Profitabilité

IRSA : Impôt sur le Revenu Salarial Assimilé

LMT : Long et Moyen Terme

MMB : Matériel et Mobilier de Bureau

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

OSIE : Organisation Sanitaire Inter Entreprise

PIB : Produit Intérieur Brut

Pub : Publicité

RAF : Responsable Administratif et Financier

VAN : Valeur Actuelle Nette

RAV : Responsable Achat et Vente

TRI : Taux de Rentabilité Interne

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

INTRODUCTION

La réforme du secteur financier et les gains d'efficience économique qui résulteraient des privatisations, de la libéralisation du commerce (y compris les initiatives d'intégration régionale) et de la réforme du cadre réglementaire contribueront à stimuler l'épargne et l'investissement privés. En ce qui concerne l'épargne publique, les projections font apparaître que le coût élevé des réformes structurelles et le besoin de restaurer les systèmes éducatif et sanitaire affecteront son niveau au cours des années à venir. Les investissements publics devraient être supérieurs à ceux prévus au titre du DCPE (Document Cadre de Politique Economique) établi initialement pour 1996-1999, afin d'accélérer le développement des infrastructures appuyant l'investissement qui devrait connaître une augmentation constante pour atteindre un niveau supérieur à 16 % du PIB (Produit Intérieur Brut) en 2001, ce qui devrait s'accompagner d'une amélioration de l'épargne nationale atteignant 13 % du PIB.

La réalisation des objectifs de croissance du programme révisé dépend d'un vigoureux développement des secteurs secondaire et tertiaire, en particulier les mines, la collecte des produits locaux. La mise en valeur du potentiel de croissance de l'agriculture est en fonction de l'amélioration et l'augmentation des infrastructures rurales. A cet égard, le Gouvernement s'efforcera de veiller à ce que des investissements suffisants en infrastructure rurale, ainsi qu'en recherche et en vulgarisation du secteur agricole et du tourisme, facilitant un développement général du secteur rural. Comme il est prévu que l'investissement privé s'orientera surtout vers les secteurs de l'industrie, de l'énergie et des services tels que la commercialisation des produits locaux dans les différentes régions surtout la province autonome de Toamasina. Pour cela, le Gouvernement s'attachera à développer les infrastructures surtout pour les moyennes et petites entreprises dans les régions de cette province.

Et en début de cette année 2005, la politique du Gouvernement malgache a été de développer d'une façon rapide et durable le milieu rural du pays. Donc, pour la province autonome de Toamasina, il y a beaucoup de matières premières surtout en matière de bananes mais le problème c'est que ces derniers ne sont pas encore bien exploités jusqu'à maintenant.

C'est pour cette raison que nous avons choisi comme thème de mémoire « *Projet de collecte et de commercialisation des bananes dans le district de Vavatenina : Région d'Analanjirofo* ».

L'objet de ce thème consiste à réaliser en priorité les objectifs sociaux dans la région d'Analanjirofo et plus précisément dans le District de Vavatenina comme la création d'un projet de collecte et de commercialisation des bananes en vue de satisfaire le besoin des clients ici dans la capitale d'Antananarivo.

Comme intérêt, il demeure dans le fait que ce projet de collecte et de commercialisation des bananes permettra au propriétaire d'augmenter le chiffre d'affaires, de disposer un établissement de haut standing intéressant, d'assurer le besoin de la population dans la région, et aussi dans la capitale car la plupart des clients du projet sont dans cette dernière, et de créer des emplois pour les jeunes dans le district de Vavatenina.

Comme méthodologie d'approche, nous avons adopté pour la recherche de méthode de questionnaire vis-à-vis des différentes associations et des cultivateurs de bananes pour savoir plus sur le prix et la quantité produite en vue de maîtriser la collecte et la bonne gestion de ce projet. Ensuite, nous avons profité de consulter les ouvrages bibliographiques disponibles auprès du ministère de commerce pour mieux cerner les quantités et la qualité de la production envisagée. Enfin, nous avons consulté aussi les documents auprès de l'INSTAT (Institut National de la Statistique) à Anosy pour en savoir plus sur la situation géographique de la région.

Pour terminer, nous allons donner ci-dessous le plan de notre travail qui comprend trois (3) parties :

- La première partie intitulée « *l'Identification du projet* » va essayer de présenter successivement la présentation du projet en ce qui concerne l'historique et la caractéristique du projet comme la nature, le but et l'objectif de ce projet, et les intérêts envers les agents économiques. Ensuite, nous étudierons le marché visé notamment l'analyse de l'offre et de la demande, la politique et la stratégie marketing envisagées du projet. Enfin, nous allons voir la théorie générale sur les outils, les critères d'évaluation, et sur les structures financières du projet.

- La deuxième partie réservée à « *la Conduite du projet* » comprend la technique de réalisation c'est-à-dire les différentes ressources à mettre en place (humaines et matérielles) et la caractéristique de l'approvisionnement à adopter.

Ensuite, nous parlerons de la capacité de réalisation envisagée comme la présentation des dépenses en matières premières et la quantité produite prévisionnelle avec les chiffres d'affaires correspondantes. Enfin, nous présenterons l'organigramme proposé, la description des principales tâches de chaque poste de travail et le chronogramme d'activité du projet.

- La troisième partie parlera de « *l'Etude financière du projet* ». Elle comprendra trois chapitres à savoir le montant des investissements et le compte de gestion, c'est à dire qu'il faut mettre en place tout d'abord les immobilisations nécessaires et investissements réalisés, les charges sur salaires prévisionnels du projet. Ensuite, nous analyserons la rentabilité et la faisabilité du projet à l'aide des formules des structures financières citées dans la troisième chapitre de la première partie de notre travail. Enfin, nous évaluerons le projet à l'aide des outils et des critères d'évaluation cités à la première partie de notre recherche.

PREMIERE PARTIE

IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET :

Dans ce chapitre, nous présenterons successivement l'historique, en ce qui concerne la situation géographique de district de Vavatenina, les problèmes politiques et socio-économiques et les principales activités du projet et aussi la caractéristique du projet envisagé comme la nature, le but et objectif, et l'intérêt du projet dans la région d'exploitation.

Voyons tout d'abord l'historique du projet.

Section 1 : Historique du projet :

Pour notre projet, nous allons présenter ci-dessous la généralité sur la situation géographique de la région de Vavatenina et les problèmes politiques et socio-économiques, et enfin les principales activités.

1.1-Généralité sur la situation géographique :

Le district de Vavatenina composé de 09 communes rurales, se situe au nord ouest de Toamasina entre le district d'Amparafaravola et le district de Fénérive-Est et au sud de la ville de Toamasina et au nord le district de Soanierana Ivongo.

❖ *Localisation :*

Le district de Vavatenina se situe au nord ouest de la ville de Betsimisaraka et possède une superficie totale de 3.202km², il fait partie de ce qui est communément désigné comme « Grande ville de la vanille » dans la région d'Analajirofo. Vavatenina est le seul district qui ne possède pas de façade maritime dans la province autonome de Tamatave.

❖ *Délimitation administrative :*

Le district de Vavatenina est délimité comme suit :

- A l'Est par le district de Fénérive-Est,
- Au nord par le district de Soanierana Ivongo,

- A l'ouest par le district d'Amparafaravola,
- Et au sud est par le district de Tamatave.

❖ ***Relief :***

Vavatenina est une région qui présente un relief des altitudes qui peuvent atteindre 400 à 700m, formant 75 % de la zone. Il est séparé par un réseau de vallées peu profondes et parfois marécageuses. Le sol est de type ferralitique jaune et rouge suivant l'ancienneté de mise en culture et la durée de mise en jachère. La teneur en matière organique peut varier de 1 à 6,5 %. C'est sur la pente de ces collines que les paysans Betsimisaraka brûlent le peu de forêts qui restent pour y cultiver le riz de tavy. Lorsque le sol est épuisé, ils recommencent plus loin ce système de culture. Cette pratique provoque une érosion intense du sol et élimine son faible horizon humifère.

Devant la falaise Betsimisaraka sont situées les hautes collines à une altitude générale de 800m à 900m avec quelques endroits culminants au-delà de 1.200m. La forêt est de type ombrophile et elle est encore peu défrichée car l'habitat y est clairsemé. Seul le pourtour des cases est débroussaillé et quelques cultures vivrières (riz, manioc, banane) apparaissent.

❖ ***Climat :***

De type « tropical chaud », son climat présente deux saisons distinctes marquant la région d'un été chaud et humide avec forte pluviométrie. La région est soumise aux autres différents types de climat tropical correspondant aux quatre zones de reboisements, à savoir de :

- Au littoral : climat chaud et humide à perhumide, c'est climat est supérieur à 1800mm, avec température supérieur de 20°C, altitude de 0 à 300m,

- A l'est et falaise ombrophile : climat chaud et humide à perhumide, c'est climat est supérieur à 1600mm, avec température supérieur de 20°C, altitude de 300m à 800m,

- Orientale : climat tropical tempéré, c'est climat est supérieur à 1200mm, avec température supérieur de 16-21°C, altitude de 900m à 1600m,

- Occidentale : climat tropical tempéré subhumide, c'est climat est supérieur à 1000 à 1600mm, avec température supérieur de 17-22°C, altitude de 800m à 1400m,

❖ ***Population :***

Dans le district de Vavatenina, le nombre total de la population s'élève à 30.400 habitants.

1.2- Problème politique socio-économique :

En matière agricole, le district de Vavatenina a une potentialité certaine surtout pour les bananes. Néanmoins, cette potentialité se trouve limitée car il n'y a pas de spécialiste qui exploite des produits à base de bananes et la technique agricole traditionnelle reste peu innovatrice.

En ce qui concerne l'élevage, le zébu traditionnel, celui de bœufs mais à un nombre insuffisant. Contrairement, celui du porc se trouve modernisé et très lucratif. Pour ce qui est du produit de la ferme, le district possède une ferme de poulets.

La pêche constitue une activité importante dans la région dans la mesure où elle constitue une activité pour tous les mondes surtout les personnes qui ne terminent pas leurs études même dans la classe de primaire. De plus, la pratique de la rizipisciculture est encore restreinte.

Concernant l'artisanat, généralement considéré comme activité d'appoint, l'artisanat du district de Vavatenina est caractérisé par l'utilisation de matières premières en bois et de ressources humaines provenant de la localité. Signalons, entre autres, que la fabrication de la charrette, l'exploitation minière, la fabrication de charbon, aident les gens à survivre.

1.3-Les principales activités :

Ce projet sera effectué deux activités qui sont la collecte et la commercialisation de bananes dans le district de Vavatenina, à l'occurrence :

- De la collecte des bananes,
- De la commercialisation de ces produits.

Donc, nous allons voir successivement ci-après la caractéristique des activités réalisées dans le district de Vavatenina.

Voyons tout d'abord la collecte des bananes,

1.3.1-Collecte :

Pour notre projet, la collecte se fait auprès des cultivateurs dans le district de Vavatenina. Pour cela, le responsable d'achat achète des bananes vertes au prix unitaire en kilo de Ar 5,00 jusqu'à Ar 7,00. Pour maîtriser la collecte, il est nécessaire de mettre en place des points de ventes aux différentes communes dans le district de Vavatenina.

Le projet crée aussi de bazar de bananes dans la ville de Vavatenina en vue d'obtenir plus des bananes, au moins de 10 tonnes par jours.

1.3.2-Commercialisation :

La commercialisation est assurée par le service commercial du projet. Pour cela, le commercial assure la fiabilité et la liquidation de ces bananes envers les grossistes dans la capitale et aussi dans la ville de Betsimisaraka. Il cherche la politique et stratégie aux points de ventes de chaque commune. Et chaque point de vente collecte jusqu'à 3 tonnes au minimum par jours. Donc, chacun essaie alors de produire de son côté une petite quantité de bananes.

Abordons maintenant la caractéristique du projet.

Section 1 :Caractéristiques du projet envisagé :

Les caractéristiques du projet dépendent de la fonction, de type d'activités choisies. Dans notre cas, les activités principales sont basées sur la collecte et commercialisation de bananes

dans le district de Vavatenina. Donc, les caractéristiques que nous développons maintenant sont la nature, le but, l'objectif et l'intérêt du projet envers les agents économiques.

2.1-Nature du projet :

Ce projet a comme nature de collecte et de commercialisation de bananes, c'est-à-dire que l'achat et la revente des bananes vertes dans la région d'Analajirofo.

Pour cela, l'achat se fait dans le district de Vavatenina et aussi dans les différentes communes de cette dernière et la vente est assurée par les commerciales auprès des clients dans la capitale.

2.2-But et objectif :

L'objectif principal du projet est de collecter jusqu'à 5.300 tonnes de bananes vertes par an. Cela veut dire que notre projet doit réunir environ 22 tonnes par jour en moyenne. Pour ce faire, nous avons besoin de stratégies comme la reconnaissance des communes et des districts dans la région d'Analajirofo qui produisent plus de bananes. Ces stratégies nous permettent de collecter plus de bananes de la région. Donc, l'objectif du projet est de développer la culture de banane dans les communes composant le district de Vavatenina et dans les autres districts dans la région d'Analajirofo : en l'introduisant des matériels sophistiqués, en améliorant autant que possible la qualité de production et en réduisant le coût d'exploitation, et tout cela afin de satisfaire les besoins et les attentes des clients.

Le but est de devenir une grande entreprise dans le District de Vavatenina, de même dans la province autonome de Toamasina toute entière sur le plan de culture de bananes. En outre, en tant que projet à but lucratif, le but est la croissance du chiffre d'affaire en vue d'accroître les investissements dans cette filière car si ce projet est rentable, nous pouvons conquérir le marché dans la région d'Analajirofo et le propriétaire peut s'investir à autre chose, et d'étendre par la suite le projet partout dans la province de Toamasina toute entière.

2.3-Intérêt du projet

La création de ce projet dans la ville de Vavatenina, région d'Analajirofo entraîne une évolution non seulement pour ce district mais aussi pour les agents économiques. Pour cela, ce projet permet :

- pour les clients, d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des produits offerts,
- pour les fournisseurs, d'accroître sa vente, et son chiffre d'affaire,

- pour l'Etat, d'augmenter sa caisse à l'aide du paiement des droits, des taxes et impôts comme, la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée), l'IRSA (Impôt sur le Revenu Salarial Assimilé), Vente sur timbre et autres,
- pour les jeunes de la région et de district, la création d'emploi pouvant diminuer le taux de chômage et les actes de banditismes.

CHAPITRE II – ETUDE DE MARCHE VISE :

Dans ce chapitre, nous présenterons tout d'abord la description du marché visé notamment le domaine d'exploitation du projet et la part du marché cible. Ensuite, nous analyserons la situation de l'offre locale et de la demande dans le district de Vavatenina et en dehors de ce district c'est-à-dire dans les régions d'Analajirofo. Enfin, nous déterminerons la politique marketing et les stratégies à adopter.

Voyons tout d'abord la description du marché visé.

Section 1 : La description du marché visé :

Pour notre projet, nous allons voir successivement le domaine d'exploitation et la part de marché cible du projet dans la région d'exploitation.

1.1-Domaine d'exploitation du projet :

Le domaine d'exploitation du projet se trouve dans la ville de Vavatenina, district de Vavatenina, région d'Analajirofo. Ce choix n'est pas fait au hasard parce qu'il n'y a pas d'entreprises qui font ce genre d'activités dans cette région et les productions en bananes dans la ville de Vavatenina sont achetées par des entreprises familiales à bas prix. En effet, il vaut mieux créer ce projet en vue de résoudre le problème de la population en achetant ses produits à bon prix, c'est-à-dire qu'on achète à Ar 7,00 le kilo dans le district de Vavatenina.

1.2-La part du marché cible :

Dans notre cas, le projet vise jusqu'à 76 % du marché dans le district de Vavatenina. Cela veut dire que les entreprises familiales dans ce district s'occupent seulement environ à 24 % du marché. Et pour satisfaire le besoin des clients, ce projet propose aux clients un prix de vente

à Ar 130,00 jusqu'au Ar 150,00 sur le marché. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la comparaison du marché.

Tableau N° 01 : Part du marché visé :

Services	Part du marché	Observations
<i>Notre projet</i>	76 %	$\frac{3}{4}$ des bananes collectés dans le district de Vavatenina.
<i>Entreprises familiales</i>	24 %	$\frac{1}{4}$ des bananes collectés dans le district de Vavatenina.
<i>Par rapport au région d'Analajirofo</i>	58 %	$\frac{1}{2}$ des bananes collectés dans la région d'Analajirofo toute entière.

D'après ce tableau, nous constatons que notre projet domine en accaparant jusqu'à 76 % du marché global dans le district de Vavatenina et les concurrents occupent 24 % seulement. Et dans la région d'Analajirofo, notre projet occupe à 58 % du marché.

Section 2 :Analyse de l'offre

Cette analyse nous permet d'estimer l'offre locale dans la région d'exploitation du projet, et d'étudier aussi la situation des concurrents dans le district de Vavatenina et les concurrents en dehors de ce district dans la région d'Analajirofo.

2.1-Estimation de l'offre locale :

L'enquête effectuée dans la région d'Analajirofo et plus précisément dans le district de Vavatenina nous permet de connaître la situation de l'offre locale en matière de bananes. Pour cela, le marché est encore vaste car il n'existe que trois entreprises familiales qui font ce genre d'activité c'est-à-dire la collecte des bananes dans ce district. Nous avons remarqué aussi que la production des bananes dans la région de Vavatenina est suffisante pour ravitailler la capitale de Betsimisaraka, et même la capitale d'Antananarivo.

Mais le problème, c'est l'insuffisance des infrastructures routières et de la production car le prix ne cesse de diminuer envers les producteurs s'élevant à Ar 5,00 jusqu'à Ar 6,00 le kilo. En plus, les trois entreprises familiales n'arrivent pas à satisfaire le besoin des clients. A cet effet, c'est la région d'Analajirofo toute entière qui subit la conséquence de cette carence.

2.2-Les concurrents :

Pour analyser les concurrents, nous allons étudier successivement les concurrents dans la région d'exploitation du projet et en dehors de cette région.

Voyons tout d'abord les concurrents dans le district de Vavatenina.

2.2.1-Les concurrents dans le district de Vavatenina :

Dans le district de Vavatenina, comme nous avons déjà expliqué ci-dessus, il n'y a que trois entreprises familiales qui font la collecte de bananes dans la région de Vavatenina. Le tableau ci-dessous nous présente le prix en kilo des bananes auprès des cultivateurs.

Tableau N° 02 : Le tarif des bananes auprès des cultivateurs et des concurrents :

Désignation	Prix unitaire (en kilo, en Ar.)	Prix unitaire (en kilo, en Ar.)
	auprès des cultivateurs	Revente aux clients
Première qualité	7,00	150,00
Deuxième qualité	5,00 à 6,00	130,00 à 140,00
Entreprise familiale.1	6,00	150,00
Entreprise familiale.2	5,00	150,00
Entreprise familiale.3	5,00	150,00

D'après ce tableau, nous remarquons que le kilo des bananes varie entre de Ar 5,00 et Ar 7,00 auprès des cultivateurs. C'est-à-dire que la première qualité s'élève à Ar 7,00 et celle de la deuxième qualité varie entre Ar 5,00 et Ar 6,00. Donc, il y a une différence de Ar 1,00 entre la première et la deuxième qualité de banane à l'achat. Et pour les concurrents, l'achat des bananes auprès des cultivateurs varie entre Ar 5,00 Ar 6,00. Ces concurrents vendent les bananes à Ar 150,00 à ses clients et ils appliquent le même tarif.

Pour notre projet, le prix de vente varie selon la qualité, c'est-à-dire que la première qualité se vend à Ar 150,00 (comme les concurrents), et la deuxième qualité se vend à Ar 130,00 ou Ar 140,00.

Abordons maintenant les concurrents en dehors de district de Vavatenina.

2.2.2-Les concurrents en dehors de district de Vavatenina :

En dehors du district de Vavatenina, il y a beaucoup de concurrents sur la collecte des bananes dans la région d'Analanzirofo. Mais ces concurrents sont presque des entreprises individuelles (familiales). Pour cela, le problème est le même que celui de ces concurrents dans la région d'exploitation, c'est-à-dire que la route est insuffisante entraînant une difficulté au niveau du transport des produits. Donc, pour avoir plus d'explication, nous présentons dans le tableau ci-après le prix en kilo proposé par les concurrents en dehors du district de Vavatenina.

Tableau N° 03 : Les tarifs des concurrents en dehors du district de Vavatenina (en kilo) :

Désignations	Localisation	P.U (en kilo, enAr.)	P.U (en kilo, en Ar.)
		auprès des cultivateurs	revente aux clients
RADANY	Fénérive-Est	6,00	160,00
MANANA	Fénérive-Est	6,00	160,00
BABAKO Jean	Soanierana Ivongo	5,00	170,00
RASAMY	Soanierana Ivongo	5,00	170,00
FARA	Soanierana Ivongo	5,00	170,00
BESOA	Fénérive-Est	6,00	160,00

D'après ce tableau, nous constatons que le kilo des bananes varie entre Ar 5,00 et Ar 6,00 auprès des cultivateurs et de Ar 160,00 à Ar 170,00 aux clients. Et nous avons remarqué que le prix d'achat est moins cher à Soanieranaivongo. Par contre, ils vendent les bananes aux clients plus de Ar 10,00 par rapport aux concurrents à Fénérive-Est.

2.3-Forces et faiblesses des concurrents :

La principale force s'impose sur la position du lieu d'exploitation pour RADANY, MANANA, et BESOA car ils plantent dans une ville touristique. Pour les autres, comme FARA, RASAMY et BABAKO Jean, la place d'activité est une force parce qu'ils exploitent et mettent un point d'achat dans les communes.

La principale faiblesse s'impose sur la qualité de service envers les clients et l'insuffisance des infrastructures routières surtout dans le district de Soanierana Ivongo.

Section 3 :Analyse de la demande :

Cette analyse nous permet de savoir, avant de collecter les bananes dans la région d'Analajirofo, les quantités demandées par les clients. Donc, pour bien maîtriser le marché, nous avons besoin de chercher les besoins des clients et d'étudier la situation globale de la demande dans la région d'exploitation du projet. Ainsi, l'analyse de la demande nous permet de maîtriser le marché dans la région toute entière.

Voyons tout d'abord la demande globale de la région.

3.1- Situation globale de la demande dans la région :

Dans le district de Vavatenina, nous avons remarqué que la plupart des paysans cultivent des bananes, de même dans les autres districts dans la région d'Analajirofo. Pour cela, la production ne cesse d'augmenter mais le problème, c'est l'insuffisance des infrastructures routières dans les différentes communes au sein de ces districts entraînant la difficulté pour les paysans d'importer ses produits à d'autres régions. Cette situation favorise la diminution du prix des bananes auprès des cultivateurs en général. En plus, la statistique que nous avons consultée dans le bureau du représentant du ministère de l'agriculture et de l'élevage du district de Vavatenina, la production n'arrête de s'accroître au cours des trois dernières années. Par contre, les demandeurs diminuent progressivement à cause de la difficulté du transport des produits car la route est non seulement insuffisante mais aussi lamentable.

Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-après la situation globale de la demande au cours de trois dernières années, 2002, 2003, et 2004.

Tableau N°04 : Situation globale de la demande:

Désignations	2002 (en tonnes)	2003 (en tonnes)	2004 (en tonnes)
Vavatenina	5.500	7.250	9.750
Fénérive-Est	4.980	4.840	6.460
Soanierana Ivongo	6.420	8.360	9.890
<i>(Région d'Analanjirofo)</i>	16.900	20.450	26.100

Ce tableau nous présente que les demandeurs ne cessent d'augmenter dans la région d'Analanjirofo au cours des années 2002, 2003, 2004. Toutefois, la production ne suffit pas encore pour le besoin des collecteurs. En plus, nous avons remarqué aussi qu'il y a une diminution de la production dans le district de Fénérive-Est pour les années 2002, 2003. Donc, nous espérons que la création de ce projet dans le district de Vavatenina va aider et encourager les paysans à produire plus de bananes.

Abordons maintenant le besoin des clients dans la région.

3.2- Les besoins des clients cibles :

Pour notre projet, nous allons construire tout d'abord les infrastructures dans la région d'exploitation en vue d'attirer les clients potentiels à acheter notre produit à bon prix. D'une manière générale, on pense qu'un client cherche parmi les produits et services offerts, celui qui procure le maximum de valeur ajoutée. Dans les limites de ses efforts, de son information, de sa mobilité et de son revenu, il cherche à maximiser cette valeur ajoutée. Lorsque le produit offert délivre effectivement la valeur ajoutée qu'il attendait, la satisfaction naîtra. Cette satisfaction est le sentiment d'un client résultant d'un jugement comparant les performances d'un produit à ses attentes. Donc, on cherche le niveau de satisfaction élevé car même les clients satisfaits peuvent se révéler infidèles. En revanche, les clients très satisfaits sont moins enclin au changement. D'où, la manière la plus sûre de mesurer le réel impact de la satisfaction de la clientèle est de mesurer sa satisfaction vis-à-vis des concurrents parce que

quand il manifeste une excellente satisfaction, cela n'importe pas forcément qu'il est plus satisfait.

Section 4 :Politiques marketing envisagées et stratégies à suivre

Pour maîtriser le marché dans le district de Vavatenina, nous sommes obligé d'analyser les politiques marketing et les stratégies à adopter. Pour cela, nous envisageons déjà comment améliorer la qualité et la quantité des produits et déterminer la meilleure qualité de produit, son meilleur prix, et aussi sa distribution, sa communication et sa promotion pour atteindre les objectifs visés sur le marché.

Dans ce chapitre, nous allons voir successivement la politique marketing à choisir et la stratégie à suivre.

Voyons tout d'abord la politique marketing du projet.

4.1-La politique marketing à choisir :

4.0.1-Politique de produit :

La politique de produit a pour objectif d'améliorer la position du projet ou de l'entreprise sur le marché. Donc, nous avons besoin comme politique les éléments suivants :

- ***Les caractéristiques techniques des produits :***

- doivent être bien adaptées aux fonctions que le produit doit remplir le besoin des clients,
- doivent entraîner des coûts de collecte des produits minimums,
- doivent renforcer la compétitivité de l'entreprise vis-à-vis de ses concurrents.

- ***La qualité de produit est de:***

- maîtriser la relation psychologique entre la qualité et le prix,
- améliorer le conditionnement de produit (forme et gabarit) et la qualité des services rendus avec les clients.

- ***La marque commerciale :***

Pour distinguer les produits avec ceux des autres collecteurs, il est indispensable de mettre en place une marque commerciale pour les produits en vue de faciliter le service de

publicité du produit. Donc, la marque commerciale joue un rôle très important car elle permet d'identifier le produit et sert de base aux actions publicitaires du projet.

En plus, le projet doit tenir compte de l'image de marque de ses produits. Si l'image de marque est prestigieuse, ce projet ne pourra pas commercialiser ses produits à des prix trop bas pour ne pas risquer de détruire son image. C'est ce qui explique l'utilisation de sous marque pour élargir la vente à des nouvelles couches de clientèle.

4.0.2-Politique de prix :

La politique de prix de notre projet est basée sur les prix appliqués par les concurrents. C'est-à-dire que si les concurrents appliquent un prix d'achat de Ar 5,00 le kilo auprès des cultivateurs, notre projet met le prix de Ar 6,00 le kilo. Et pour le prix de vente, si les concurrents appliquent un prix de vente à Ar 170,00. Notre projet met le prix de vente à Ar150,00. Donc, il suffit d'écraser le prix des concurrents sur le marché.

4.0.3-Politique de distribution :

La politique de distribution est en fonction de la quantité à acheter par les clients. Pour cela, si les clients achètent plus d'une tonne, la livraison des produits est assurée par le service commercial du projet. Donc, il n'y a pas d'intermédiaires utilisés pour acheminer les produits auprès des clients.

Pour cette politique, l'intérêt du collecteur est de pouvoir atteindre le consommateur à travers un réseau d'intermédiaires le plus court possible. En effet, les frais de distribution, les difficultés du contrôle, le prix sont fonctions croissantes de la longueur du réseau.

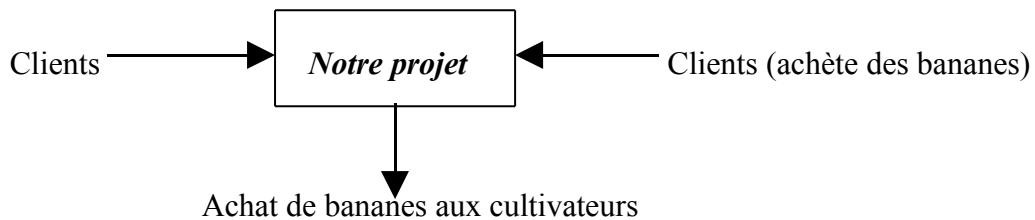
Pour notre projet, la distribution est l'ensemble des opérations ou des activités s'exerçant depuis l'entrée du produit, c'est-à-dire l'achat des bananes jusqu'à la livraison aux clients.

Sa fonction c'est de :

- assurer la présence permanente du produit au point de vente,

- limiter le stock roulant qui constitue une charge bloquante,
- réduire au minimum les frais qui grèvent le prix de revient.

Donc, nous utilisons la stratégie intensive pour toucher le maximum de clients. C'est un circuit de distribution directe.



4.0.4-Politique de communication et de promotion :

La communication concerne l'ensemble des actions permettant de faire connaître ce produit, ce service est l'image qu'elle veut donner à elle-même. L'objectif général de la communication est de créer les conditions favorables à l'achat des produits proposés par l'entreprise, c'est-à-dire les bananes vertes envers les cultivateurs. D'une manière générale, l'entreprise peut vendre un produit sans publicité mais jamais sans communication. Alors, il existe d'autre moyen de communication que la publicité proprement dite. On pourrait même dire que toutes les décisions et tous les aspects de l'activité des entreprises ont un certain contenu informatif et un rôle de communication.

Pour notre projet, la satisfaction des clients qui ont déjà visité le service forme une autre communication. C'est une publicité de bouche à oreille. Ces informations transmises ont bien souvent une grande influence sur les attitudes et les comportements du public du fait que leur source apparaît plus désintéressée et objective que l'entreprise elle-même. Tous ces actes peuvent être des véhicules de communication. La promotion est l'ensemble des efforts déployés d'une part pour organiser et pour conduire les campagnes de vente, d'autre part pour stimuler les achats du consommateur. Donc, la promotion a pour rôle de mettre en contact permanent, par le biais d'un canal, l'entreprise et sa clientèle en communiquant un message ; c'est l'information.

Pour la promotion, on emploie les moyens suivants :

- Réduction de prix à 10 % pour les produits de deuxième qualité
- Réduction de prix à 5 % pour les produits de première qualité

- Système de cadeaux c'est-à-dire cela consiste à offrir aux clients un autre produit comme le stylo, le briqué, et le porte-clé. Et, ces cadeaux portent le sigle du projet.

4.2-Stratégie marketing à suivre :

Pour notre projet, nous allons adopter deux types de stratégie ; à savoir :

- la stratégie push
- et la stratégie pull

Voyons tout d'abord la stratégie push.

4.2.1-La stratégie push :

La stratégie push consiste à faire pousser les produits (bananes) par les distributeurs ou des vendeurs vers les clients. Elle s'appuie essentiellement sur les avantages offerts aux distributeurs et aux vendeurs (marge élevée, commission, formation...).

Exemple : beaucoup de produits de grande consommation comme des bananes

Abordons maintenant la stratégie pull.

4.2.2-La stratégie pull :

La stratégie pull en contreire consiste à faire demander les produits par les consommateurs ou l'utilisateur. Les éléments moteurs principaux sont la politique de communication notamment la promotion. En principe, les stratégies pull sont plus avantageuses pour la collecte des bananes dans le district de Vavatenina, dans la mesure où elles donnent une plus grande indépendance vis-à-vis des distributeurs mais elles ne sont pas toujours applicables soit parce qu'elles exigent des gros moyens financiers soit parce que poussent certaine qualité des produits. Pour cela le consommateur fait une grande confiance aux distributeurs pour guider son choix.

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATIONS ET DES STRUCTURES FINANCIERES :

Section 1 : Les outils d'évaluation du projet :

1.1- Valeur actuelle nette :

1.1.1- Définition :

La valeur actualisée nette (VAN) est représentée par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé moins la somme des capitaux investis actualisés.

1.1.2- Formule :

$$\square \quad \boxed{VAN = \sum_{j=1}^n MBA(1+t)^j - c}$$

1.1.3- Interprétation :

La valeur actualisée nette peut être positive, nulle ou négative

Si $VAN = 0$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t ».

Si $VAN > 0$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure aux taux exigé « t ».

Si $VAN < 0$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

Le critère de la valeur actualisé nette comme critère de choix ne peut être reconnu que si les capitaux investis dans plusieurs projets sont identiques ou si les capitaux mis à la disposition de l'entreprise sont illimités, dans le cas contraire il faut utiliser un critère relatif comme le taux de rentabilité interne (TRI), ou l'indice de profitabilité (IP), ou le délai de récupération des capitaux investis (DRCI).

1.2- Taux de rentabilité interne :

1.2.1- Définition :

C'est le taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée VAN égale à zéro ou IP égale à 1.

1.2.2- Formule :

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

1.2.3- Interprétation :

Le taux de rentabilité interne peut être supérieur à t, égale à t ou inférieur à t.

Si $i > t$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t »

Si $i = t$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t »

Si $i < t$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t »

1.3- Indice de profitabilité :

1.3.1- Définition :

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et la somme des capitaux investis actualisés.

1.3.2- Formule :

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^n MBA (1+ t)^{-j}}{C}$$

1.3.3- Interprétation :

L'indice de profitabilité peut être supérieur à 1 ou égale à 1 ou inférieur à 1.

Si $IP > 1$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t »

Si $IP = 1$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t »

Si $IP < 1$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t »

1.4- Le délai de récupération des capitaux investis :

1.4.1- Définition :

Le délai de récupération des capitaux investis est représenté par le temps au bout duquel le cumul des marges brutes d'autofinancement est égal au montant du capital investi.

1.4.2- Formule :

$$\sum_{j=1}^n MBA (1 + i)^{-j} = C$$

1.4.3- Interprétation :

Les deux investissements celui qui est le moins risqué et celui qui présente le délai plus court.

Section 2 : Les critères d'évaluation du projet:

2.1- La pertinence :

Ce projet rapporte exactement pour la population de la région d'Analajirofo, et plus précisément au district de Vavatenina une évolution non seulement sur le plan social mais aussi sur le plan de l'économie de la région en général.

2.2- L'efficacité du projet :

Notre projet est efficace si on atteint les objectifs sans réduire les moyens utilisés. Donc, l'efficacité, ce qui produit l'effet attendu de la population dans la région d'exploitation du projet.

Alors, la cause de l'efficacité est cause véritable et unique d'un phénomène et la valeur est une grandeur périodique c'est à dire que la racine carrée de la moyenne des carrés des valeurs instantanées de cette grandeur durant une période prévue du projet.

2.3- L'efficience :

Notre projet est efficient si on atteint les objectifs avec la réduction des moyens utilisés c'est à dire qu'on minimise les matériels à utiliser mais la capacité de production ou rendement est performante. Donc, il y aura efficience si on aboutit à de bons résultats même en réduisant les moyens ou les matériels utilisés.

2.4- La durée de vie du projet :

Si le projet est rentable, nous pouvons élargir la durée d'exploitation et créer un autre investissement à d'autres choses. Mais, pour le moment, la durée prévue est de cinq ans à condition que ce projet soit rentable de façon efficace et efficiente au cours de l'exploitation.

2.5- L'impact du projet :

Si le projet est rentable, il y a des impacts non seulement au point de vue de la population mais aussi sur le plan économique et social de la région d'exploitation, et aussi dans notre pays en général.

Section 3 : Les structures financières :

3.1- Les ratios :

La lecture des ratios permet d'analyser d'une façon expressive la situation financière de l'entreprise, des activités de rendement de la société considérée, le choix à opérer du point de vue auquel on se place chez l'entreprise, le banquier, créancier.

3.1.1- Définition :

Sur le plan économique, le ratio est le rapport entre deux phénomènes financiers économique liés par une relation caractéristique.

Sur le plan entrepris, le ratio est le rapport expressif entre les données caractéristiques de la situation du potentiel de l'activité ou de rendement de la société.

3.1.2. Formule :

- *Ratio de financement permanent :*

$$RFP = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Actifs nets}}$$

- *Ration d'autonomie financière :*

$$RAF = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

- *Ratio de financement des immobilisations :*

$$FFI = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Immobilisations nettes}}$$

- *Ratio d'endettement à long terme :*

$$RELT = \frac{\text{Dettes à LMT}}{\text{Capitaux permanents}}$$

3.1.3- Interprétation :

Ce ratio de financement permanent doit être supérieur à 1, ce qui traduit l'existence de fonds de rotation. Donc, le ratio est satisfaisant.

Ce ratio d'autonomie financière indique dans quelle mesure l'entreprise travaille avec son fond propres et exprime le degré d'indépendance vis à vis des créanciers permanents, les banquiers.

Donc, si le ratio est supérieur à 0,50 cela veut dire que l'entreprise est indépendante financièrement de ce créancier et dispose d'une possibilité complémentaire de fonctionnement par emprunt.

Si le ratio de financement des immobilisations est supérieur à 1, cela veut dire que l'entreprise peut financer les immobilisations.

Pour le ratio d'endettement à long terme normalement ; si l'entreprise fonctionne de façon rentable, il n'y a plus de dettes à partir de la troisième année d'exploitation.

3.2- La rentabilité :

Pour avoir une rentabilité de projet, la rentabilité commerciale doit être supérieur à 10 % et le rendement de l'activité doit être aussi supérieur à 50 %.

Formules et interprétations :

a) **Rentabilité commerciale**

$$RC = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Interprétation :

Si ce rapport est supérieur à 10 %, l'activité est rentable.

b) **Rentabilité des capitaux investis** :

$$RCI = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Interprétation :

Si le rapport est supérieur à 10 %, les capitaux investis sont récupérés à la 2^{ème} année ou à la 3^{ème} année d'exploitation.

c) **Rentabilité de rendement propre** :

Capacité d'autofinancement

$$\text{RDRP} = \frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Interprétation :

Si ce rapport est supérieur à 20 %, l'activité est rentable et peut augmenter les capitaux investis à d'autres choses.

DEUXIEME PARTIE

CONDUITE DE PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE REALISATION

Dans ce chapitre, nous parlerons des ressources nécessaires à mettre en exergue telles que les ressources humaines et matérielles au sein du projet. Ensuite, nous allons étudier la caractéristique de l'approvisionnement du projet telle que le mode d'achat à adopter et le critère d'évaluation de stocks à suivre.

Voyons tout d'abord les ressources à mettre en œuvre.

Section 1 : Les ressources à mettre en œuvre :

Pour atteindre les objectifs, nous avons besoin des moyens notamment sur le plan humain et matériel. Pour cela, il est indispensable de faire un recrutement au sein de l'établissement puis on investira sur les matériels.

1.1-Ressources humaines :

Dans notre cas, nous allons mettre en place en premier lieu les ressources humaines, c'est-à-dire que le responsable recruterá les personnels nécessaires à chaque poste de travail au sein du projet avec une meilleure condition de coût et de qualité. Au niveau de chaque poste de travail, il est nécessaire de placer les employés dans les conditions favorables à un travail efficace et fiable, d'atteindre un maximum de service en vue de récupérer de façon optimale les montants des capitaux investis, de concevoir le poste de travail de manière à éviter tout gaspillage de temps et d'équipement.

Pour cela, les personnels se composent d'un gérant propriétaire, d'un responsable administratif et comptable, d'un responsable d'achat et de vente, d'un commercial, d'ouvriers, et d'un gardien.

Donc, nous allons citer ci-dessous le profil exigé pour le recrutement au sein du projet et aussi les qualités du gérant propriétaire.

Gérant :

- Avoir un diplôme de maîtrise en gestion ou agronomie ou équivalent au minimum,
- Avoir des connaissances en matière de collecte,
- Maîtrise de l'outil informatique,

- 2ans d'expérience dans un poste similaire,
- Sens de l'organisation et de leadership,
- Méthodique.

Responsable administratif et comptable :

- Avoir un diplôme de bacc+ 3 en gestion (option : finances et comptabilité),
- 3ans d'expérience au minimum,
- Maîtrise parfaite de l'outil informatique,
- Maîtrise des logiciels sages SAARI, ou ciel compta,
- Avoir un sens de l'organisation
- Dynamique.

Responsable d'achat et vente :

- Avoir un diplôme de bacc + 2 au minimum, section commerciale,
- 4ans d'expérience dans un poste similaire,
- Sens de négociation,
- Avoir un sens de responsabilité et d'organisation.

Commercial :

- Avoir un diplôme de bacc+2, section commerciale,
- 2 ans d'expérience dans un poste similaire,
- Avoir une capacité de négociation,
- Dynamique.

Gardien :

- Avoir un diplôme de CEPE au minimum,
- 4ans d'expérience dans un poste similaire,
- Connaissance en arts martiaux sera un atout,
- Dynamique, Honnête.

1.2-Ressources matérielles :

Après le recrutement, nous avons besoin aussi des matériels nécessaires pour avoir le bon fonctionnement du projet. Donc, nous allons donner ci-après la liste des matériels importants pour le projet.

Matériels et mobiliers de bureau :

- Table de bureau : 03
- Table ordinateur : 01
- Armoire : 01
- Chaises : 06
- Chaises de visiteur : 02
- Machine à calculer : 02

Matériels informatiques :

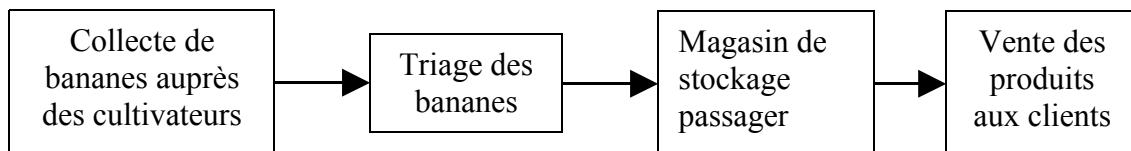
- Ordinateur : 01
- Imprimante : 01
- Onduleur : 01
- Perforateur : 01

Matériels et équipements :

- Sobika : 08
- Brouette : 02
- Balance bascule : 01
- Balance Roberval : 01

Section 2 : La caractéristique de l'approvisionnement :

Pour notre projet, la technique de l'approvisionnement consiste à réaliser une série d'opération qui permet de disposer un stock compatible au besoin des clients. Donc, la fonction de l'approvisionnement comporte deux activités, en l'occurrence l'achat et la gestion de stock en magasin. Alors, le schéma ci-dessous nous présente le processus de l'achat jusqu'à la vente des produits.



2.1-Le mode d'achat à adopter :

L'achat de bananes vertes est effectué auprès des cultivateurs dans le district de Vavatenina. Cet achat se fait de façon journalière sauf le dimanche. Pour cela, la stratégie est de choisir un cultivateur ou un fournisseur pour avoir une relation privilégiée, et aussi de meilleur prix grâce à la fidélité. En plus, nous choisissons un cultivateur ou un fournisseur en fonction de la localité pour éviter les difficultés en cas de pénurie de bananes et gardons aussi la qualité car le bas prix ne doit pas être l'unique critère de choix mais l'essentiel c'est la qualité des bananes.

2.2-Le critère d'évaluation de stock à choisir :

Pour notre projet, le critère d'évaluation de stock à choisir est le FIFO (First In First Out) car les bananes vertes sont des matières non périsposables. Donc, pour notre projet, il vaut mieux appliquer le FIFO, c'est-à-dire que les bananes aux premières entrées partent en premières sorties où on utilise en priorité les stocks anciens pour que les clients puissent avoir une meilleure qualité.

CHAPITRE II : LA CAPACITE DE COLLECTE ENVISAGEE

Dans ce chapitre, nous allons mettre en place les différents facteurs de collecte envisagée, les dépenses en achat de matières premières, c'est-à-dire les prévisions d'achats au cours des cinq années d'activités du projet. Et enfin, nous essayons de donner les prévisions de ventes pendant cinq années d'exploitations.

Voyons tout d'abord les différents facteurs de réalisation à mettre en œuvre.

Section 1 : Les différents facteurs de réalisation :

Pour notre projet, il est nécessaire de mettre en place les facteurs de réalisation fiable pour satisfaire le besoin des clients et de la population dans la région d'exploitation et aussi d'avoir une activité rentable et efficace.

Voyons tout d'abord les différents facteurs à mettre en place.

1.1-Les différents facteurs à mettre en œuvre :

Dans notre cas, il y a deux facteurs de réalisation, à savoir :

- Les facteurs humains,
- Et les facteurs matériels.

❖ Facteurs humains :

Ce sont l'ensemble du personnel du projet, c'est-à-dire le gérant propriétaire, le responsable administratif et comptable, le responsable d'achat et de vente, le commercial, les ouvriers, et le gardien.

❖ Facteurs matériels :

Ce sont l'ensemble des matériels et mobilier de bureau, les matériels et équipements, les matériels informatiques du projet.

1.2-Les productions envisagées :

Pour notre projet, les productions envisagées sont la collecte et la commercialisation de bananes dans le district de Vavatenina, région d'Analajirofo. Pour cela, le prix des bananes varie selon la qualité des produits envers les cultivateurs, de même pour les clients.

Abordons maintenant les dépenses en matières premières du projet.

Section 2 : Les dépenses en matières premières :

2.1-Les dépenses sur chaque unité de réalisation :

Ces dépenses varient selon la qualité de la matière première à acheter auprès des cultivateurs, c'est-à-dire que les bananes de première qualité sont achetés à Ar 7,00 et celles de la deuxième qualité sont de Ar 5,00 à Ar 6,00. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les dépenses sur chaque unité de réalisation en matière première du projet.

Tableau N°05 : Dépenses sur chaque unité de réalisation :

Désignation	U	Quantité	Montant (en Ariary)
Bananes de première qualité	kg	01	7,00
Bananes de deuxième qualité	kg	01	5,00 à 6,00

Donc, pour faciliter le calcul, nous prendrons un prix d'achat moyen de Ar 6,00 auprès des cultivateurs.

2.2-Prévision d'achat :

En principe, l'achat se fait par jour auprès des cultivateurs pour assurer le ravitaillement des clients. Pour cela, le projet collecte jusqu'à 10tonnes par jour dans le district de Vavatenina.

2.2.1-Achat prévisionnel pour la première année :

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les dépenses sur achat des bananes vertes au cours de la première année d'exploitation du projet.

Tableau N°06 : Achat prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Bananes	kg	3.120.000	6,00	18.720.000,00
TOTAL				18.720.000,00

D'après ce tableau, nous constatons que l'achat prévisionnel pour l'année 1 s'élève à Ar18.720.000,00.

2.2.2-Achat prévisionnel sur cinq ans :

Tableau N°07 : Achats prévisionnels sur 5 ans : (en ariary)

Année 2 :

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en ariary)
Bananes	kg	3.420.000	6,00	20.520.000,00
TOTAL				20.520.000,00

Année 3 :

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en ariary)
Bananes	kg	3.900.000	6,00	23.400.000,00
TOTAL				23.400.000,00

Année 4 :

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en ariary)
Bananes	kg	4.620.000	6,00	27.720.000,00
TOTAL				27.720.000,00

Année 5 :

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en ariary)
Bananes	kg	5.000.000	6,00	30.000.000,00

TOTAL				30.000.000,00
--------------	--	--	--	----------------------

D'après ces tableaux, nous constatons que les quantités à acheter auprès des cultivateurs ne cessent d'augmenter à partir de la deuxième année jusqu'à la cinquième année d'exploitation. Et nous avons aussi remarqué que cette augmentation est environ de Ar 3.000.000,00 par an. Cela explique que le besoin des clients n'arrête pas de s'accroître aussi.

Section 3 : Prévision de vente :

Dans notre cas, le chiffre d'affaire dépend de la quantité produite et cette dernière correspond aux quantités à acheter au cours des cinq années d'activités. Cela veut dire qu'il y a une dépendance entre le chiffre d'affaires et les quantités à acheter. Donc, nous allons voir successivement ci-après la quantité produite prévisionnelle et le chiffre d'affaire correspondant.

3.1-La quantité produite prévisionnelle :

Pour connaître le chiffre d'affaire du projet, il est nécessaire d'estimer ci-dessous la prévision de vente au cours de la première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation.

3.1.1-Prévision de vente pour la première année :

Pour notre projet, la quantité produite est égale à l'achat prévisionnel car les bananes achetées auprès des cultivateurs se vendent directement auprès des clients. Donc, la quantité produite pour l'année 1 est égale à la quantité achetée pour l'année 1 qui s'élève à 3.120.000kg.

0.0.1-Prévision de vente sur cinq ans :

Nous allons présenter dans le tableau ci-après la prévision de vente sur cinq ans du projet.

Tableau N°08 : Les prévisions des ventes sur 5ans : (en kilogramme)

Désignation	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Bananes	3.420.000	3.900.000	4.620.000	5.000.000
TOTAL	3.420.000	3.900.000	4.620.000	5.000.000

A l'égard de ce tableau, nous avons constaté que la quantité produite ne cesse d'augmenter à partir de la deuxième année jusqu'à la cinquième année. Et nous avons remarqué aussi que cette augmentation varie entre 400.000kg et 500.000kg.

Abordons maintenant le chiffre d'affaires prévisionnel du projet.

3.2-Le chiffre d'affaire prévisionnelle :

3.2.1-Le chiffre d'affaire prévisionnelle pour la première année :

Tableau N°09 : Le chiffre d'affaire prévisionnel pour l'année 1 : (en ariary)

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en ariary)
Bananes	kg	3.120.000	150,00	468.000.000,00
TOTAL				468.000.000,00

D'après ce tableau, on constate que le chiffre d'affaire annuel s'élève à Ar468.000.000,00 pour l'année 1.

3.2.2-Chiffre d'affaires prévisionnelles sur 5ans :

Tableau N°10 : Chiffres d'affaire prévisionnelle sur 5ans : (en ariary)

Année 2 :

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en ariary)
Bananes	kg	3.420.000	150,00	513.000.000,00
TOTAL				513.000.000,00

D'après ce tableau, nous avons constaté que le chiffre d'affaires s'élève à Ar513.000.000,00 pour l'année 2.

Année 3 : (en ariary)

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en ariary)
Bananes	kg	3.900.000	150,00	585.000.000,00
TOTAL				585.000.000,00

Vu ce tableau, nous avons constaté que le chiffre d'affaires s'élève à Ar 585.000.000,00 pour l'année 3. Cela explique qu'il y a une augmentation de Ar 72.000.000,00 par rapport à l'année 2.

Année 4 : (en ariary)

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en ariary)
Bananes	kg	4.620.000	150,00	693.000.000,00
TOTAL				693.000.000,00

D'après ce tableau, nous avons constaté que le chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter et s'élève à Ar 693.000.000,00 pour l'année 4. Cela veut dire qu'il y a une augmentation de Ar108.000.000,00 par rapport à l'année 3.

Année 5 : (en ariary)

Désignation	U	Quantité	P.U	Montant (en ariary)
Bananes	kg	5.000.000	150,00	750.000.000,00
TOTAL				750.000.000,00

A l'égard de ce tableau, nous avons constaté que le chiffre d'affaires s'élève à Ar750.000.000,00 pour l'année 5. Cela explique que le chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités et cette augmentation est de Ar 57.000.000,00.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE :

Dans ce chapitre, nous allons étudier ci-dessous l'organisation envisagée notamment la fonction, l'organigramme choisi et la description des tâches principales de chaque poste de travail du projet.

Voyons tout d'abord l'organisation envisagée.

Section 1 : Structure organisationnelle :

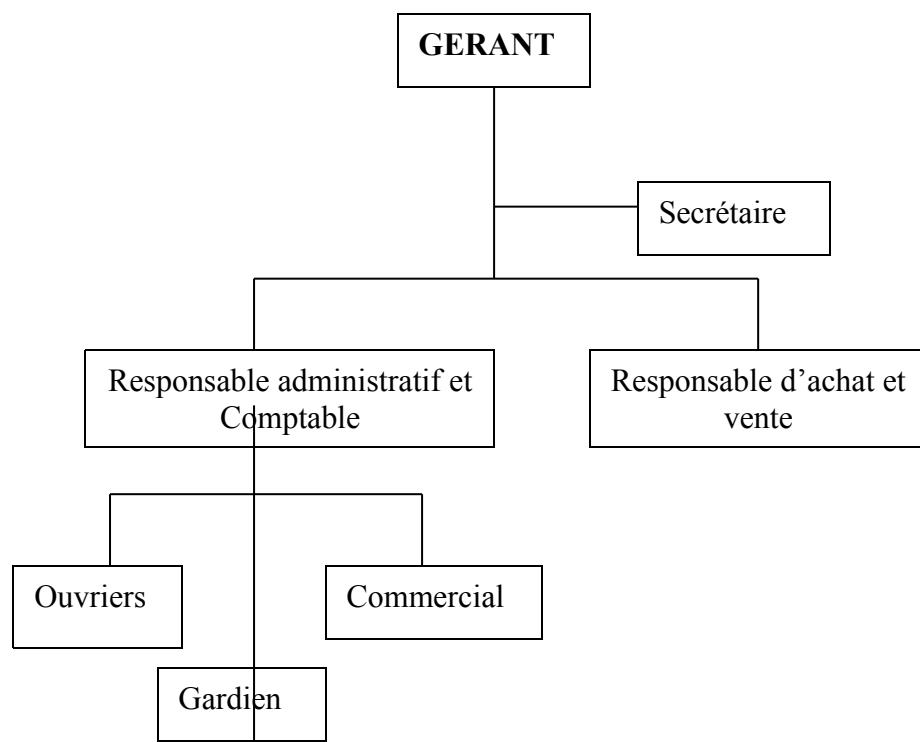
Pour notre projet, l'objectif primordial est de développer le secteur de l'agriculture dans le milieu rural dans le district de Vavatenina. Donc, nous choisissons comme organigramme celui d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et le suivi du personnel. Alors, nous allons donner ci-dessous la fonction de cette organisation et l'organigramme choisi.

1.1-Le Rôle :

L'organigramme permet au responsable de connaître exactement la structure de l'entreprise et s'il a été élaboré avec soin, nous avons effectivement une image précise des différents services du projet et des liens organiques afin d'éviter les conflits d'autorité entre les personnels, d'identifier les responsabilités des personnels, et de constater les anomalies de l'organisation.

1.2-Organigramme choisi :

Pour notre projet, nous choisissons un organigramme d'une entreprise individuelle pour faciliter la gestion des ressources humaines et le contrôle à chaque poste de travail. Donc, nous allons présenter ci-dessous la structure organisationnelle du projet.



Section 2 : La description des tâches principales de chaque responsable :

Pour notre projet, le personnel est composé de :

- un gérant propriétaire,
- un responsable administratif et comptable,
- un responsable d'achat et vente,
- un commercial,
- des ouvriers
- un gardien.

2.1-La direction

- ***Le gérant*** : il se trouve à la tête de l'organisation de l'entreprise, c'est-à-dire qu'il dirige l'ensemble du projet. Ses fonctions principales consistent à assurer la bonne marche du projet, à prendre des décisions en cas de difficulté ou de besoin de l'entreprise.
- ***Le secrétaire*** : il assure le classement des dossiers et la bonne circulation des informations.

2.2-Service administratif et comptable :

- ***Responsable administratif et comptable*** :

Il assure :

- la gestion administrative et financière du projet,
- la relation avec l'administration,

- les opérations comptables,
- la déclaration fiscale, et la relation avec l'administration.

- ***Commerciale*** :

Elle garantit :

- la commercialisation des produits,
- la négociation avec les clients,
- la recherche des clients.

- ***Ouvriers*** :

Ils assurent le conditionnement des bananes collectées auprès des cultivateurs et le transport de ces bananes jusqu'au siège du projet.

- ***Gardien*** : garantit la sécurité des matériels et de l'établissement. Il assure aussi le nettoyage de l'entourage de l'entreprise et sera en charge du service de jardinage c'est-à-dire qu'il assure que la beauté du jardin sera conservée pour captiver les clients.

2.3-Service d'achat et vente :

- ***Responsable d'achat et vente*** :

Il assure :

- l'achat des bananes auprès des cultivateurs,
- la politique d'achat et de vente,
- la qualité des produits.

Section 3 : Chronogramme :

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

Rubriques	A n-1												A ₁	A ₅
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
1- Montage du projet														
2- Constitution des dossiers														
3- Recherche de financement														
4- Constructions (bureau et hangar)														
5- Achat des matériaux														
6- Installation														
7- Recrutement														
8- Début d'activité														
9- Fin prévue d'activité														

D'après ce tableau, nous avons constaté que le montage du projet a été effectué pendant trois (3) mois pour l'année N-1, c'est-à-dire qu'au mois de Janvier jusqu'au mois de Mars. Et nous avons remarqué que l'achat des matériaux, l'installation, le recrutement et la constitution des dossiers ont pris chacun un mois.

TROIXIEME PARTIE

ETUDE FINANCIERE DU PROJET

CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION :

Pour ce projet, nous avons besoin de financement pour acheter des matériels et équipements nécessaires du projet. Donc, il est indispensable de présenter le coût d'investissements et les comptes de gestion, le tableau d'amortissement, le plan de financement, et le tableau de remboursement des dettes avec les comptes de gestion du projet. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord le coût des investissements.

Section 1 : Le coût des investissements :

1.1-Immobilisation :

L'immobilisation comprendra les infrastructures, les matériels et mobiliers de bureau, les matériels informatiques, le matériel de transport, les matériels et équipements, l'agencement et l'installation.

Voyons tout d'abord les infrastructures envisagées.

1.1.1-Infrastructure :

C'est la construction de deux bâtiments dont l'un sera destiné pour le bureau et l'autre pour hangar, c'est-à-dire le magasin de stockage temporaire des bananes. La durée d'exécution des travaux est de 4 mois. Cette somme se répartit sur les grands travaux du projet comme le terrassement, l'infrastructure, les charpentes, les menuiseries et les peintures. Donc, le tableau ci-après nous présente le coût des travaux à réaliser.

Tableau N°11 : Coût des constructions :

Rubriques	Montant (en Ariary)
Terrassement	200.000,00
Infrastructure	10.000.000,00
Charpente	2.000.000,00
Menuiserie	1.200.000,00
Peinture	600.000,00
Total des constructions	13.000.000,00

D'après ce tableau, nous constatons que le coût total des constructions s'élève à **Ar13.000.000,00** et nous avons remarqué que le coût d'infrastructure constitue environ 76,92 % du coût total des constructions.

1.1.2-Matériels et mobiliers de bureau et outillages:

- Matériels et mobiliers de bureau :**

Ils comprendront les tables de bureau, les tables pour ordinateurs, les chaises de bureau, la machine à calculer et l'armoire. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les coûts de ces matériels.

Tableau N°12 : Matériels et mobiliers de bureau (en Ariary)

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant
Table de bureau	01	20.000,00	20.000,00	02	20.000,00	40.000,00
Table des Ordinateurs	-	-	-	01	60.000,00	60.000,00
Chaises	03	10.000,00	30.000,00	-	-	-
Machine à calculer	01	10.000,00	10.000,00	-	-	-
Armoire	-	-	-	01	80.000,00	80.000,00
Chaise de visiteur	02	3.000,00	6.000,00	03	3.000,00	9.000,00
TOTAL	-	-	66.000,00	-	-	189.000,00

Ce tableau nous présente que le coût des matériels et mobiliers de bureau déjà acquis s'élèvent à Ar 66.000,00 et celui des restes à acquérir à Ar 189.000,00.

Cela veut dire que le coût des matériels déjà acquis est l'équivalent du tiers des matériels à acquérir.

- Outilages :**

Tableau N°12 : Matériels et outillages :

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant
Sobika	08	2.000,00	16.000,00	-	-	-
Brouette	01	40.000,00	40.000,00	01	40.000,00	40.000,00
Balance bascule	-	-	-	01	600.000,00	600.000,00
Balance Roberval	01	3.000,00	3.000,00	-	-	-
TOTAL	-	-	59.000,00	-	-	640.000,00

Vu ce tableau, nous constatons que les matériels et outillages déjà acquis coûtent à Ar59.000,00 et à acquérir valent Ar 640.000,00. Donc, le coût total des matériels et outillages s'élève à Ar 699.000,00.

1.1.3-Matériels informatiques :

Elles sont composées d'un ordinateur, d'une imprimante, d'un onduleur, d'une machine photocopieuse, et d'un perforateur.

Tableau N°13 : Coût des matériels informatiques : (en Ariary)

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant
Ordinateur	-	-	-	01	700.000,00	700.000,00
Imprimante	-	-	-	01	200.000,00	200.000,00
Onduleur	-	-	-	01	140.000,00	140.000,00
Perforateur	-	-	-	01	9.000,00	9.000,00
TOTAL	-	-	-	-	-	1.049.000,00

Ces matériels sont réservés pour le service administratif et comptable du projet en vue de suivre la norme pour la comptabilité de la société.

1.1.4-Matériel de transport :

Pour faire la collecte de bananes dans le district de Vavatenina, il est nécessaire d'acheter une 404 bâchée même en état d'occasion pour éviter la location. Cette voiture coûte Ar6.000.000,00.

1.1.5-Agencement et installation :

Ce sont les travaux complémentaires afférents à la construction des nouveaux bâtiments pour le bureau et le magasin de stockage des bananes. Et le coût total de l'installation électrique s'élève à Ar 200.000,00.

Le coût de terrain s'élève à Ar 3.000.000,00.

1.1.6-Récapitulation des immobilisations et investissement :

Tableau N°14 : Récapitulation des immobilisations et investissement : (en Ariary)

Rubriques	Déjà acquis	A acquérir	TOTAL
Frais d'établissement	200.000,00	-	200.000,00
Terrain	3.000.000,00	-	3.000.000,00
Construction	-	13.000.000,00	13.000.000,00
Matériel et mobilier de bureau	66.000,00	189.000,00	255.000,00
Matériels informatiques		1.049.000,00	1.049.000,00
Matériel et outillage	59.000,00	640.000,00	699.000,00
Matériel de transport		6.000.000,00	6.000.000,00
Aménagement et installation	200.000,00	-	200.000,00
Fonds de roulement	500.000,00	-	500.000,00
Imprévus	-	400.000,00	400.000,00
TOTAL	4.025.000,00	21.278.000,00	25.303.000,00

Ce tableau nous présente le total des matériels déjà acquis et les matériels à acquérir. Pour cela, nous avons remarqué que le coût des matériels déjà acquis correspond au cinquième du coût des matériels à acquérir.

1.2-Les charges :

Pour notre projet, les charges comprendront les charges sur salaire et les autres charges.

Voyons tout d'abord les charges sur salaire.

1.2.1-Les salaires du personnel :

Ce sont les charges du personnel qui participe directement aux services comme l'IRSA, CNAPS (Caisse Nationale des Prévoyances Sociales), et OSIE (Organisation Sanitaire Inter Entreprise). Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la répartition des charges sur salaire du personnel du projet.

Tableau N° 15 : Charges sur salaire : (en Ariary)

Fonctions	Effectif	Salaire mensuel	Charges salariales		Charges patronales		IRSA	Net à payer
			Cnaps	Osie	Cnaps	Osie		
Gérant	1	140.000	-	-	15.600	7.000	9.000	108.400
RAF	1	120.000	1.200	1.200	-	-	7.280	110.320
RAV	1	120.000	1.200	1.200	-	-	7.280	110.320
Commercial	1	100.000	1.000	1.000	-	-	5.700	92.200
Ouvriers	02	100.000	1.000	1.000	-	-	5.700	92.200
Gardien	1	40.000	400	400	-	-	2.050	37.150
TOTAL	07	620.000	4.800	4.800	15.600	7.000	37.010	550.590

A l'égard de ce tableau, nous constatons que les charges patronales s'élèvent à 22.600,00Ariary et les charges sur salaire du personnel sont de Ar 9.600,00 au total. Et nous avons remarqué aussi que le salaire du personnel se monte à Ar 550.590,00 par mois et l'impôt sur le revenu salarial assimilé s'élève à Ar 37.010,00. Cette somme est à payer auprès du service des impôts dans le district de Vavatenina avant le 15 du mois suivant.

Tableau N°16 : Prévision de salaire du personnel sur 5ans : (en Ariary)

Fonctions	Effectif	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	1.300.800	1.300.800	1.400.000	1.500.000	1.520.000
RAF	1	1.323.840	1.323.840	1.440.000	1.520.000	1.540.000
RAV	1	1.323.840	1.323.840	1.440.000	1.520.000	1.540.000
Commercial	1	1.106.400	1.106.400	1.200.000	1.300.000	1.320.000
Ouvriers	02	1.106.400	1.106.400	1.200.000	1.300.000	1.320.000
Gardien	1	445.800	445.800	500.000	600.000	620.000
TOTAL	07	6.607.080	6.607.080	7.180.000	7.740.000	7.860.000

Ce tableau nous présente que le salaire du personnel ne change pas à la deuxième année d'exploitation et nous avons remarqué que ce salaire ne cesse d'augmenter à partir de la troisième année jusqu'à la cinquième année. On peut citer par exemple qu'à la troisième année, il y a une augmentation de Ar 572.920,00. Cela veut dire qu'il y a aussi une augmentation du chiffre d'affaires.

Abordons maintenant les autres charges.

1.2.2-Les autres charges :

Ce sont les charges indirectes qui ne peuvent affecter directement le coût d'un service comme l'électricité, publicité, réparation des matériels, l'impôt, petit outillage. Le tableau ci-après nous montre les dépenses mensuelles en autres charges.

Tableau N°17 : Autres charges (en millier d'ariary)

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Eau et électricité	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240

Fourniture bureau	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Publicité	25	25	25										75
Carburant	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Outillage	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Entretien matériel	80			80			80			80			320
Taxes	150												150
TOTAL	501	271	271	326	246	246	326	246	246	326	246	246	3.497

D'après ce tableau, on constate qu'au mois de janvier, les charges s'élèvent jusqu'à Ar 501.000,00 car au moment de création, le propriétaire est obligé de payer les taxes. Pour les mois suivants, ces charges sont autour de Ar 271.000,00 par mois. Dans le tableau ci-après, nous allons montrer l'évolution de ces autres charges au cours des cinq années d'activités.

Tableau N°18 : Prévision des autres charges sur 5ans : (en millier d'ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Eau et électricité	240	250	260	270	280
Fourniture de bureau	192	200	210	220	230
Publicité	75	80	90	100	110
Carburant	2.400	2.500	2.600	2.700	2.800
Outillage	120	130	140	150	160
Entretien des matériels	320	340	350	360	370
Taxes	150	160	170	180	190
TOTAL	3.497	3.660	3.820	3.980	4.140

Vu ce tableau, nous avons remarqué que les autres charges ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Cette augmentation est autour de Ar 160.000,00 par an.

Section 2 : Tableau d'amortissement :

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

Alors, nous utilisons la méthode d'amortissement linéaire pour tous les matériels et nous présentons dans le tableau ci-après la constitution des amortissements du projet au cours des cinq années des activités.

D'où, pour la détermination de la durée d'utilisation de ces matériels, nous appliquons la formule suivante :

$$\boxed{\text{Durée} = \frac{100}{taux}}$$

Tableau N°19 : Tableau des amortissements : (en ariary)

Rubriques	Durées	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais d'établissement	3	66.666,00	66.667,00	66.667,00	-	-
Constructions	10	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00
Mat et mob de bureau	5	51.000,00	51.000,00	51.000,00	51.000,00	51.000,00
Mat informatiques	4	262.250,00	262.250,00	262.250,00	262.250,00	-
Matériel de transport	5	1.200.000,00	1.200.000,00	1.200.000,00	1.200.000,00	1.200.000,00
Mat et outillages	5	139.800,00	139.800,00	139.800,00	139.800,00	139.800,00
A. et installation	10	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
TOTAL		3.039.716,00	3.039.717,00	3.039.717,00	2.973.050,00	2.710.800,00

D'après ce tableau, nous constatons que les amortissements ne changent pas au cours de trois premières années et s'élèvent à Ar 3.039.716,00. Et, nous avons remarqué que le frais d'établissement sera amorti à la troisième année d'exploitation du projet et le matériel informatique à la quatrième année d'activités.

Donc, il est indispensable d'acheter de nouveaux matériels informatiques pour avoir un maximum de résultat pour le projet ou bien pour avoir des activités rentables.

Section 3 : Plan de financement :

Pour notre projet, le plan de financement a pour but de faire apparaître les variations des ressources financières de l'entreprise au cours d'un exercice ou des exercices et les emplois qui en ont été fait. Donc, pour avoir plus de détails, nous présentons dans le tableau ci-après les variations de fonds de roulement à partir des variations des ressources et des emplois de l'entreprise. Comme ressources, ce sont l'apport en capital, l'autofinancement, les amortissements, l'emprunt à long et à moyen terme à la Banque BOA (Bank Of Africa). Et, les emplois sont les immobilisations sauf le fonds de roulement et les imprévus et le remboursement de capital investi.

Alors, le tableau ci-dessous nous montre les variations des ressources et des emplois du projet.

Tableau N°20 : Tableau de financement (en ariary)

Rubriques	Montant	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Apport en capital	4.025.000,00					
Résultat	-	6.100.000,00	6.208.000,00	7.224.400,00	7.400.000,00	8.240.000,00
Amortissements	-	3.039.716,00	3.039.717,00	3.039.717,00	2.973.050,00	2.710.800,00
Emprunt à long et à moyen terme BOA	21.278.000,00					
A- TOTAL DES RESSOURCES	25.303.000,00	9.139.716,00	9.247.717,00	10.264.117,00	10.373.050,00	10.950.800,00
Immobilisations corporelles	24.403.000,00	-	-	-	-	-
Distributions (remboursement)	-	8.936.760,00	8.000.528,00	7.064.296,00	6.128.064,00	5.191.832,00
B- TOTAL DES EMPLOIES	24.403.000,00	8.936.760,00	8.000.528,00	7.064.296,00	6.128.064,00	5.191.832,00
C- Variations de fonds de roulement (A-B)	900.000,00	202.956,00	1.247.189,00	3.199.821,00	4.244.986,00	5.758.968,00
D- Variations de BFR	-	-	-	-	-	-
E- Variations de trésorerie (C-D)	900.000,00	202.956,00	1.247.189,00	3.199.821,00	4.244.986,00	5.758.968,00
F- Cumul de trésorerie (E+F...)	900.000,00	1.102.956,00	2.350.145,00	5.549.966,00	9.794.952,00	15.553.920,00

D'après ce tableau, nous constatons que la tenue de la trésorerie est de **Ar 900.000,00** au début de l'exploitation. Cette somme ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités du projet. Cela veut dire que nous pourrons renouveler les matériels amortis à la cinquième année d'activités.

Section 4 : Tableau de remboursement des dettes :

Pour notre projet, le montant total des investissements est de Ar 25.303.000,00 qui se repartit d'apport en capital de Ar 4.025.000,00 et à financer de Ar 21.278.000,00. Cela veut dire que nous avons encore besoin de Ar 21.278.000,00 auprès des institutions financières. Pour cela, nous choisissons la banque **BOA** avec un taux d'emprunt de **22%** remboursable au cours des 5ans et le remboursement devrait se faire chaque année c'est-à-dire que le projet rembourse annuellement Ar 4.255.600,00 avec les intérêts y afférent.

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

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

On donne : a : annuité

C : montant de l'emprunt 21.278.000,00 ariary

i : taux de capitalisation **22%**

n : la durée de récupération des capitaux investis **5ans**

Tableau N°21 : Tableau de remboursement des dettes : (en ariary)

Années	Capital (début) (1)	Intérêts C x i (2)	Amortissements C/n (3)	Annuité C/n + Ci (4)	Capital (fin) (1)-(3)
1	21.278.000,00	4.681.160,00	4.255.600,00	8.936.760,00	17.022.400,00
2	17.022.400,00	3.744.928,00	4.255.600,00	8.000.528,00	12.766.800,00
3	12.766.800,00	2.808.696,00	4.255.600,00	7.064.296,00	8.511.200,00
4	8.511.200,00	1.872.464,00	4.255.600,00	6.128.064,00	4.255.600,00
5	4.255.600,00	936.232,00	4.255.600,00	5.191.832,00	0
TOTAL		14.043.480,00	21.278.000,00	35.321.480,00	

Ce tableau nous montre le montant à payer par an avec les intérêts y afférents et nous remarquons que les emprunts sont payés totalement au bout de 5ans.

Section 5 : Les comptes de gestion :

Pour notre projet, les comptes de gestions sont composés des classes 6 et de 7. Pour cela, la classe 6 regroupe toutes les charges liées à l'exploitation du projet et la classe 7 rassemble toutes les ventes à effectuer au cours des cinq années d'activités. Donc, les comptes de gestion appartiennent au compte de résultat d'une entreprise. Alors, les charges sont constituées par des opérations commerciales dont le but est de faire augmenter la perte de la Société et de faire aussi apparaître les différentes charges dans la classe 6, comme les charges sur achat, sur exploitation, financières et exceptionnelles. En revanche, les produits sont constitués par des opérations commerciales aussi.

Toutefois, le but est de faire accroître le résultat de la Société c'est-à-dire le bénéfice de l'entreprise. D'où, les objectifs principaux de notre projet consistent à accroître le crédit de gestion et à diminuer le débit de ce compte. Et entre la colonne des produits et la colonne des charges, dégage le résultat net après impôts sur le bénéfice de la Société.

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE

Dans ce chapitre, nous allons analyser et étudier successivement le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité, le plan de la trésorerie annuelle du projet, le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion, et enfin le bilan prévisionnel de ce projet.

Voyons tout d'abord le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité du projet.

Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité :

Pour notre projet, le compte de résultat permet de connaître la performance de la Société. Donc, à partir de ce compte, le responsable peut faire une prévision ou un budget pour les exercices suivants notamment sur l'établissement de budget et le diagnostic financier au sein de la Société. Pour ce faire, nous allons voir en premier lieu le compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle du projet puis les structures financières et enfin, la rentabilité des activités envisagées.

Tableau n°22 : Trésorerie mensuelle prévisionnelle : (en millier d'ariary)

Rubriques	Total	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Vente	468.000	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000	39.000
Apport	4.025	4.025											
Emprunt	21.278	21.278											
T. E	493.303	64.303	39.000										
Achat. MP	18.720	1.560	1.560	1.560	1.560	1.560	1.560	1.560	1.560	1.560	1.560	1.560	1.560
E.elect	240	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
FDB	192	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Publicité	75	25	25	25									
Carburant	2.400	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Outillage	120	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
E.Matériels	320	80			80			80			80		
Taxes	150	150											
Salaire pers	6.607,08	550,59	550,59	550,59	550,59	550,59	550,59	550,59	550,59	550,59	550,59	550,59	550,59
CH. patronales	271,20			67,80			67,80			67,80			67,80
Investissements	24.403	24.403											
CH. Financières	4.681,16												4.681,16
Remboursement	8.936,76												8.936,76
CH. Except°	423.253,844												423.253,844
Impôts	1.830												1.830
T. DEC	492.200,044	27.014,59	2.381,59	2.449,39	2.436,59	2.356,59	2.424,39	2.436,59	2.356,59	2.424,39	2.436,59	2.356,59	440.880,154
Solde du mois	1.102,956	37.288,41	36.618,41	36.550,61	36.563,41	36.643,41	36.575,61	36.563,41	36.643,41	36.575,61	36.563,41	36.643,41	(285.345,81)
Solde cumul		37.288,41	73.906,82	110.457,4	147.020,8	183.664,3	220.239,8	256.803,3	293.446,6	330.022,3	366.585,6	439.777,198	1.102,956

1.2-Les ratios :

Pour connaître l'autonomie financière du projet, nous allons calculer ci-après les différents ratios. Donc, avant de calculer ces ratios, il est indispensable de citer les formules correspondantes :

$$\text{Indépendance financière} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

$$\text{Financement des immobilisations} = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Immobilisations nettes}}$$

$$\text{Endettement} = \frac{\text{Dettes à LMT}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Alors, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les résultats de ces ratios suivant les formules ci-dessus.

Tableau n°23 : Calcul des ratios :

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année5
Autonomie financière	0,25	0,67	0,77	0,83	0,88
Financement des immobilisations	1,94	1,40	2,21	3,57	6,42
Endettement	0,75	0,33	0,23	0,17	0,12

Vu ce tableau, nous constatons que le projet est indépendant de ses créanciers sur le plan financier et peut disposer de disponibilité de fonctionnement par emprunt car les ratios sont toujours supérieurs à 0,50 à partir de la deuxième année d'activités.

Et nous avons remarqué que l'endettement est déjà payé à l'année 1. Cela veut dire que notre projet est rentable et viable à long terme et a d'autonomie financière.

1.3-La rentabilité :

Avant de calculer la rentabilité du projet, nous donnons tout d'abord les formules suivantes :

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

$$\text{Rendement des capitaux investis} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux permanents}}$$

$$\text{Taux de rendement propre} = \frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-après les résultats de la rentabilité du projet :

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Rentabilité commerciale	1,30%	1,21%	2,01%	1,24%	1,06%
Rendement des capitaux investis	15,12%	25,51%	23,60%	19,95%	18,56%
Taux de rendement propre	22,66%	38,01%	33,51%	27,97%	24,67%

Ce tableau nous montre que le projet est rentable car le rendement des capitaux investis est toujours supérieur à 10% au cours des cinq années d'exploitation. De même pour le taux de rendement propre, il est aussi toujours supérieur à 20% au cours des cinq années d'activités.

Section 2 : Plan de trésorerie :

Ce plan regroupe :

- les entrées et les sorties de la trésorerie dues à l'exploitation,

- les entrées et les sorties dues à l'opération du bilan.

Donc, le tableau ci-dessous nous présente la tenue de la trésorerie au cours des cinq années d'activités du projet.

Tableau N°24 : Plan de trésorerie : (en ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Solde début		1.102.956,00	2.350.145,00	5.549.966,00	9.794.952,00
Vente	468.000.000,00	513.000.000,00	585.000.000,00	693.000.000,00	750.000.000,00
Apport	4.025.000,00				
Emprunt	21.278.000,00				
T. E	493.303.000,00	514.102.956,00	587.350.145,00	698.549.966,00	759.794.952,00
Achat. MP	18.720.000,00	20.520.000,00	23.400.000,00	27.720.000,00	30.000.000,00
Eau et élec	240.000,00	250.000,00	260.000,00	270.000,00	280.000,00
FDB	192.000,00	200.000,00	210.000,00	220.000,00	230.000,00
Publicité	75.000,00	80.000,00	90.000,00	100.000,00	110.000,00
Carburant	2.400.000,00	2.500.000,00	2.600.000,00	2.700.000,00	2.800.000,00
Outilage	120.000,00	130.000,00	140.000,00	150.000,00	160.000,00
E.Matériels	320.000,00	340.000,00	350.000,00	360.000,00	370.000,00
Taxes	150.000,00	160.000,00	170.000,00	180.000,00	190.000,00
Salaire pers	6.607.080,00	6.854.280,00	7.380.000,00	8.040.000,00	8.180.000,00
CH. patronales	271.200,00	283.200,00	290.000,00	294.000,00	295.800,00
Investissements	24.403.000,00				
CH. Financières	4.681.160,00	3.744.928,00	2.808.696,00	1.872.464,00	936.232,00
Remboursement	8.936.760,00	8.000.528,00	7.064.296,00	6.128.064,00	5.191.832,00
CH. Except°	423.253.844,00	474.027.475,00	534.869.867,00	638.500.486,00	693.025.168,00
Impôts	1.830.000,00	1.862.400,00	2.167.320,00	2.220.000,00	2.472.000,00
T. DEC	492.200.044,00	511.752.811,00	581.800.179,00	688.755.014,00	744.241.032,00
Solde fin	1.102.956,00	2.350.145,00	5.549.966,00	9.794.952,00	15.553.920,00

D'après ce tableau, nous constatons que la trésorerie annuelle ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation. Prenons comme exemple la tenue de trésorerie en première année par rapport à la deuxième année, il y a une augmentation de Ar 1.247.189,00.

Section 3 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion :

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la situation des grandeurs caractéristiques de gestion.

Tableau n°25 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion : (en ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
-----------	---------	---------	---------	---------	---------

Production vendue	468.000.000,00	513.000.000,00	585.000.000,00	693.000.000,00	750.000.000,00
Achats utilisés	18.720.000,00	20.520.000,00	23.400.000,00	27.720.000,00	30.000.000,00
Achats non stockés	2.200.000,00	-	2.673.876,00	1.000.400,00	2.700.000,00
Charges externes	202.316,00	402.150,00	50.241,00	1.811.050,00	1.000,00
Valeur ajoutée	446.877.684,00	492.077.850,00	558.875.883,00	662.468.550,00	717.299.000,00
Charges personnelles	6.607.080,00	6.854.280,00	7.380.000,00	8.040.000,00	8.180.000,00
Taxes	150.000,00	160.000,00	170.000,00	180.000,00	190.000,00
Résultat brut E	440.120.604,00	485.063.570,00	551.325.883,00	654.248.550,00	708.929.000,00
D.A.A	4.255.600,00	4.255.600,00	4.255.600,00	4.255.600,00	4.255.600,00
Charges financières	4.681.160,00	3.744.928,00	2.808.696,00	1.872.464,00	936.232,00
Charges except°	423.253.844,00	474.027.475,00	534.869.867,00	638.500.486,00	693.025.168,00
Résultats av impôts	7.930.000,00	8.070.400,00	9.391.720,00	9.620.000,00	10.712.000,00
Impôts	1.830.000,00	1.862.400,00	2.167.320,00	2.220.000,00	2.472.000,00
Bénéfice (ou perte)	6.100.000,00	6.208.000,00	7.224.400,00	7.400.000,00	8.240.000,00
D.A.A	3.039.716,00	3.039.717,00	3.039.717,00	2.973.050,00	2.710.800,00
Cash flow	9.139.716,00	9.247.717,00	10.264.117,00	10.373.050,00	10.950.800,00

Ce tableau nous présente que la capacité d'autofinancement ne cesse d'augmenter pendant cinq années d'activités. De même pour la valeur ajoutée car elle est de Ar446.877.684,00 pour l'année 1 et atteint Ar 717.299.000,00 à la cinquième année. Cela procure une augmentation des produits intérieurs bruts de la région, de même de notre pays en générale.

Section 4 : Bilan prévisionnel :

Le bilan nous permet de connaître la situation globale de l'entreprise, surtout les actifs courants et non courants. Il nous permet aussi de savoir les ressources (capitaux permanents,...). Donc, pour avoir plus d'explication, nous présentons dans le tableau ci-après la situation de l'actif et du passif du projet.

Tableau n°26 : Bilan prévisionnel (en ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<i>Immo.incorporelles :</i>					
Frais d'établissement	200.000,00	200.000,00	200.000,00		
Amortissement	66.666,00	133.333,00	200.000,00		
Valeur Nette	133.334,00	66.667,00	0,00		
<i>Immo.corporelles :</i>					
Terrain	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Construction	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00	13.000.000,00
Matériels informatiques	1.049.000,00	1.049.000,00	1.049.000,00	1.049.000,00	
Matériel de transport	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00
Matériels et outillages	699.000,00	699.000,00	699.000,00	699.000,00	699.000,00

A. installation	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00
Amortissements	3.406.500,00	6.813.000,00	10.219.500,00	13.626.000,00	17.032.500,00
Valeur Nette	20.541.500,00	17.135.000,00	13.728.500,00	10.322.000,00	6.915.500,00
<i>Autres I. Corporelles</i>					
M.M.B	255.000,00	255.000,00	255.000,00	255.000,00	255.000,00
Amortissements	51.000,00	102.000,00	153.000,00	204.000,00	255.000,00
Valeur Nette	204.000,00	153.000,00	102.000,00	51.000,00	0,00
<i>Créances :</i>					
Clients	18.357.970,00	4.628.716,00	11.241.230,00	16.917.512,00	21.919.812,00
Disponibilités	1.102.956,00	2.350.145,00	5.549.966,00	9.794.952,00	15.553.920,00
TOTAL ACTIF	40.339.760,00	24.333.528,00	30.621.696,00	37.085.464,00	44.389.232,00

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<i>Capitaux propres</i>					
Capital	4.025.000,00	4.025.000,00	4.025.000,00	4.025.000,00	4.025.000,00
Report à nouveau		6.100.000,00	12.308.000,00	19.532.400,00	26.932.400,00
Résultat net	6.100.000,00	6.208.000,00	7.224.400,00	7.400.000,00	8.240.000,00
TOTAL 1	10.125.000,00	16.333.000,00	23.557.400,00	30.957.400,00	39.197.400,00
<i>Dettes</i>					
Emprunt à LMT	21.278.000,00				
Fournisseurs	8.936.760,00	8.000.528,00	7.064.296,00	6.128.064,00	5.191.832,00
TOTAL 2	30.214.760,00	8.000.528,00	7.064.296,00	6.128.064,00	5.191.832,00
TOTAL PASSIF	40.339.760,00	24.333.528,00	30.621.696,00	37.085.464,00	44.389.232,00

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET :

Dans ce chapitre, nous évaluons successivement ce projet sur les plans économique, financier et social.

Voyons tout d'abord l'évaluation économique du projet.

Section 1 : Evaluation économique :

La création du projet dans la région d'Analajirofo et plus précisément dans le district de Vavatenina entraîne une évolution sur le plan économique surtout sur le plan agricole en matière de culture de bananes. Elle entraîne aussi un recrutement de personnel au sein de l'établissement qui diminue le taux de chômage dans cette région. Nous avons vu que l'augmentation du chiffre d'affaires au cours des cinq années d'activités nous permet de stimuler l'accroissement de la valeur ajoutée du projet. Cette croissance est due à l'excédent de la production de l'exercice et la consommation intermédiaire. Et cette dernière est la somme des achats et charges externes de la société. Nous avons remarqué que la valeur ajoutée est de Ar 446.877.684,00 pour l'année 1 et atteint Ar 717.299.000,00 à la cinquième année. Cela procure une augmentation des produits intérieurs bruts de la région, de même, de notre pays en général. Donc, l'évolution de la collecte qui stimule le chiffre d'affaires provoque l'augmentation du taux de croissance économique du district de Vavatenina, et aussi de la région d'Analajirofo à l'aide des taxes et impôts payés par l'entreprise.

Abordons maintenant l'évaluation financière du projet à l'aide des outils et critères d'évaluation cités dans la première partie de notre recherche.

Section 2 : Evaluation financière :

2.1-Sur les outils d'évaluation du projet :

2.1.1-La valeur actualisée nette (VAN) :

Nous allons calculer la VAN par la formule suivante :

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

tofinancement
on 22%

N : la durée de la récupération des capitaux investis
C : montant d'investissement 21.278.000,00ariary

Tableau n°27 : Présentation de calcul de la VAN :

Rubriques	MBA	(1,22) ⁻ⁿ	MBA (1,22) ⁻ⁿ
1	9.139.716,00	0,819672131	7.491.157,00
2	9.247.717,00	0,671862402	6.213.193,00
3	10.264.117,00	0,550706887	5.652.519,00
4	10.373.050,00	0,451399088	4.682.385,00
5	10.950.800,00	0,369999252	4.051.789,00
TOTAL		-	28.091.043,00

$$\begin{aligned} \text{Donc, } VAN &= 28.091.043,00 - 21.278.000,00 \\ &= 6.813.043,00\text{ariary} \end{aligned}$$

D'où, la valeur actuelle nette est largement positive. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

2.1.2-Le taux de rentabilité interne :

C'est le taux d'actualisation annulant le bénéfice net du projet.

Rubriques	MBA	22%	100%
1	9.139.716,00	7.491.157,00	4.569.858,00
2	9.247.717,00	6.213.193,00	2.311.929,00
3	10.264.117,00	5.652.519,00	1.283.015,00
4	10.373.050,00	4.682.385,00	648.316,00

5	10.950.800,00	4.051.789,00	342.213,00
TOTAL	28.091.043,00	9.155.331,00	

Donc, pour calculer le taux de rentabilité interne, nous effectuons une interpolation linéaire, alors nous avons la relation suivante :

$$\left\{ \begin{array}{l} 22\% < \text{TRI} < 100\% \\ 28.091.043,00 > 21.278.000,00 > 9.155.331,00 \end{array} \right.$$

$$\frac{21.278.000,00 - 28.091.043,00}{9.155.331,00 - 28.091.043,00} = \frac{\text{TRI} - 22\%}{100\% - 22\%}$$

$$\text{TRI} - 22\% = 0,36 \times 78\%$$

$$\text{TRI} = 50,08\%$$

Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à 22%. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 28,08% pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage.

2.1.3-L'indice de profitabilité :

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

$$IP = 1,32$$

D'après ce résultat, nous constatons que l'indice de profitabilité est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation. Cela veut dire que 1 arriary investi rapporte Ar 0,32 environ.

2.1.4-La durée de récupération des capitaux investis :

Pour connaître la capacité de récupération des capitaux investis, nous le calculons à l'aide de MBA.

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	9.139.716,00	9.247.717,00	10.264.117,00	10.373.050,00	10.950.800,00
MBA Cumulée	9.139.716,00	18.387.433,00	28.651.550,00	39.024.600,00	49.975.400,00
Investissement			21.278.000,00		

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

Soit n la date à déterminer, donc nous avons :

$$18.387.433,00 < 21.278.000,00 < 28.651.550,00$$

$$2 < n < 3$$

$$n = \frac{21.278.000,00 - 18.387.433,00}{28.651.550,00 - 18.387.433,00} + 2 = \frac{2.890.567,00}{10.264.117,00} + 2 = 2,28$$

$$n = 2,28$$

$$0,28 \times 12 \text{ mois} = 3,36$$

$$0,36 \times 30 \text{ jours} = 10,8 \approx 11 \text{ jours}$$

Dans notre cas, les capitaux investis sont récupérés durant la deuxième année d'exploitation ou plus exactement 3 mois et 11 jours de l'année 2. Donc, les capitaux investis seront récupérés au cours du mois d'avril, c'est-à-dire le 11 avril de l'année 2.

2.2-Sur les critères d'évaluation du projet :

2.2.1-La pertinence :

Au cours de l'analyse de la situation financière du projet, nous remarquons que le projet est rentable et viable à long terme car la valeur nette actualisée est largement positive et s'élève à Ar 6.813.043,00. Donc, il rapporte des impacts directs pour la population du district de Vavatenina non seulement sur les plans de la collecte et de la commercialisation de bananes mais aussi sur les plans de la plantation et de l'économie de la région.

2.2.2-L'efficacité du projet :

Notre projet est efficace car les objectifs sont atteints sans réduire les moyens utilisés, matériels informatiques, matériels et outillages, pendant cinq années d'exploitation. Cela veut dire que ce projet n'utilise que les matériels au début des activités. Donc, le projet est efficace et produit un effet bénéfique pour la population dans la région d'Analajirofo toute entière.

2.2.3-L'efficience du projet :

A la première année d'activité, les matériels utilisés sont tous neufs sauf les matériels déjà acquis par le gérant propriétaire du projet. Après un an d'utilisation, ces matériels sont amortis environ de 20 % à 25 % de leurs valeurs d'origine. Donc, il y a une diminution de la valeur des matériels utilisés mais les chiffres d'affaires ne cessent d'augmenter en même temps. Et si on regarde le chiffre d'affaires de l'année 2 par rapport à l'année 3, il y a une augmentation de Ar 45.000.000,00. Alors, notre projet est efficient.

2.2.4-La durée de vie du projet :

Comme nous avons vu dans le calcul de la valeur actuelle nette du projet, nous avons constaté qu'elle est largement positive et s'élève à Ar 6.813.043,00. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi et le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

2.2.5-L'impact du projet :

Après l'analyse à l'aide des outils et des critères d'évaluation du projet, nous constatons que le projet est rentable et viable à long terme vue la situation financière saine. Donc, la rentabilité de ce projet entraîne une évolution dans la région d'exploitation surtout au point de vue économique et aussi sur le plan social car la création du projet engendre une création d'emplois pour la région pour les jeunes. Et cette création d'emploi peut diminuer le taux de chômage de la région.

Section 3 : Evaluation sociale :

Durant l'évaluation financière du projet, nous avons remarqué que ce projet est rentable. Donc, la situation financière de ce projet est viable à long terme et rentable. Alors, le projet pourra contribuer à une création d'emplois dans la région d'exploitation et le responsable du projet pourra aussi améliorer les conditions de travail au sein de l'entreprise ou augmenter les masses salariales de ses employés et cette augmentation aura un impact favorable et fiable pour l'ensemble du personnel. D'où, le pouvoir d'achat du travailleur augmente en fonction de la rentabilité du projet.

CONCLUSION GENERALE

La recherche que nous avons effectuée dans la région d'Analajirofo, particulièrement dans le district de Vavatenina peut développer le secteur agricole surtout en matière de culture de bananes et aussi nous permet de dégager un certain nombre de problèmes notamment en matière de collecte et de commercialisation des bananes de la région. Nous avons remarqué aussi que cette recherche déroule d'une façon fructueuse et avec une entente parfaite avec la population surtout les cultivateurs du district de Vavatenina, et aussi avec les responsables du service de l'agriculture dans ce district.

Pendant la descente dans la région d'Analajirofo en passant par les autres districts de cette région et plus exactement les districts de Fénérive Est, Soaneranivongo, et Vavatenina, nous avons rencontré des problèmes pour la recherche des productions car les routes sont non seulement en mauvais état mais aussi lamentable. En plus, il n'y a que quelques familles qui font les activités de collecte de bananes dans la région d'Analajirofo qui déclenche la diminution sans cesse du prix des produits envers les cultivateurs. Cette situation provoque l'insuffisance des produits dans la région d'exploitation. Par contre, dans le district de Vavatenina, il n'y a pas d'entreprises spécialisées qui font ce genre d'activité et les investissements aussi sont insuffisants ou bien presque inexistant. Vus ces problèmes, la recherche que nous avons effectuée dans ce district est axée sur la collecte et la commercialisation des produits dans la capitale de notre pays pour avoir le meilleur prix. Donc, pour résoudre ces problèmes, il est indispensable de mettre en place un projet de collecte de bananes pour améliorer la production envers les cultivateurs dans le district de Vavatenina.

Cependant, l'existence de ce projet n'est pas suffisante pour résoudre les problèmes dans la région d'exploitation. Alors, il est nécessaire d'investir dans la réhabilitation des routes reliant les différents districts de la région d'Analajirofo pour faciliter la collecte de ces produits. C'est le seul moyen pour augmenter les quantités produites des cultivateurs et ces derniers permettent au projet d'augmenter aussi les produits aux clients. De ce fait, notre projet ne serait plus obligé de recourir aux autres régions si la production dans la région de Vavatenina s'améliore d'une façon rentable.

Enfin, l'étude financière du projet nous a permis d'avoir une connaissance sur la rentabilité des activités à partir des outils et critères d'évaluation. Pour cela, le projet est reconnu rentable et viable à long terme car la valeur actuelle nette est largement positive s'éllevant à Ar6.813.043,00. Et pour le taux de rentabilité interne, il est supérieur au taux d'actualisation s'éllevant à 22%.

Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 28,08% pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage.

Vu la situation financière saine, le propriétaire peut augmenter les investissements dans la région d'exploitation. Cela procure une augmentation des produits intérieurs bruts de la région, de même, de notre pays en général. Donc, l'évolution de la production vendue et du chiffre d'affaires provoque l'augmentation du taux de croissance économique de la région et cette augmentation peut développer aussi les autres secteurs d'activités dans la région d'Analajirofo.

ANNEXES

CARTE DE LOCALISATION DE LA REGION TOAMASINA

DIRECTION REGIONALE DE DEVELOPPEMENT RURAL TOAMASINA



CODE POSTA	NOM/HIV
501	Toamasina I
502	Toamasina II
503	Mohibiana
515	Fianarantsoa
509	Fenêtre Est
518	Vavatenina
516	Sororana Ivongo
511	Mananara Nord
512	Manondesra



Sources : BD 900 FTMINNAEPAGE

Édition : Mars 2003

LEGENDE

- | | | |
|-----------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| ■ Chef Lieu Province | - - - Chemin d'Intérêt Provincial | □ Limite Région DRDR |
| * Chef Lieu Sous-préfecture | — — — Route d'Intérêt Provincial | — Limite Sous-préfecture |
| | — — — Route Nationale | |
| | — - - - Voie Férée | |

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....	4
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	5
Section 1 : Historique du projet	5
1.1-Généralité sur la situation géographique	5
1.2- Problèmes politiques et socio-économiques.....	7
1.3- Principales activités	7
1.3.1-Collecte	8
1.3.2-Commercialisation	8
Section 2 : Caractéristiques du projet envisagé	8
2.1-Nature du projet.....	8
2.2-But et objectif	9
2.3-Intérêt du projet.....	9
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE	10
Section 1 : Description du marché visé	10
1.1-Domaine d'exploitation du projet	10
1.2-Part du marché cible	10
Section 2 : Analyse de l'offre.....	11
2.1-Estimation de l'offre locale	11
2.2-Les concurrents	12
2.2.1-Les concurrents dans le district de Vavatenina	12
2.2.2-Les concurrents en dehors de district de Vavatenina	13
2.3-Forces et faiblesses des concurrents	14
Section 3 : Analyse de la demande	14

3.1- Situation globale de la demande dans la région	14
3.2- Besoins des clients cibles	15
Section 4 : Politiques marketing envisagées et stratégies à suivre.....	16
4.1-Politique marketing à choisir	16
4.1.1-Politique de produit	16
4.1.2-Politiques de prix	17
4.1.3-Politiques de distribution	17
4.1.4-Politique de communication et de promotion	18
4.2-Stratégie marketing à suivre	19
4.2.1-La stratégie push	19
4.2.2-La stratégie pull	19

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION, ET SUR LES STRUCTURES.....20

Section 1 : Outils d'évaluation du projet	20
1.1- Valeur actuelle nette	20
1.1.1- Définition	20
1.1.2- Formule	20
1.1.3- Interprétation	20
1.2- Taux de rentabilité interne	21
1.2.1- Définition	21
1.2.2- Formule	21
1.2.3- Interprétation	21
1.3- Indice de profitabilité	21
1.3.1- Définition	21
1.3.2- Formule	21
1.3.3- Interprétation	21
1.4- Le délai de récupération des capitaux investis	22
1.4.1- Définition	22
1.4.2- Formule	22
1.4.3- Interprétation	22
Section 2 : Critères d'évaluation du projet.....	22
2.1- La pertinence	22
2.2- L'efficacité du projet	22
2.3- L'efficience	23
2.4- La durée de vie du projet	23
2.5- L'impact du projet	23

Section 3 : Structures financières	23
3.1- Les ratios	23
3.1.1- Définition	23
3.1.2- Formule	24
3.1.3- Interprétation.....	24
3.2- La rentabilité	25
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DE PROJET	27
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE REALISATION.....	28
Section 1 : Ressources à mettre en œuvre	28
1.1-Ressources humaines	28
1.2-Ressources matérielles	29
Section 2 : Caractéristique de l'approvisionnement	31
adopter	31
2.1-Le mode d'achat à choisir	31
2.2-Le critère d'évaluation de stock à choisir	31
CHAPITRE II : LA CAPACITE DE COLLECTE ENVISAGEEE	32
Section 1 : Différents facteurs de réalisation	32
1.1-Les différents facteurs à mettre en œuvre	32
1.2-Les productions envisagées	33
Section 2 : Dépense en matières premières	33
2.1-Les dépenses sur chaque unité de réalisation	33
2.2.1-Achat prévisionnel pour la première année	34
2.2.2-Achat prévisionnel sur cinq ans	34
Section 3 : Prévision de vente	35
3.1-La quantité produite prévisionnelle	35
3.1.1-Prévision de vente pour la première année	35

3.1.2-Prévision de vente sur cinq ans	35
3.2-Le chiffre d'affaire prévisionnelle	37
3.2.1-Le chiffre d'affaire prévisionnelle pour la première année	37
3.2.2-Chiffre d'affaires prévisionnelles sur 5ans	37
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	39
Section 1 : Structure organisationnelle	39
1.1-Le Rôle	39
1.2-Organigramme choisi	39
Section 2 : Description des tâches principales de chaque responsable	40
2.1-La direction.....	40
2.2-Le Service Administratif et comptable.....	41
2.3-Le Service d'achat et vente.....	41
Section 3 : Chronogramme	42
TROIXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....	44
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION	45
Section 1 : Coût des investissements	45
1.1-Immobilisation	45
1.1.1-Infrastructure	45
1.1.2-Matériels et mobiliers de bureau et outillages.....	46
1.1.3-Matériels informatiques	47
1.1.4-Matériels de transport	48
1.1.5-Agencement et installation	48
1.1.6-Récapitulation des immobilisations et investissement	48

1.2-Les charges	48
1.2.1-Les salaires du personnel	49
1.2.2-Les autres charges	50
Section 2 : Tableau d'amortissement	52
Section 3 : Plan de financement	53
Section 4 : Tableau de remboursement des dettes	56
Section 5 : Compte de gestion	57
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE....	58
Section 1 : Compte de résultat prévisionnel et la rentabilité	58
1.2-Les ratios	60
1.3-La rentabilité	61
Section 2 : Plan de trésorerie	62
Section 3 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion	63
Section 4 : Bilan prévisionnel	64
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	66
Section 1 : Evaluation économique	66
Section 2 : Evaluation financière	66
2.1-Sur les outils d'évaluation du projet	66
2.1.1-La valeur actualisée nette (VAN)	66
2.1.2-Le taux de rentabilité interne	67
2.1.3-L'indice de profitabilité	68
2.1.4-La durée de récupération des capitaux investis	69
2.2-Sur les critères d'évaluation du projet	70
2.2.1-La pertinence	70
2.2.2-L'efficacité du projet	70
2.2.3-L'efficience du projet	70
2.2.4-La durée de vie du projet	70
2.2.5-L'impact du projet	71
Section 3 : Evaluation sociale	71
CONCLUSION GENERALE.....	72

BIBLIOGRAPHIE

- Monographie de la Région d'Analanjirofo auprès de l'INSTAT à Anosy Antananarivo, juin 2003.
- Document auprès du Ministère de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche pour l'unité de politique de développement rural (UPRD)
- Gestion de Projet, par FABIEN BAUGARD
Edition FOURCHER, 1998, 200 pages
- Notion fondamentale de la gestion d'entreprise, par CHRISTIAN .P Edition FOUCHER, 1996, 150 pages
- YVES CHIROOZE (Enseignement Supérieur tertiaire) LE MARKETING.
Edition MARKETING, COPYRING, 1996, 200 pages
- FABIEN BAUGARD (Direction des relations économiques extérieures) « Le métier de la publicité et du Marketing ». Edition CECOM, 01 Octobre 1992, 150 pages.
- Management et Gestion d'Entreprise, par FABIEN BAUGERD Edition JEUNE, 1996, 200 pages.
- Analyse de rentabilité d'entreprise, par C- CRISTIAN –P, Edition FOUCHER, 1999, 180 pages.
- Gestion et création d'entreprise, par Fabien Baugerd, Edition Foucher, 1999, 240pages