

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
FACULTE DE DROIT D'ECONOMIE DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE

DEPARTEMENT : GESTION
OPTION : FINANCES-COMPTABILITE

MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION

**PROJET DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE
DE LA COMMUNE DE BERAKETA, DISTRICT
DE BEKILY REGION DE L'ANDROY**

Présenté par : ANDRIANTSALAMA Robson Eric

Sous l'encadrement de :

Encadreur Pédagogique :

RALISON Roger

Maître de Conférence

Chef de Département GESTION

Encadreur Professionnel :

RANDRIAMIHARISOA Mamy Alfa

Professeur à l'ISAE

Année Universitaire 2004-2005

Session 09 Décembre 2005

REMERCIEMENTS

Ce travail n'aurait jamais pu être à son terme sans l'aide de tous ceux qui, de près ou de loin, y ont concouru, je le prie de trouver ici mes sentiments de reconnaissance et de gratitude.

Je tiens tout d'abord à remercier l'Eternel Dieu tout puissant qui m'a donné la force, la foi et par sa bienveillance et sa bénédiction que je puisse finir ce présent ouvrage.

Ensuite :

Mes remerciements et ma profonde reconnaissance vont à Monsieur le Président de l'université d'Antananarivo ensuite à Monsieur le Doyen de la Faculté DEGS.

J'exprime particulièrement ma profonde gratitude à Monsieur RALISON Roger, mon encadreur pédagogique, Maître de conférence, et Chef de Département Gestion qui m'a fait part de ses précieux conseils et directives de mener à bien l'élaboration de cet ouvrage. Que la bénédiction de Dieu vous soit versé abondamment Monsieur l'encadreur.

Je tiens à remercier madame ANDRIANALY Saholiarimanana Directeur de Centre d'Etude et de Recherche en Gestion, Professeur à la Faculté DEGS.

Mes vifs remerciements à Monsieur RANDRIAMIHARISOA MAMY Alfa, Professeur à l'ISAE qui m'a bien voulu m'encadrer professionnellement en me faisant bénéficier de ses nombreuses expériences en matière d'encadrement de mémoire par le biais de ses recommandations et ses conseils et qui n'a pas hésité à consacrer un bon nombre de son temps à m'aider, en me dispensant de son amitié.

Que Dieu vous bénisse Monsieur.

J'adresse en particulièrement mes remerciements les plus distingué : à tous les Professeurs auprès de département Gestion de la Faculté DEGS de l'Université d'Antananarivo qui m'ont offert des formations théoriques pendant mes études universitaires.

A tous les personnels auprès de la Faculté DEGS.

A tous les responsables auprès du Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche.

A tous les personnels de l'A.E.S pour leur encadrement pendant mon stage.

Je suis particulièrement reconnaissant envers mes parents, mes frères et sœurs et à toute ma famille qui ont été pour moi un soutien morale et financière sans faille que nous sommes tous ensemble avec Dieu.

En fin, je remercie mes amis et toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire.

« Merci, Que Dieu vous bénisse tous ! »

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

TABLE DES MATIERES

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES ABREVIATIONS

INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE IDENTIFICATION DU PROJET	3
<i>Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET</i>	4
Section 1 : Historique du projet	4
1.1- Approche géographique et climatologique.....	5
1.1.1- Localisation	5
1.1.2- Superficie et contexte physiologique.....	5
1.1.3- Relief et climat :	6
1.2- Approche agronomique	6
1.2.1- Agriculture.....	6
1.2.2- Elevage	7
Section 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET	8
2.1- Agriculture pilote.....	8
2.1.1- Les matériels utilisés	8
2.1.2- Type de culture utilisée.	9
2.1.3- Système de culture.....	9
2.1.4- Variétés à cultiver	10
2.2- Location de machine agricole.....	11
2.2.1- Service à proposer	11
2.2.2- Gestion – Entretien et Réparation du Matériel	12
<i>Chapitre II : ETUDE DU MARCHE VISE</i>	13
Section 1 : DESCRIPTION DU MARCHE	13
1.1- Domaine d'étude	13
1.2- Part de marché	14
Section 2 : ANALYSE DE L'OFFRE	15
2.1- Détection des besoins	15

2.2- La capacité d'écoulement des produits.....	16
2-3- Stratégie de ventes à adopter :.....	17
Section 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE	19
3.1- Clientèle cible sur les produits (arachide en coque).....	19
3.2- Clientèle cible sur la location de machine agricole	20
Section 4 : LA CONCURRENCE	21
4.1- Les principaux concurrents.....	21
4.2- Les prix concurrentiels	21
4.3- La publicité	22
4.3.1- Message publicitaire :.....	22
4.3.2- Les supports publicitaires	22
Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES	
D'EVALUATION	22
Section 1 : LES OUTILS D'EVALUATION DU PROJET	23
1.3- Valeur actuelle nette (VAN).....	23
1.1.1- Définition.....	23
1.1.2- Formule.....	23
1.4- Taux de Rentabilité Interne (TRI)	24
1.2.1. Définition	24
1.2.2. Formule	24
1.5- Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).....	24
1.3.1. Définition	24
1.3.2- Formule.....	24
1.6- Indice de Profitabilité (IP)	25
1.4.1- Définition :	25
1.4.2. Formule :	25
Section 2 : LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET	25
DEUXIEME PARTIE CONDUITE DU PROJET	27
Chapitre I : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	28
Section 1 : IDENTIFICATIONS DES MATERIELS :	28
1.1- Bâtiments et Matériels et mobiliers des bureaux.....	28
1.1.1- Bâtiments :.....	28

1.1.2- Matériel et Mobiliers de Bureaux.....	29
1.1.3- Les matériels agricoles et machines de garage.....	29
Section 2 : CONDUITE DU PROJET SUR LA PARTIE AGRICULTURE	
PILOTE.....	30
2.1- TECHNIQUES CULTURALES	30
2.1.1- Préparation du sol	30
2.1.2- Semis	30
2.1.3. Entretien : Sarclage – binage.	31
2.1.4- Maladie ennemies et traitements des plantes (source : FOFIFA).....	32
2.2- RECOLTE	33
2.3- APPROVISIONNEMENT	35
2.3.1- Objet de l’approvisionnement	35
2.3.2- Coût d’achat des matières (semences et engrais)	35
2.3.3- Autres matières consommables	36
2.4- PRODUCTION	37
2.4.1- Etape de production.....	37
2.4.2- Coût de production	38
2.5- Distribution.....	39
2.5.1- Réseau et circuit de distribution :	39
2.5.2- Introduction des quatre éléments d’une politique de distribution	40
2.5.3- Coût de distribution	40
2.6- Coût de revient	40
Section 3 : CONDUITE DU PROJET SUR LA PARTIE LOCATION DE	
MACHINE AGRICOLE.....	41
3.1- Travaux agricoles :	41
3.1.1- Dépense en carburant (Gas-oil)	42
3.1.2- Dépense pour entretien	43
3.2- Transports routiers.....	45
3.2.1- Description :	45
Chapitre II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE	46
Section 1 : La situation des ventes.....	46
1.1- Ventilation des ventes :	46
1.2- Tableau récapitulatif des ventes :	47
Section 2 : Aspects qualitatifs et quantitatifs.....	48

Chapitre III : Etudes organisationnelles	48
Section 1 : Organigramme envisagée	49
Section 2 : Organisation du travail	49
Section 3 : CHRONOGRAMME	52
TROISIEME PARTIE ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....	54
 Chapitre I : COUTS DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION	 55
Section 1 : LES INVESTISSEMENTS	55
3.1- Nature et coût des investissements :.....	55
Section 2 : Tableau des amortissements	58
Section 3 : PLAN DE FINANCEMENT	59
3.1- Fonds de roulement initial	59
3.2- Demande d'emprunt :	59
Section 4 : TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES DETTES	60
Section 5 : LES COMPTES DE GESTION	61
5.1- Les comptes des charges :	61
5.1.1- Salaire du personnel	61
5.1.2- Frais de fonctionnement :	61
5.2- Les comptes des produits :	63
5.2.1- Les produits d'exploitation.....	63
 Chapitre II : ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE . 64	
Section 1 : Compte des résultats prévisionnels.....	64
1.1- Comptes de résultats prévisionnels au 1 ^{er} exercice	64
1.2- Comptes de résultats prévisionnels des 4 autres exercices.....	65
Section 2 : PLAN DE TRESORERIE	66
2.1- Définition.....	66
2.2- Cash-flow prévisionnel.....	66
Section 3 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion	67
Section 4 : Bilan prévisionnel	69
4.1- Définition.....	69
4.2- Bilans	70
4.2.1- Bilan prévisionnel au 31/12/A1 (en Ar)	70

4.2.2- Bilan prévisionnel au 31/12/A2.....	71
4.2.3- Bilan prévisionnel au 31/12/A3.....	72
4.2.4- Bilan prévisionnel au 31/12/A4.....	73
4.2.5- Bilan prévisionnel au 31/12/A ₅	74
Chapitre III EVALUATION DU PROJET.....	75
Section 1 : Evaluation économique	75
1.1- Effet au niveau national.....	75
1.2- Effet de niveau régional.....	76
1.2.1- Du point de vue socio culturel.....	76
1.2.2- Du point de vue socio-économique	77
Section 2 : EVALUATION FINANCIERE.....	78
2.1- Selon les outils d'évaluation.....	78
2.1.1- La valeur actuelle nette (VAN)	78
2.1.2- Le taux de rentabilité interne (TRI).....	80
2.1.3- Le délai de récupération des capitaux investis : DRCL.....	81
2.1.4- Indice de profitabilité : IP	81
2.2- Selon les critères d'évaluation.....	82
2.2.1- La pertinence	82
2.2.2- L'efficience.....	82
2.2.3- La durée de vie	82
Section 3 : EVALUATION SOCIALE	83
3.1- Création d'emploi.....	83
3.2- Développement de la région.....	84
CONCLUSION GENERALE	86
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	

LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau n°1 :</u>	Récapitulatif de production agricole et superficie	7
<u>Tableau n°2 :</u>	Récapitulatif de production de l'élevage	7
<u>Tableau n°3 :</u>	La part du marché	14
<u>Tableau n°4 :</u>	Clientèle sur le produit.....	15
<u>Tableau n°5 :</u>	Demande annuelle et lieu d'origine du collecteur (unité tonne).....	16
<u>Tableau n°6 :</u>	Situation de la demande en Arachide	19
<u>Tableau n°7 :</u>	Les quantités de service vendu	20
<u>Tableau n°8 :</u>	Les concurrents directs et indirects situés à proximité et au centre urbain	21
<u>Tableau n°9 :</u>	Ecartement et densité	31
<u>Tableau n°10 :</u>	Les semences et les engrais nécessaires au début de l'exploitation	36
<u>Tableau n°11 :</u>	La consommation des autres matières	36
<u>Tableau n°12 :</u>	Temps des travaux (pour un hectare) planté.....	37
<u>Tableau n°13 :</u>	Fiche technique des coûts	38
<u>Tableau n°14 :</u>	Le coût de revient de produit	41
<u>Tableau n°15 :</u>	Dépense en gas-oil dans une année.....	43
<u>Tableau n°16 :</u>	Coût total de revient annuel	44
<u>Tableau n°17 :</u>	Vente du premier exercice	47
<u>Tableau n°18 :</u>	Vente des 4 autres exercices (en Ar)	47
<u>Tableau n°19 :</u>	La quantité des produits et services vendus.....	48
<u>Tableau n°20 :</u>	Chronogramme	53
<u>Tableau n°21 :</u>	Indiquant le montant des terrains.....	56
<u>Tableau n°22 :</u>	Le montant des constructions	56
<u>Tableau n°23 :</u>	Le montant d'investissement pour le garage	56
<u>Tableau n°24 :</u>	Le coût des matériels et équipement pour la production	57
<u>Tableau n°25 :</u>	Les coûts des M.M.B	57
<u>Tableau n°26 :</u>	Récapitulatif des investissements	58
<u>Tableau n°27 :</u>	Les amortissements.....	58
<u>Tableau n°28 :</u>	Bilan de départ.....	60
<u>Tableau n°29 :</u>	Remboursement des dettes.....	60
<u>Tableau n°30 :</u>	Le salaire des personnels de direction	61

<u>Tableau n°31 :</u>	Evaluation globale des charges de l'exploitation (en Ar).....	62
<u>Tableau n°32 :</u>	Récapitulatif des charges par fonction (en Ar)	62
<u>Tableau n°33 :</u>	Récapitulatif des charges des autres 4 années	63
<u>Tableau n°34 :</u>	Compte de résultat prévisionnel au 1 ^{ère} exercice	64
<u>Tableau n°35 :</u>	Compte résultats prévisionnels des 4 autres exercices	65
<u>Tableau n°36 :</u>	Cash-flow prévisionnel pendant 5 ans	67
<u>Tableau n°37 :</u>	Les tableaux des grandeurs caractéristiques de Gestion.....	68
<u>Tableau n°38 :</u>	Bilan prévisionnel au 31/12/A1	70
<u>Tableau n°39 :</u>	Bilan prévisionnel au 31/12/A2	71
<u>Tableau n°40 :</u>	Bilan prévisionnel au 31/12/A3	72
<u>Tableau n°41 :</u>	Bilan prévisionnel au 31/12/A4	73
<u>Tableau n°42 :</u>	Bilan prévisionnel au 31/12/A ₅	74
<u>Tableau n°43 :</u>	Valeur ajoutée pendant 5 années	76
<u>Tableau n°44 :</u>	Les MBA et Cumul.....	79
<u>Tableau n°45 :</u>	Le cash flow actualisé au taux de 20%	79
<u>Tableau n°46 :</u>	Cash flow actualisé au taux de 20% à 60%	80
<u>Tableau n°47 :</u>	Les cash-flows cumulés	81

LISTE DES ABREVIATIONS

AES	: Alimentation en Eau dans le Sud.
Ar	: Ariary
BAD	: Banque Africaine pour le Développement
CA	: Chiffre d’Affaires
Cf	: Cash-flow
Cfa	: Cash-flow actualisé
CGDIS	: Commissariat Général pour le Développement Intégré du Sud
DRCI	: Délai de Récupération des Capitaux Investis
DRDR	: Direction Régionale de Développement Rural
EBE	: Excédent Brut d’Exploitation
FED	: Fond Européen pour le Développement
FIDA	: Fond International de Développement Agricole
IP	: Indice de Profitabilité
MBA	: Marge Brute d’Autofinancement
MMB	: Matériel et Mobilier des Bureaux
MSCV	: Marge sur Coût Variable
PSDR	: Programme Sectoriel de Développement Rural
TRI	: Taux de Rentabilité Interne.
VA	: Valeur Ajoutée.
VAN	: Valeur Actuelle Nette.

INTRODUCTION

Actuellement, Madagascar est entrain de réaliser le document stratégique pour la réduction de pauvreté, un système dicté par les institutions financières comme le Fond Monétaire Internationale et la Banque Mondiale.

C'est difficile pour les Malgaches de digérer les impacts de ce système si l'on parle que l'augmentation de chômage et sous étendue la diminution du pouvoir d'achat.

Face à ce blocus, il y a des mesures d'accompagnements financées par l'Etat ou des organismes internationaux, surtout pour les jeunes afin de créer des projets pour engendrer des emplois.

Le mot projet pouvant prendre en français un très grand nombre de sens différents, nous ne l'utiliserons par la suite que pour désigner un système complexe d'intervenants, des moyens et actions, constitué pour obtenir des résultats précis préalablement défini à l'intérieur de contrainte de temps de ressource et de budget. Celles sont généralement étudiées soigneusement en vue d'avoir un développement économiques et social d'une valeur déterminée. En conséquence, on doit maîtriser l'ensemble des actions permettant de dominer le déroulement du projet et son optimisation au début jusqu'à la fin. Parlant de la région de l'ANDROY, on pense tout de suite à la sécheresse, à la manque d'eau ainsi qu'au KERE ; d'ailleurs c'est pas la peine de rester toujours dans ce malheureuse catastrophe naturel, on doit chercher d'autres moyens comment vont sortir les paysans de ce malheureuse famine qui frappe toujours la région du sud de Madagascar presque toute l'année. C'est dans cette perspective qu'on a intérêt à étudier le développement agricole de la région de l'ANDROY, plus précisément au milieu rural de BERA KETA, district de BEKILY.

L'objectif de cette étude est de savoir l'opportunité du projet, sera-t-il rentable ?

Notre projet sis dans la commune rurale de BERA KETA qui se trouve dans le district de BEKILY, Région de l'ANDROY envisage de participer à l'agriculture d'arachide ainsi qu'à la location des machines agricoles. Sur le plan commercial, le projet vise comme population cible les ménages de proximité dans les communes d'Isoanala, de Bekitro, d'Ampamanta, d'Andalatanosy, d'Antanimora sud ; ainsi que les menages urbains, les fabricants d'huilerie artisanale....

De ce fait, l'unité de production espère acquérir une part de marché de 70 % dans la vente d'arachide en coque de la zone car une partie de la demande n'est pas encore satisfaite d'après les informations obtenues sur place.

Concernant les problèmes rencontrés, l'enquête au près des paysans et des vulgarisations agricoles donne toujours des résultats et des exploitations très masquées et variées. Toutefois, les gens restent méfiants parce qu'ils veulent échapper les impôts foncier ou l'absence du titre.

A propos de la méthode de travail et la source d'information, on n'utilise que la technique usuelle comme la descente sur le terrain pour avoir avec nos propres yeux les réalités des enquêtes c'est-à-dire communication directe avec les paysans et les responsables (Min Agri, L'INSTAT, CFAMA Antsirabe, CGDIS).

Les organismes et les opérateurs concernés (PRONATEX, SOMIDA) et aussi consultation des documents divers (technique agricole, comptabilité- finances) tous les moyens légaux à avoir des informations nécessaires à la réalisation de notre projet.

L'étude du projet se divise en trois grandes parties.

Dans la première partie, il s'avère indispensable de commencer par l'identification du projet dans le quel nous verrons la présentation du projet, les caractéristiques du projet, l'étude du marché visé ainsi que les outils et les critères d'évaluation du projet.

La deuxième partie concerne la conduite du projet qui va décrire l'étude technique du projet, la capacité de production envisagée, et l'étude organisationnelle.

Dans la troisième partie, nous allons finir par l'étude financière du projet en nous appuyant sur le montant des investissements en comptes de gestion, l'étude de faisabilité et l'analyse de la rentabilité et l'évaluation du projet.

Le présent travail se termine par la conclusion générale en fournissant quelques suggestions et améliorations possibles sur le projet.

PREMIERE PARTIE
IDENTIFICATION DU PROJET

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

Un projet se décrit comme « une étude avec dessin et devis d'une construction à réaliser ». alors notre projet consiste à une entreprise de production d'arachide en coque et de location des machines agricoles dans la commune de Beraketa.

Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET

Dans ce chapitre de cette première partie, nous allons détailler brièvement l'historique et les caractéristiques du projet, donc ce chapitre se divise en deux sections à savoir :

Section 1 : Historique du projet

Section 2 : Caractéristiques du projet

Nous allons voir en premier l'historique du projet.

Section 1 : Historique du projet

Un projet est un ensemble des tâches cohérentes, liées, limitées dans le temps, dans le coût et dans l'espace. Quand on établit un projet, on se propose d'investir un fond pour créer, développer et améliorer certains moyens afin d'accroître la production de bien et / ou service dans une collectivité pendant une certaine période.

La tribu ANTANDROY est réputée en élevage de bœufs au cours de son histoire. Les évolutions économiques et politiques ne leur permettent plus de confier leur avenir en cette activité. Les jeunes dans la région de l'ANDROY veulent toujours garder cette tradition ; cependant, ils commencent à améliorer la façon de cultiver la terre même s'ils ne les prennent pas comme activités principales, ils prennent toujours comme activité principales l'élevage des bovins, des caprins et des volailles, ...

Vue alors la politique menée par l'Etat actuellement, c'est un devoir pour les intellectuels natifs de cette région de chercher des moyens ou de créer de projet visé le développement de la région.

En 1994, il y avait un projet dénommé RELANCE DU SUD financé par le FED (Fonds Européen pour le Développement) pour l'amélioration de la production de l'Arachide et de maïs dans la zone de l'ANDROY.

En 1997, il y avait une opération charrue menée par le ministère de l'agriculture pour l'amélioration du rendement agricole dans le milieu rural de la région de l'ANDROY.

La durée de vie de ces deux projets a été très courte faute de bonne gestion.

Ces raisons nous poussent à y implanter une unité agricole pour montrer aux jeunes natifs l'efficacité de la nouvelle technologie et aussi ce qu'on doit faire pour en profiter. Beaucoup de projet peut être envisagés pour le développement du milieu rural mais vu les besoins, nous voulons continuer le lancement de la production d'arachide et aussi introduire le machinisme agricole et la technologie moderne pour augmenter le rendement.

1.1- Approche géographique et climatologique

1.1.1- Localisation

Géographiquement parlant, la région de l'ANDROY est située dans la partie sud de Madagascar (22°30' de latitude sud), l'une de partie au sud du tropique de capricorne. Beraketa se trouve dans la région de l'ANDROY qui est situé au nord d'AMBOVOMBE – Androy (Chef lieu de Région) et au sud de Betroka (Région de l'Anosy).

BERAKETA est traversé par la route nationale n° 13 reliant Fort-Dauphin à Ihosy c'est-à-dire entre Antanimora Sud et Isoanala (voir le cadre Annexe I).

1.1.2- Superficie et contexte physiologique

Le plateau de l'ANDROY, d'une superficie de 3500 km² est formé par presque 2000 km² de plaine et les restes de montagnes et des collines.

SOLS : les sols de l'ANDROY sont très variés mais on peut les classer en 4 types principaux

Les sols de « TANETY » Latertiques : ils ont en général une couleur rouge due en l'individualisation des oxydes de fer. C'est une terre cultivable après fertilisation.

Les sols FERRALITIQUES : on peut pratiquement y faire toutes sortes de cultures, seules la topographie et le climat vont limiter cette possibilité.

LES SOLS DE COLLUVION DE BAS DE PENTE : leurs propriétés dépendent de la nature des formations dont ils sont issus et de leur âge.

LES BAIBOHO : sur les bourrelets des berges.

1.1.3- Relief et climat :

Ce plateau sis à une altitude de moyenne de 950 à 1000 mètres, voit celle-ci décroître légèrement du Nord au sud et d'Est en Ouest donnant à l'ensemble une légère inclinaison dans le sens Nord-Est → Sud Ouest.

Notre site se situe dans la zone tropicale, ayant un climat tropical d'altitude avec deux saisons bien distinctes.

Saison chaude et pluvieuse : d'octobre à mars

Saison froide et sèche : d'avril à septembre

Mais la zone a aussi une caractère spécifique à elle-même, pareil à celui des hauts plateaux : un climat tempéré, température moyenne annuelle entre 15°C et 30°C. les vents dominants sont : le Tsioka Atsimo direction Sud vers le Nord, vent chaud et sec, au contraire, un vent humide et pluvieux souffle du Nord Est vers le Sud.

Pluviométrie moyenne annuelle variant de 850 mm à 1350 mm d'après les relevés pluviométrique de GTZ sise à Bekily.

L'existence d'une saison sèche provoquant l'arrêt de la végétation de mi-juin jusqu'en fin octobre.

1.2- Approche agronomique

1.2.1- Agriculture

Vu les caractéristiques des sols, la superficie, le relief et le climat, cette région est très favorable à l'agriculture.

L'agriculture comprend :

La culture de riz ou riziculture

C'est la première activité du paysan dans la commune rurale de Beraketa.

Cette culture intéresse le projet sur le plan de la location de machine agricole, sous entendu l'amélioration de la rentabilité.

La culture de manioc et de patate douce

Vu la caractéristique des sols et la volonté des gens à cultiver : on peut augmenter la production. Les maniocs et les patates douces constituent les deuxièmes aliments de base dans la région de l'Androy.

La culture de maïs :

Cette culture occupe une place très importante aussi car elle est nécessaire à l'alimentation des zébus, on peut la considérer aussi comme aliment de base

La culture d'arachide :

Intéresse le projet pour le développement de la production oléagineux dans la région de l'ANDROY.

Tableau n°1 : Récapitulatif de production agricole et superficie

NATURE	SUPERFICIE EN Ha		PRODUCTION EN TONNE	
	2003	2004	2003	2004
RIZ	21312	22259	45976	46334
MANIOC	8799	9125	53240	54930
PATATE DOUCE	6425	7012	62127	67218
ARACHIDE	1019	1060	471	590
MAÏS	924	935	557	660

Information offerte par DRDR – ANDROY

La production du riz, de manioc, de patate douce occupe une place très importante dans la zone de Beraketa

1.2.2- Elevage

Traditionnellement, chaque famille doit avoir des zébus dans la région de l'Androy parce qu'il est nécessaire aux funérailles et à d'autres activités sociales. On constate aussi l'élevage des Ovins et Caprins ainsi que des volailles.

On peut résumer comme suit la production d'élevage.

Tableau n°2 : Récapitulatif de production de l'élevage

Année	2000	2001	2002	2003
Espèce				
BOVINS	446.654	405.102	394.317	422.827
OVINS	290.344	393.146	406.793	446.017
CAPRINS	572.836	446.667	699.560	994.015
VOLAILLES	1.749.453	2.327.041	2.058.971	2.639.880

Information offerte par DRDR – ANDROY

L'élevage des bovins reste encore les meilleurs dans la région de l'Androy

Section 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET

Ce projet est caractérisé par les technologies utilisées et les types de travaux effectués c'est-à-dire des technologies comme l'utilisation des engrais, labour en tracteur, entretien (sarclage-binage, lutte contre les maladies).

En effet c'est une exploitation agricole qui s'attache à appuyer les efforts de l'Etat à accroître le degré de l'auto approvisionnement et le développement régional.

En fait les opérations de développement aboutissent souvent à des solutions mixtes combinant le recours à plusieurs technologies.

C'est un projet concernant le développement rural qui se traduit par la mise en place d'une unité agricole avec l'utilisation de main d'œuvre salarié et aussi par la mise en place d'une entreprise de location de machine agricole. En un mot, c'est la mise en place d'une disposition d'encadrement pour assurer la vulgarisation agricole et dont l'objet principal est la transformation du monde rural.

La mise en place de ce projet comprend deux unités :

- Agriculture Pilote (Production d'arachide en coque).
- Location de machine agricole

2.1- Agriculture pilote

Ce projet vise à produire 150 tonnes d'arachide en coque à partir d'un terrain de 100Ha (Type des sols qui se trouvent entre sols de Tanety latéritiques et sols ferrallitiques, donc on a besoin de traitement).

2.1.1- Les matériels utilisés

* UN TRACTEUR : Réf T.S 304 à 4 roues motrices.

- Avec un moteur Diesel de 30CV.
- Une remorque à benne de 4Tonnes
- Sa capacité varie de 1Ha à 2Ha par heure
- Consommation : 0,8 à 4 Litres de gasoil

* UN NIVELEUR : Réf T.S 88-1400N Fabrication Française

C'est une herse attelée, utilisée pour briser les mottes de terre ou recouvrir un semis on l'utilise aussi pour le nivellement de terres et la piétinage du sol.

* CHARRUE TRACTEE A QUATRES SOCS : Réf Ct 103 Toly 1987.

C'est un instrument aratoire pour labourer la terre.

* UN SEMOIR MULTIRANGS : Matériel agricole distribuant le grain sur le sol (Modèle 1991).

* HOUE ATTELLE MULTIDENTS : c'est un outil de sarclobinage.

* ARRACHEUSE : Réf Ax.200 Modèle 1987.

Outil agricole destiné à l'arrachage des tubercules, arachide, des racines.

* On ne peut pas oublier les matériels pour les travaux manuels.

- Fourches
- Bêches
- Brouettes.

2.1.2- Type de culture utilisée.

Grâce à la structure du sol et les climats qui existent dans cette région ; on peut pratiquer la culture pluviale.

L'arachide a de besoin en chaleur, il lui faut un moyen optimum qui varie de 25°C à 35°C durant tout son cycle végétatif.

- Germination → 32°C * 34°C.
- Croissance → 25°C – 35°C

2.1.3- Système de culture

Notre projet doit être basé sur la culture rationnelle prévoyante, productive et rentable.

Il s'agit d'utiliser :

- Dispositif antiérosif

Avec notre terrain d'exploitation, il faut aborder quelques aménagements antiérosifs pour garder la fertilité du sol un mois avant le labourage :

- Levés Topographiques
- Trace des courbes
- Fosse antiérosive
- Chemin d'eau

Nous avons besoins : *16 heures de travail avec le tracteur et le Niveleur.

* 10 personnes pour assurer les travaux manuels.

- Fertilisation

Le rendement espéré dépend la Fertilisation du sol. Dès la première année d'exploitation ; nous voulons quelques engrais chimiques pour assurer cette fertilité du sol.

L'apport d'engrais doit être fait avant les travaux du sol à fin que le labour en fousse les engrais en profondeur.

Il s'agit de la Dolomie (en poudre)

N.P.K.

* LA DOLOMIE

La production est limitée bien souvent par l'acidité des sols et la manque de calcium et de magnésium disponible dans la région de BERAKETA.

La dolomie, qui est un carbonate double de calcium et de magnésium pourrait satisfaire ce besoin, d'autan plus qu'elle est disponible et exploitée localement (à Madagascar) par la société SOMADEx.

D'après l'analyse faite par FOFIFA, l'apport de Dolomie a légèrement fait augmenter le rendement en première année de culture, donc il faut la renforcer avec un engrais.

En quatrième année de culture, l'effet a été plus marqué encore.

Recommandation pour notre type de sol : 200kg/Ha de dolomie.

* N.P.K :

Un engrais nécessaire à la croissance de plante.

On n'utilise le N.P.K exprimés en $N_2P_2O_3$ avec 10-10-20

Ces trois chiffres indiquent l'équilibre des divers fertilisants dans l'engrais et la somme de leur dosage. La réglementation fixe à 18% la richesse totale minimum en éléments fertilisants simples.

- Pratique de la culture attelée (tracteur)
 - Opérations en temps opportun pour chaque étape du travail.
 - Plantation entretenue
 - Deux sarclages

Rendement espéré varie de 1500 kg / ha

2.1.4- Variétés à cultiver

Grâce à sa productivité, l'adaptation écologique, la rentabilité, la teneur en huile des amandes, sa résistance aux maladies et sécheresse ; nous voulons semer

l'HYBRIDE 33(variété d'huilerie) même s'il y a plusieurs types d'arachides (voir annexe 2).

D'après l'étude menée par l'OROSTOM, l'hybride 33 est la seule arachide qui convient au climat et à la structure du sol de la région d'IHOROMBE, SUD-OUEST de Madagascar et de l'ANDROY. Et en plus le prix de la semence est à la portée de tout le monde.

Cycle végétatif 120 – 130 jours.

2.2- Location de machine agricole.

La culture traditionnelle avec les instruments, et même la culture avec traction animale, ne permettent pas d'accroître suffisamment la productivité de sol et de main d'œuvre.

Il apparaît que seul le recours à la motorisation des travaux peut assurer en peu de temps l'augmentation très importante de la production agricole.

On constate que les paysans ne peuvent pas accroître la superficie cultivée et leurs productions.

Dans ce projet, nous proposons quelques services pour résoudre ce problème en utilisant notre matériel.

On entend par service, le produit de l'activité de l'homme destiné à la satisfaction d'un besoin humain, mais ne se présente pas sous l'aspect d'un bien matériel, moyennant un prix déterminé.

Au début de l'exploitation nous voulons travailler avec les paysans autour de 20km à 40 km accessible par le tracteur.

2.2.1- Service à proposer

Il y a 4 services à vendre aux agriculteurs :

- Préparation du sol : *Labourage
- * Affinage (Pulvérisation)

On a besoin d'une autre charrue à quatre socs même références que la précédente.

- Semis : pour la première année d'exploitation, on ne s'occupe que du semis d'arachides et des légumes secs.
- Sarclage et binage : en ce qui concerne le sarclobinage, ce sont les gens qui nous confient leurs semis, peuvent demander ce service.

Pour le moment, notre matériel de sarclobinage ne correspond qu'à la dimension du semoir disponible

Transport : On s'engage à déplacer un objet ou de marchandise moyennant un prix déterminé ; dans un lieu prédéterminé dans un délai fixé. Il s'agit de transport terrestre. Le matériel, tracteur avec une remorque à benne de 4 tonnes, nous donne plus avantage grâce à sa puissance, capacité et accessibilité sur le terrain.

Notre objectif est basé sur le remplacement de la charrette tirée par les bœufs en tracteur

2.2.2- Gestion – Entretien et Réparation du Matériel

Notre stratégie est basée sur un bon service d'entretien et de réparation du matériel, un programme bien étudié d'utilisation du matériel en assurant dans la mesure du possible, le plein emploi avec le minimum de déplacement.

- GESTION : Pour éviter le manque à gagner dans notre exploitation, il faut utiliser les matériaux au maximum possible :
 - Le matin : 7-12 heures occupées par l'agriculture pilote (6 mois)
 - L'après-midi : on consacre 4 heures pour la collation
- ENTRETIEN et REPARATION : Cette utilisation maximum exige un bon entretien
 - Vidange : Huile Moteur diesel B.40 une fois par mois
 - Graissage : Entreprise effectué une fois par mois
 - Lavage : Une fois chaque 2 jours
 - Réparation : On travail 6 jours sur 7 jours de la semaine. On consacre le dimanche pour la réparation sauf en cas exceptionnel.

Donc on a besoin d'un atelier de réparation et d'entretien équipé de divers matériaux avec 2 mécaniciens.

- . Dans ce garage il y a :
- . Poste de soudure électrique
- . Piste de lavage et autres matériaux nécessaires.

Chapitre II : ETUDE DU MARCHE VISE

L'étude de marché occupe une place clé dans l'élaboration de ce projet de création. L'étude de marché est une enquête spécifique permettant de connaître une population donnée de consommateurs à partir d'un échantillon significatif de cette population et sur la base d'un questionnaire préalablement mis au point.

Dans notre projet, on envisage de pénétrer sur un marché nouveau ; nous voulons en connaître les caractéristiques avant d'agir

- Quelle sera notre clientèle
- Qu'attend-elle des produits ? ou/et vendre ?
- Le monde de distribution
- Les prix qui sont à sa portée ?

En ce qui concerne les informations nécessaires, on a deux sources :

- Enquête sur terrain

Le volet « agriculture » du questionnaire concerne tous les ménages dont au moins un de leurs membres a exercé, en tant que travailleur indépendant, une activité agricole (à titre principal ou secondaire) au cours des douze derniers mois précédant l'enquête. Les informations rapportent à l'année 2003-2004

Les concepts agriculteurs sont ceux dont au moins un membre a dirigé une activité agricole (y compris l'élevage)

- Les informations qui sont offertes par le Direction Régionale de Développement Rural (DRDR), l'INSAT et d'autres.

Section 1 : DESCRIPTION DU MARCHE

Dans cette section, nous discuterons des produits destinés à la vente en reconnaissant qu'un marché dessine le lieu de rencontre de l'offre et de la demande d'un bien ou de service qui permet de déterminer le prix de vente et les qualités échangées.

1.1- Domaine d'étude

Le premier chapitre nous servira à faire un parcours rapide de la région de l'ANDROY (plus précisément BERAKETA) et des production d'arachide en coque

ainsi que la location de machine agricole. Ceci nous permettra de faire connaissance avec la région et de ses potentialités en matière d'agriculture.

- Milieu physique :

C'est une région soumise toute l'année aux vents « Tsioka Atsimo ». Le climat est froids et sec en hiver, chaud et humide en été.

- Milieu économique :

L'agriculture des maniocs, des maïs et des patates douces est pratiquée par la majorité de la population de l'ANDROY, seuls les parties au Nord d'Antanimora Sud qui pratiquent la riziculture c'est-à-dire de Beraketa (notre site), allant d'Isoanala jusqu'à Betroka

1.2- Part de marché

Nous avons déjà réitéré le fut qu'il s'agit d'un créneau porteur et que l'entreprise compte ouvrir le maximum disponible sur le marché

Nos études préalables du marché nous ont permis de chiffrer notre objectif d'occupation à 70%

Tableau n°3 : La part du marché

Services	Part du marché	Produit sur le marché
Notre projet	70%	Arachide en coque
Les familles rurales	5%	Arachide décortiquée
L'Association EZAKA	20%	Arachide en coque
Les paysans qui adoptent le type d'agriculture traditionnel	5%	Arachide décortiquée

Information au près de responsable agriculture dans la commune de Beraketa

Notre projet occupe le 70% du part marché, suivi de l'Association EZAKA (groupe des femmes chrétiennes qui participent au développement de la commune de Beraketa), puis les paysans qui adoptent l'agriculture de façon traditionnelle

Section 2 : ANALYSE DE L'OFFRE

Cette étude doit permettre d'apporter des réponses précises aux questions suivantes : Que va-t-on vendre et pourquoi ? Comment vendre Qui sont les concurrents ?

2.1- Détection des besoins

Avant la phase de lancement il faut connaître le besoin de la clientèle pour assurer que le produit donne satisfaction. En d'autres termes c'est la réponse de la question quoi vendre ?

D'après notre enquête les problèmes des paysans, c'est que, comment peuvent ils accroître leur production agricoles en augmentant la superficie cultural pour avoir des revenus supplémentaires ?

Notre location de machine agricole peut résoudre leurs problèmes ou leurs besoins

- La huilerie d'ISOANALA (située à 40km de BERAKETA) subit toujours une énorme insuffisance en matière première (Arachide) chaque année.
- On ne peut pas négliger aussi les artisans qui fabriquent l'huile d'arachide à la façon artisanale : ils sont au nombre de 3 à Bekily et 5 à Ambovombe-Androy

Tableau n°4 : Clientèle sur le produit

FIVONDRONANA	NOMBRE DE HUILERIE	CONSOMMATION ANNUELLE/HUILERIE	TOTAL
BEKILY	3	5 000	15 000
AMBOVOMBE ANDROY	5	7 000	35 000

Source : Enquête Annuelle industrielle 2003 INSTAT (tableau n° 04)

- Huit grossistes en produit locaux venant de TULEAR et de FIANARANTSOA . Notre production peut fournir aux clients 100 à 150

tonnes d'arachide en coque. En général il y à encore de place pour nous sur le marché d'arachide dans cette région.

- Ils sont au nombre de 6 venant de Tuléar et 2 venant de Fianarantsoa

Tableau n°5 : Demande annuelle et lieu d'origine du collecteur (unité tonne)

Lieu d'origine du collecteur	2001	2002	2003
Tulear	90	50	80
Fianarantsoa	60	30	70

Source : Enquête sur terrain

La demande annuelle de Tuléar est toujours supérieure par rapport à Fianarantsoa

2.2- La capacité d'écoulement des produits

Au début de ce projet (1^{ère} année d'exploitation) nous espérons produire 150 tonnes d'arachide en coque.

On ne peut pas vendre tous les produits mais il faut prévoir les semences pour la prochaine année d'exploitation ; On consacre 20 tonnes pour les semences.

- Alors nous pouvons offrir 150-20 tonnes = 130 tonnes d'arachides en coques. Ce n'est qu'une prévision mais on peut assurer au moins 100 tonnes d'arachide en coques
- Concernant la location de la machine agricole, d'après la capacité de notre matériel, nous pouvons offrir aux clients les services ci-dessous :
 - Labour : 300 Ha durant 2 mois - 3 mois c'est-à-dire pendant la préparation du sol
 - Pulverisage : 300 Ha durant 2 mois - 3 mois
 - Semailles : 200 Ha concernant les légumes sec et des arachides
 - Sarclage : 200 Ha
 - Transport routier : nous venons de dire que nous voulons substituer les charrettes par ce qu'elle ne sont pas rentables et lentes. Alors d'après notre enquête ; une charrette peut avoir en moyenne de client 5/7 jours. Elle transporte des charbons, des sables, des marchandises.

2-3- Stratégie de ventes à adopter :

La stratégie de vente adoptée est la stratégie de communication. La communication nous permet d'acquérir de nouveaux marchés ; la communication est la base de la vente de produits. Nous adoptons que la stratégie publicitaire c'est-à-dire faire une insertion dans les pages jaunes du journal pour la publicité de la société et du produit, et ensuite faire la publicité sur le lieu de vente en distribuant de prospectus, de cartes de visites. Cette stratégie de communication sera appliquée au moment du lancement du produit et au fur et à mesure que le cycle de vie du produit progresse, la stratégie a intérêt à changer aussi.

Choix de stratégie marketing : Marketing Mix

Nous avons choisi les stratégies « Marketing Mix » pour mieux rejoindre le marché cible.

Le Marketing Mix est composé de quatre variables :

- Politique de produit ;
- Politique de prix ;
- Politique de distribution,
- Politique de promotion ou de consommation.

a)- La politique de produit :

(est-ce que le service offert suscite l'intérêt du client et répond son exigence ?)

Objectivement, le produit est le bien physique ou le service que l'entreprise vend à ses clients. Subjectivement, le produit ou le service représente, pour l'acheteur, un ensemble de satisfaction physique et psychologique.

On admet généralement, que notre politique du produit a pour objectif l'amélioration de la position de l'entreprise sur le marché. Elle permet de procurer une certaine satisfaction au consommateur.

On peut alors identifier le produit par :

- ❖ Ses caractéristiques techniques ;
- ❖ Les services rendus lorsqu'il est utilisé ;

Grâce aux expériences de notre personnel dans le domaine et du fait de la spécialisation, l'entreprise a une parfaite maîtrise de l'activité.

Nous avons vu dans cette sous-section la politique des produits adoptée par l'entreprise. Toutefois, cette politique entraîne une autre qui est celle des prix si

l'entreprise veut percer sur le marché tout en restant rentable. Nous allons donc voir maintenant la politique des prix.

b)- Politique des prix :

Il s'agit ici de prix de vente, nous considérons le prix comme la contrepartie d'un service. Ainsi, le prix de vente est la somme globale qu'aura à payer l'acheteur final.

Le principal élément déterminant le prix de vente d'un produit ou service donné est l'appréciation que porte sur lui l'acheteur. Le prix est donc la fixation par l'acheteur de « la valeur commerciale » du produit.

Notre politique de prix est donc étroitement liée à trois (03) éléments :

- ❖ La qualité des services ou produits ;
- ❖ La clientèle finale ;
- ❖ Les canaux de distribution utilisés.

Notre choix a été dicté par la possibilité de production de masse. Effectivement, le fait d'exploiter les matériaux existants nous permet de réduire nos coûts. D'autre part, la démographique de la commune de Beraketa nous permet aussi d'obtenir cette production de masse.

c)- Politique de distribution :

La politique de distribution adoptée par l'entreprise doit être essentiellement liée à la qualité du produit ou de service.

D'un il s'agit du circuit de distribution c'est-à-dire l'ensemble des intervenants que prennent en charge les activités de distribution : les activités qui font passer un produit ou un service de son état de production à son état de consommation.

De deux, la firme se rapproche de son marché sans intermédiaire. C'est parce qu'un service, pour se réaliser, a besoin de l'implication personnelle du client.

d)- Politique de promotion ou de consommation :

La promotion ou la consommation joue un rôle important dans la vie de l'entreprise.

Quant à la consommation, la qualité de service mentionnée est la base fondamentale de la politique de la communication. L'entreprise participera à des opérations promotionnelles dans le cadre des événements spéciaux par exemple : des foires, la fête nationale,...

Comme « la politique de promotion est un ensemble cohérent de services offerts étendus, d'une part pour organiser et pour conduire la campagne de vente et d'autre part pour stimuler les achats des consommateurs et l'efficacité des revendeurs ».

Section 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE

Dans cette section, il est important de définir avec précision la clientèle ; par conséquent, il faut poser les critères de segmentation afin de préciser exactement sa population cible. Nous avons besoins des données chiffrées pour mieux encadrer notre étude.

3.1- Clientèle cible sur les produits (arachide en coque)

D'après notre enquête auprès de l'HUILERIE D'ISOANALA, il y a une partie de la demande qui est encore non satisfaite, donc il y aura encore des places pour nous dans le marché. Nous avons résumé dans ce tableau la situation de la demande en arachide en coque depuis 1997 jusqu'en 2003.

Situation de la demande en « Arachide d'Isoanala » (Unité tonne)

Tableau n°6 : Situation de la demande en Arachide

DEMANDE	1997	1998	1999	2002	2003
Demande affective	2000	2100	2500	1900	3000
Satisfait	1600	1700	2000	1700	2800
Non satisfait	400	400	500	200	200

Source : service commercial HUILERIE ISOANALA

D'après le tableau ci-dessus, en moyenne l'huilerie a besoin 350 tonnes d'arachide en coque par an (supplémentaire) pour atteindre son objectif.

- concernant les grossistes venant de TULEAR et FIANARANTSOA, leurs demandes en arachide en coque sont fortement variées mais nous pouvons les résumer comme suit d'après notre enquête.

3.2- Clientèle cible sur la location de machine agricole

Sur 1400 km² potentiellement cultivables (soit 45% de la superficie total de la région) seul 8 000 000 ha sont cultivés chaque année, tout moins de 5 000 000 ha d'une façon permanente.

Il existe plusieurs facteurs freinant l'extension des terres agricoles et nous mettons l'accent sur le retard technologique en ce qui concerne les matériels utilisés et les techniques pratiquées. C'est un atout pour la réussite de notre exploitation ; il n'y a qu'un concurrent dans ce domaine qui est l'entreprise EZAKA (partenaires de l'Association EZAKA en matière de machine agricole). Elle utilise comme matériels 2 motoculteurs et d'autres matériels de labour, pulvérisage, sarclage, pietinage, etc...

D'après son analyse statistique, elle ne peut satisfaire que 1/3 de la demande car ses matériels ne sont pas encore performants.

Sa fréquence de production est de 7 mois c'est à dire elle commence au début de la saison de pluie (mois d'octobre ou novembre), jusqu'au mois d'Avril

Alors nous avons encore des places sur ce marché considéré et notre réussite est basée sur les besoins qui ne sont pas encore satisfait.

Voici un tableau qui montre la quantité de service vendu pendant 3 années d'exploitation (Unité : hectare)

Tableau n°7 : Les quantités de service vendu

TYPE DE SERVICE	2001	2002	2003
LABOURAGE	100	120	140
PULVERISAGE	90	100	106
SARCLAGE	60	65	80
PIETINAGE	50	45	70
SEMAILS	100	130	200

Source : Chef d'Entreprise EZAKA

La quantité de service vendu est importante selon notre concurrence entreprise EZAKA

Section 4 : LA CONCURRENCE

Du point de vue stratégique, le marché c'est le champ d'action perméable aux actions commerciales de l'entreprise. Le champ d'action étant la zone où l'entreprise peut avoir de l'influence.

En position sur le marché actuel de la profession nous pouvons mieux comprendre nos concurrents. On doit offrir une meilleure qualité de service aux clients pour préserver une notoriété et l'image de la société.

4.1- Les principaux concurrents

Quel est l'intérêt de la connaissance des concurrents et quelle stratégie à adopter ? L'objectif est de pouvoir mener une stratégie commerciale adaptée à la situation.

Tableau n°8 : Les concurrents directs et indirects situés à proximité et au centre urbain

Lieu Concurrents	A proximité	Au centre urbain
Concurrents directs	-	L'Association EZAKA
Concurrents indirects	Les familles rurales	Les paysans qui adoptent le type d'agriculture traditionnelle

En matière de location de machine agricole, seule l'Entreprise EZAKA qui est notre concurrent

4.2- Les prix concurrentiels

En général, le prix de vente est fixé à partir du coût de revient mais on doit tenir compte aussi du prix de vente mené par les concurrents.

Notre compétitivité est basée sur le rapport qualité/prix ; rentabilité/prix ; Efficacité/prix ; nous pouvons fixer nous seul notre prix de vente sans considération du prix de produit concurrent si nos produits ont une qualité attirante et efficace

4.3- La publicité

La publicité constitue l'élément privilégié de la communication de l'entreprise. Elle a pour objectif d'encourager la demande en déclanchant les décisions d'achat. R. Le duc la définit comme : « L'ensemble des moyens destinés à informer le public et à le convaincre d'acheter un produit ou un service »

4.3.1- Message publicitaire :

Il se traduit par le slogan publicitaire à la fois informatif et indicatif : il consiste à choisir le contenu et la présentation des messages

4.3.2- Les supports publicitaires

Choix d'un media en fonction du groupe visé et de son coût :

On peut utiliser comme support

- Les stations locales
- Les prospectus
- La Radio nationale
- Les banderoles
- Affiches et panneaux publicitaires

Il y a d'autres actions pour faire connaître nos produits comme : vente exposition, démonstration sur terrain, foire régionale.

Chapitre III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION

Dans ce dernier chapitre de cette première partie, nous étalerons assez amplement l'analyse de la rentabilité des projets. Nous verrons le critère de la valeur actuelle nette, le critère du taux de rentabilité interne, le délai de récupération des capitaux et l'indice de profitabilité.

Section 1 : LES OUTILS D'EVALUATION DU PROJET

Dans cette première section nous développerons respectivement :

- o La définition, le principe général et l'interprétation des résultats de la valeur actuelle nette ;
- o La définition, la formule du taux de rentabilité interne
- o Les principes de l'indice de profitabilité et du délai de récupération des capitaux investis

1.3- Valeur actuelle nette (VAN)

1.1.1- Définition

Cette méthode intègre les valeurs en monnaies constantes en tenant compte de la dépréciation due au temps, il s'agit de la valeur actuelle nette.

La méthode de la VAN ou flux net de trésorerie consiste à comparer les économies nettes, augmentés des amortissements (appelés « Cash-flow ») pendant la durée de vie de l'investissements ou pendant une période donnée, au montant de l'investissement initial ou de l'investissement consommé pendant la période donnée.

Dans notre cas, le cash-flow correspond au résultat augmenté des amortissements.

L'actualisation permet de ramener à l'époque initiale la valeur de cash-flows annuels, c'est-à-dire une seule valeur (valeur actuelle).

Ce qui nécessite le facteur d'actualisation f suivant :

$$f = \frac{1}{(1+i)^n}$$

Où i = taux d'actualisation (généralement compris entre 7% et 20%)

Et n = époques ou années considérées variant de à la durée de vie du projet ou à une période donnée.

1.1.2- Formule

La VAN est donnée par la formule :

$$VAN = \sum_{n=1}^p C_n \frac{1}{(1+i)^n} - I$$

Avec I = investissement initial ou consommé pendant la période « p » donnée

C_n = cash-flow à l'époque n

Le présent projet est rentable si la $VAN > 0$. On a alors intérêt à réaliser l'investissement dans ce cas. Dans le cas contraire ($VAN < 0$), on doit rejeter l'investissement.

1.4- Taux de Rentabilité Interne (TRI)

1.2.1. Définition

Le TRI d'un investissement est le taux avec lequel, en actualisant le cash-flow (C_f), on obtient le montant de l'investissement initial.

Cash-flow actualisés = investissement

1.2.2. Formule

Ce taux est calculé par la formule suivante :

$$VAN = 0 = \sum_{r=1}^p C_n \frac{1}{(1+i)^r} - I \text{ avec } r = \text{taux de rentabilité interne}$$

1.5- Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

1.3.1. Définition

Pour illustrer la notion du délai de récupération des capitaux investis, prenons un exemple très simple : si un investissement de 50 rapporte 10 par an, on aura récupéré la mise au bout de 5 an, ce qui constitue le délai de récupération. Dans cette perspective, un investissement sera ressorti rentable si le délai de récupération est inférieur à l'horizon de risque accepté par l'Entreprise.

1.3.2- Formule

$$I = \sum_{j=1}^1 MBA_j (1+i)^{-j}$$

I : Coût ou capital investi

1.6- Indice de Profitabilité (IP)

1.4.1- Définition :

L'indice de profitabilité mesure la rentabilité des cash-flows actualisés par rapport à l'investissement réalisé.

1.4.2. Formule :

$$IP = \frac{1}{I} \sum_{n=1}^p CF_n \frac{1}{(1+i)^n} = \frac{\sum_{n=1}^p CF_n (1+i)^{-n}}{I}$$

I : Investissement

Section 2 : LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET

Après avoir analysé la rentabilité et étudié la faisabilité du projet, il est évident de faire une évaluation sur trois cotés à savoir l'évaluation économique, évaluation financière et l'évaluation sociale.

L'objet de l'évaluation est d'étudier les données précédentes pour savoir si l'établissement à créer sera rentable ou non.

L'évaluation du projet peut servir de base pour :

- Prendre des initiatives ou des mesures correctives nécessaires pour améliorer l'efficacité d'un projet en cours.
- Décider de réviser le projet pour que le projet soit efficient :

Se référer au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultats.

Se mesurer par la comparaison des coûts et de résultats et se remettre à l'utilisation optimale des ressources dans la production des profits. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs. Alors que le projet doit être à la mesure de recourir aux ressources disponibles localement et les intrants soient disponibles dans les délais requis.

- D'apprécier l'efficacité, l'impact et la pertinence du projet après l'évaluation ; si nécessaire, on peut procéder à une révision du projet pour pouvoir modifier sa conception. Cette modification permet d'ajuster l'objectif, les activités à réaliser, les apports à fournir.

En principe, l'évaluation du projet consiste à comparer le coût et le volume des investissements avec les revenus ou les avantages futurs étalés sur une certaine période de temps (généralement 5 ans).

CONCLUSION

Nous avons vu dans cette première partie que la présentation d'un tel projet dans la commune de Beraketa semble intéressant car vu l'analyse environnementale et l'étude de marché, ce dernier n'est pas encore saturé, et il existe de ce fait une part de demande non satisfaite.

Nous pouvons aussi dire que face au nombre important des concurrents et à la demande de plus exigeante, il faut choisir une stratégie adéquate et rationnelle pour la réussite du projet. Donc, l'analyse préalable du marché est nécessaire avant d'entamer la conduite du projet proprement dit.

DEUXIEME PARTIE

CONDUITE DU PROJET

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

Cette partie est consacrée précisément au technique de production et aussi au gestion technique des machines agricoles, ainsi, qu'à l'étude organisationnelle du projet.

Cette partie est divisée en 3 grands chapitres à savoir :

- Technique de production
- Capacité de production
- Etude organisationnelle

Chapitre I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Il est divisé en 3 sections :

- Identification des matériels
- Conduite du projet sur la partie agriculture pilote
- Conduite du projet sur la partie location de machine agricole

Les techniques de production sont l'ensemble des méthodes et des activités à faire pour saisir l'objectif. Elles sont aussi spécifiques à la formation de la qualité des produits. Nous montrons ci-après l'identification des matériels.

Section 1 : IDENTIFICATIONS DES MATERIELS :

Compte tenu de l'exigence des moyens financiers, pour démarrer notre activité, nous avons choisi d'utiliser divers équipements. Voici donc les équipements nécessaires pour l'agriculture et pour la location des machines agricoles.

1.1- Bâtiments et Matériels et mobiliers des bureaux

1.1.1- Bâtiments :

Nous avons besoins des 3 bâtiments pour la réalisation de notre projet :

- un pour la direction,
- un pour le garage et machine agricole
- un pour le magasin de stockage

1.1.2- Matériel et Mobiliers de Bureaux

Comme tout les bureaux de petit ou moyen entreprise, notre bureau a besoin des :

- tables,
- chaises,
- matériels informatiques.
- Machine à calculer
- Agrafeuse
- Armoire (en bois)

1.1.3- Les matériels agricoles et machines de garage

a- Les matériels agricoles utilisés sont :

- Un tracteur : Réf TS 305 à 4 roues motrices
 - avec un moteur diesel 30 CV
 - une remorque à benne de 4 tonnes
 - sa capacité varie de 1h à 2Ha par heure
 - consommation : 0,8 à 4 litres de Gas-oil par heure
- Un Niveleur : réf 88-1400N Fabrication française
 - C'est une herse attelée, utiliser pour briser les mottes de terre ou recouvrir un semis, on l'utilise aussi pour le nivellement des terres et le pietinage du sol.
- Charrue tractée à quatre socs, Réf CT 103 Toly 1987 :

C'est un instrument aratoire pour labourer la terre.

- Un semoir multi rangs : Matériel agricole distribuant le grain sur le sol
- Houe attelée multi dents : c'est un outil de sarclobinage
- Arracheuse : Réf A x 200

Outil agricole destiné à l'arrachage des tubercules, arachide, des racines.

- On ne peut pas oublier les matériels pour les travaux manuels comme les fourches, les bêches, les brouettes.

b- Les machines de garage utilisées sont :

- Poste de soudure électrique
- Pompe à pneumatique électrique

- Appareil de graissage

Tous ces matériels sont nécessaires à la location ainsi qu'à la production proprement dite.

Section 2 : CONDUITE DU PROJET SUR LA PARTIE AGRICULTURE PILOTE

2.1- TECHNIQUES CULTURALES

2.1.1- Préparation du sol

Elle comprend le labourage et le pulvérisage.

Ces deux opérations sont indispensables car elles déterminent la rentabilité de notre production.

- ✓ Labourer : La préparation du sol par retournement ou labour, consiste à retourner les couches superficielles du sol en enfouissant les résidus végétaux, en détruisant les adventices et en ameublissant les blocs de terre à plus ou moins grande profondeur. Cette préparation de sol est réalisée au moyen d'un tracteur et d'une charrue à 4 socs dans ce projet.

C'est un travail important qui doit être exécuté rapidement pour ne pas retarder la mise en culture.

On a deux mois et 15 jours pour la préparation du sol y compris l'aménagement antiérosif : On commence la fin du mois d'octobre.

- ✓ Pulvériser : Il faut briser les mottes de terre après le labourage. On passe le niveleur pour égaliser la surface et en brisant la motte de terre.

En d'autres termes, le retournement de sol donne une surface plus ou moins chaotique et motteuse qui doit être affinée à l'aide de nos outils, niveleur, pour obtenir un bon lit de semence.

2.1.2- Semis

- ✓ Préparation des semences : Les semences, conservées en gousses, sont décortiquées de préférence à la main (15kg/j) au plutôt 10 à 15 jours avant le semis. Elles sont ensuite tirées pour éliminer les graines petites, avortées, clivées, moisies ou attaquées par les insectes, et les grosses qui boucheraient les trous de semoirs. Puis

on les désinfecte par poudrage avec un mélange de fongicide (TMTP, Vitax) et d'insecticide (Aldrine, carbonfuran) à la dose de 2%. Le semis se fait à plat.

- ✓ La date de semis : Les premières pluies de la saison chaude déterminent la période de semis. Les plantations tardives sont menacées par la sécheresse.

Notre période semis doit avoir lien entre le mois de novembre jusqu'en fin décembre.

Le semis à forte densité est indispensable pour lutter contre la rosette pour assurer un bon rendement surtout sur notre type de sol.

Ce type de semoir, légère, simple et robuste, d'un prix réduit et d'un emploi facile ; permet d'assurer un semis en lignes, régulier et à la bonne densité, sous réserve d'être utilisé dans de s bonnes conditions.

D'après l'étude menée par FOFIFA ; il faut semer aux densités ci-dessous :

Tableau n°9 : Ecartement et densité

ECARTEMENT (cm)	DENSITE/hectare (pieds)	SOLS
40 x10 à 40 x 55	250.000 à 166.000	Sols ferralitiques et sables roux
40 x 15 à 40 x 20	166.000 à 125.000	Terres fertiles et alluvions

Nous avons l'avantage de prendre la première ligne du tableau ; qui correspond aux moyens disponibles.

D'après la capacité désirable (200.000 pieds en moyenne), on a besoin de :

- 120 kg gousses par hectares
- ou 80kg décortiques par hectares

Les manquants dépassent en général 5% à 10% : Sécheresse, ravinement au cours des pluies, semences médiocres, maladies (Rosette) et animaux nuisibles : corbeaux, criquets, insectes).

2.1.3. Entretien : Sarclage – binage.

- ✓ L'opération de sarclage consiste essentiellement à sectionner les adventices (1) dans le sol à faible profondeur à l'aide de pièces travaillantes tranchantes.*

- ✓ L'opération de binage, en brisant la croûte superficielle du sol (de 3 à 5cm) favorise l'infiltration des pluies et limite l'évaporation à la surface du sol.

En fait, les deux opérations peuvent être combinées, avec le passage de notre outil de saclobinage, « HOUE ATELLEE », assurant d'une part l'ameublissement du sol et d'autre part le déracinement des adventices. Cette Houe attelée correspond bien à la dimension du semoir utilisé (Respecté l'écartement pour ne pas toucher aux plantes). Deux sarclages sont indispensables pour obtenir des rendements élevés car les jeunes plantes sont particulièrement sensibles à la concurrence des mauvaises herbes.

1^{ère} sarclage : Qui aura lieu 15 jours après semis / + binages à chaque fois

2^{ème} Sarclage : 25 jours après le précédent / + binage à chaque fois

Mais on mobilise aussi 30 tâcherons travaillant à forfaitaire sans obligation de délais pour assurer le travail que la Houe ne peut pas faire.

Nous fixons au plus tard le 15 décembre le début du 1^{er} sarclage.

(1) Le mot adventice indique les plantes qui croissent sur un terrain cultivé sans y avoir été semée.

2.1.4- Maladie ennemies et traitements des plantes (source : FOFIFA)

➤ Manques à la levée et maladies des plantes :

Causés par de nombreux champignons.

On peut les éviter par l'utilisation de graines saines, par un semis directe, et surtout par la désinfection des semences au fongicide insecticide.

➤ Fletrissements en cours de végétation

Cette maladie est rare à Madagascar.

Ils sont dus à des champignons : *Macrophomina phaseoli* (pourriture sèche)

- *Sclerotium rolfsii* (pourriture du collet).

➤ Maladie des organes aériens

- Cercoporiose due à un champignon. C'est l'une des maladies les plus graves et les plus répandues de l'arachide. Elle entraîne des pertes de récolte estimées entre 15 et 30%. On lutte contre cette maladie par l'amélioration des méthodes culturels, ou par des méthodes génétiques ou chimiques.

Le traitement recommandé est le BENLATE, (dose 150g de matière active/ha tous les 10 jours)

- La rouille (*Pucciniarachidicola*) fait son apparition en Afrique tropicale de l'Ouest en 1976 ; le seul fongicide à recommander pour l'instant est le DANOCYL (dose 1300g de matière active/ha tous les 10 jours).

➤ Maladies à virus

- La rosette : Un virus transmis par un puceron (*Aphis leguminisae*) est responsable du rabougrissement de certains pieds.

L'incidence de la maladie sur le rendement est très importante.

La récolte, en effet est pratiquement nulle si la rosette se manifeste avant le 40^e jour après le semis. Par contre, l'effet de la rosette est très faible lorsqu'elle apparaît le 100^e jour.

On lutte essentiellement contre cette maladie par un semis dense et précoce et surtout par l'utilisation des variétés résistantes telles que l'hybride 33 (77-33) ou bien la 1491 (hâtive)

➤ Les insectes nuisibles

La résistance de la plante est remarquable et seule les pieds dont l'axe est coupé meurent. Souvent les jeunes plants, rongés par des iules en particulier, ne disparaissent que par suite d'une maladie Cryptogamique consécutive à la blessure.

Des très nombreux insectes peuvent attaquer toutes les parties de la plante.

La lutte se fait par pulvérisations.

Pour les arachides entreposées (en coque) une bonne méthode consiste à traiter en sacs, (sous de grande bâche en plastique) au bio mure de méthyle (lutte contre les bruches).

Il faut 36g de produit par cm³ de gosses (durée de l'opération au moins 48 heures). Le traitement élimine les parasites installés à l'intérieur des graines mais doit être complété par des traitements mensuels pour éviter la réinfection. Actuellement les pyuthrinoides et le pyrimiphos-methyk sont les produits les mieux adaptés en raison de leur toxicité peu importante.

2.2- RECOLTE

La maturité des arachides se reconnaît à des taches brunes foncées, qui pigmentent l'endoderme des coques (face intérieur).

En général la récolte commence le mois d'avril jusqu'au mois de mai. En cas de récoltes avant maturité, les amandes se rident au séchage et sont parfois détériorées par des moisissures.

Arrachées tardivement, les gousses perdent en qualité.

Pour la production d'arachide, la récolte comprend 3 étapes :

- Arrachage
- Séchage
- Egoussage

❖ ARRACHAGES : assure par notre machine agricole : « Tracteur et arracheuse ».

Le ramassage est assuré par 20 personnes.

❖ SECHAGE avant égoussage : Le séchage sur le champ duré 3 à 4 jours, puis l'arachide est mise en meules. Les corbeaux et les chiens causent des dégâts au cours de cette période donc on n'oublie pas le gardiennage.

Le meules sont volumineuses : un seul tas par champs (2 hectares).

❖ EGOUSSAGE : Dans la région d'Androy, les femmes ont l'habitude de travailler en groupe de 20 à 30 personnes.

Dans ce cas on utilise ce qu'on appelle « Sarak'Antsaha » : elles travaillent de 7 heures du matin jusqu'à 4 heures du soir et le repas du midi est à la charge de l'employeur, plus le salaire journalier

❖ * SECHAGE après egoussage : avant de mettre définitivement dans le sac ; l'arachide en coque doit être séché pendant 2 semaines, c'est à dire séchage en suite mise en sac et enfin on l'emmène dans le magasin de stockage.

- TRANSPORT : Le terrain d'exploitation se situe à 15 km au Nord-Est de Beraketa. Ce lieu est accessible par le tracteur. On assure tous les transports des intrants de matériaux, des récoltes.

2.3- APPROVISIONNEMENT

2.3.1- Objet de l'approvisionnement

C'est une fonction créée dans l'entreprise pour assurer la fourniture des choses nécessaires comme les matières premières, matières consommables dont elle a besoin pour sa production ou fabrication.

Il s'agit de :

- la qualité : elle est définie d'après les indications du service utilisateur et l'exigence du produit (service) à livrer à la clientèle.
- La quantité : les quantités des approvisionnements doivent satisfaire les besoins de l'entreprise ou / et de la clientèle et éviter les ruptures de stocks.
- Délais de livraison : on doit faire attention sur ce délai de livraison puisque le démarrage de l'activité dépend de l'arrivée des matières nécessaires à la production. Si les délais de livraison n'ont pas été respectés, il y a des impacts sur la production et le planning du travail.
- Le prix : le principe est simple : à qualité égale et pour le délai de livraison raisonnable, le service achat doit obtenir le prix le plus bas.

NB : à propos de l'entreprise agricole, ce n'est pas méthodique d'approvisionner petit à petit en matière de semences et engrais nécessaires durant une saison. Alors nous voulons nous approvisionner une seule fois pour éviter l'augmentation du frais de transport et en plus notre fournisseur se situe un peu loin (FIANARANTSOA). En matière d'entretien et pour la bonne marche de notre tracteur, nous devons stocker 10 filtres à l'huile, huile moteur, graisse, peinture à l'huile (3 boîtes de demi kilo) baguette de soudure électrique dans notre garage.

2.3.2- Coût d'achat des matières (semences et engrais)

Pour calculer ce coût il faut tenir compte du prix d'achat inscrit dans la facture et les frais accessoires (frais de transport, etc...)

Pour calculer la quantité de matière à acheter, il faut se référer aux objectifs, terrain cultivé et à la méthode utilisée. Nous avons un terrain de 100ha pour produire 150 tonnes d'arachide en coque.

Calcul de coût d'achat annuel.

- Semences et Engrais.

Tableau n°10 : Les semences et les engrais nécessaires au début de l'exploitation

DESIGNATION	Quantité (kg)	Prix Unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Semence (Hybride 33)	8 000	600	4 800 000
Dolomie	20 000	400	8 000 000
NPK	10 000	600	6 000 000
TOTAL			18 800 000
Frais accessoire (y compris insecticide)			2 000 000
TOTAUX			20 800 000 (a)

Le montant de semences et engrais nécessaires au début de l'exploitation est de
Ar 20 800 000

2.3.3- Autres matières consommables

Tableau n°11 : La consommation des autres matières

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE	PRIX UNITAIRES	Montant (Ar)
Gas oil	1 600	Litre	1 400	2 240 000
Huile moteur	10	Litre	5 000	50 000
Graisse	5	Kg	3 000	15 000
Filtre à huile	10	Pièces	40 000	40 000
Baguette de soudure	3	Paquet	2 000	6 000
Peinture à l'huile	5	Boîte	10 000	50 000
TOTAL				2 761 000 (b)

Le coût annuel des approvisionnements s'élève comme suit :

Coût de revient approvisionnement : (a) + (b)

: 23 561 000

Donc le coût annuel d'achat est égal à 23 561 000 Ar.

Les matières valorisées interviennent dans le calcul du coût de production.

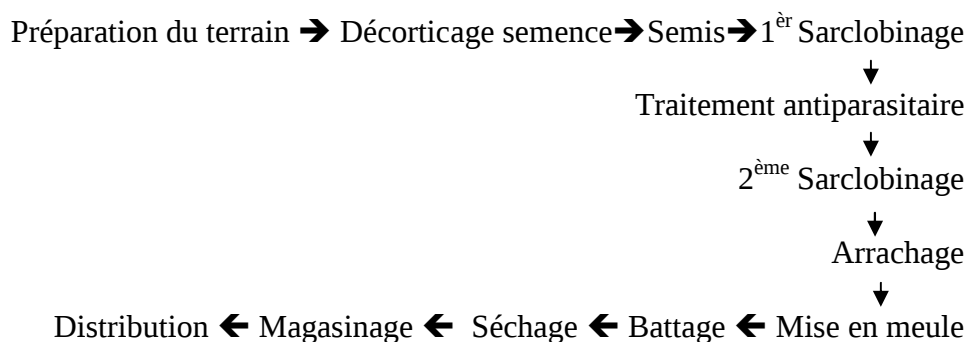
2.4- PRODUCTION

C'est un processus de création des biens matériels nécessaires à l'existence et au développement de la société. Cette production comprend plusieurs 40% éléments comme le travail en tant qu'activité rationnelle ; l'objet de travail, les moyens travail.

Dans notre projet, il s'agit de production elle comprend quelques étapes à suivre pour son accomplissement. Pour déterminer le coût de production, nous devons calculer le coût dans chaque étape.

2.4.1- Etape de production

C'est nécessaire de découper les travaux en tâches enchaînées :



Ce schéma nous explique l'étape à suivre (culture d'arachide).

Nous venons de dire qu'il faut préparer le sol (labourage et pulvérisage) avant le semis et puis il faut passer 2 sarclages et binages pour avoir le meilleur rendement et puis la récolte et le magasinage avant d'être distribuée aux clients.

Tableau n°12 : Temps des travaux (pour un hectare) planté

	MOIS	Nombre journées Main d'œuvre	Nombre d'heures De tracteur
Préparation du terrain + Fertilisation	Novembre	4	7
Décorticage semences	Novembre	9	-
Semis	Début décembre	-	4
1 ^{er} sarclobinage	15 jours après semis	5	10
Traitement antiparasitaire	Décembre	2	-
2 ^{ème} Sarclobinage	40 jours après semis	6	12
Mise en meule	Avril-mai	-	8
Battage	Avril-mai	3	3
Transport	Avril-mai	6	-
			5
TOTAL		35	49

Le temps des travaux pour un hectare est de 35 jours de mains d'œuvre et 49 heures de tracteur.

2.4.2- Coût de production

D'après l'analyse de coût, on peut le distinguer en charge indirecte et charge directe.

- Charge indirecte :

La charge indirecte est celle qui est nécessaire indirectement repartie dans les produits. En comptabilité analytique d'exploitation, son traitement nécessite une répartition préalable avant qu'elle soit imputée au coût (ex : Charge du service secrétariat, consommation globale d'électricité).

- Charge directe

C'est la charge directement impliquée dans les produits finis. En comptabilité analytique d'exploitation, elle est affectée directement au coût sans calcul intermédiaire.

Il s'agit de :

Matières premières consommées pour la fabrication d'un produit.

Matières consommables nécessaires à la fabrication.

L'analyse des coûts est une méthode de gestion pour calculer les coûts de revient. L'ensemble du travail peut se présenter sous forme de tableau appelé « Fiche technique » des coûts qui est un outil de gestion permettant de connaître toutes les charges et coût d'un produit et puis de calculer les résultats et la rentabilité d'exploitation.

Tableau n°13 : Fiche technique des coûts

NATURE	QUANTITE	COUT UNITAIRE	MONTANT
<u>CHARGE DIRECTE</u>			
- Matières premières			
- Matières consommables			
- M.O.D			
<u>CHARGE INDIRECTE</u>			
- Frais généraux			
- Amortissements			
TOTAL			

En général, dans une entreprise, on constate que certaines charges varient selon la production ou l'activité et que d'autres sont indépendantes de l'activité dans une structure donnée c'est à dire la charge variable et la charge fixe.

- Charges variables

Elles sont souvent proportionnelles à l'activité ou à la production. Il s'agit des coûts variables de production et coûts de distribution.

- Charges fixes

Indépendantes du niveau d'activité tant que la structure n'évolue pas

Elle varie par palier (varie mais reste constante)

Exemple : loyer, assurance, salaire, amortissement

Détermination des coûts de production :

Dans notre projet, la fréquence de production est une fois par an avec une durée de 6 mois. Donc l'année d'exploitation est comptée 6 mois au lieu de 12 mois.

Nous avons déjà calculé les coûts d'achat des matières nécessaires à la production, le reste à faire est de calculer les charges annuelles au personnel qui travaille pendant la production.

- o 2 vulgarisateurs agricoles payés 100.000Ar par mois, donc pendant une saison 1.200.000 Ar
- o 1 chauffeur payé à 100.000 Ar par mois donc pendant une saison : 600.000 Ar
- o 5 ouvriers permanents (y compris le gardien) payés à 60.000 Ar par mois donc pendant une saison 1.800.000 Ar
- o 50 tacherons en total travaillant le jour en moyenne durant la production payée à 30.000 Ar par mois, donc pendant une saison 9.000.000 Ar.
- o Autres frais 100.000 Ar
- o Total 12.700.000 Ar

A ne pas tenir compte le coût d'achat des matières, le coût de production est estimé à 12.700.000 Ar pendant une saison (6 mois).

2.5- Distribution

2.5.1- Réseau et circuit de distribution :

Entre le producteur et le distributeur s'intercale le réseau de distribution qui permet de répartir les productions.

Un réseau rassemble les différents circuits de distribution mis en œuvre par l'entreprise.

Un circuit de distribution peut être caractérisé par les deux éléments suivants :

La longueur définie par le nombre d'intermédiaires intercalés entre le producteur et les consommateurs.

Le niveau de contrôle que le producteur exerce sur les distributeurs.

2.5.2- Introduction des quatre éléments d'une politique de distribution

En tant que producteurs nous devons définir une politique de distribution, c'est à dire nous devons choisir, mettre en place et gérer un système de distribution pour nos produits. Un tel système comporte quatre éléments principaux.

- Le choix du circuit de distribution
- La définition et la négociation des relations contractuelles avec les intermédiaires extérieurs à l'entreprise.
- La gestion des conflits avec les intermédiaires extérieurs.
- Enfin, la gestion de la force de vente de l'entreprise.

2.5.3- Coût de distribution

Charge de personnel : 3 personnes payés à	20.000 Ar / mois = 720.000 Ar /an
Autres frais	300.000 Ar /an
TOTAL	1.020.000 Ar /an

2.6- Coût de revient

Nous pouvons le calculer à l'aide du tableau ci-dessous en additionnant le coût d'achat des matières, coût de production et le coût de distribution.

La base de calcul est la quantité estimée à produire : 150.000 kg d'arachide en coque.

Tableau n°14 : Le coût de revient de produit

DESIGNATION	QUANTITE (kg)	COUT UNITAIRE	MONTANT (en Ar)
Coût d'achat	150.000	157,07	23.561.000
Coût de production	150.000	84,66	12.700.000
Coût de distribution	150.000	6,8	1.020.000
Coût de revient	150.000	248,54	37.281.000

D'après ce tableau

On a comme coût de revient 248,54 r par 1 kg d'arachide en coque.

Section 3 : CONDUITE DU PROJET SUR LA PARTIE LOCATION DE MACHINE AGRICOLE

Pour mieux étudier cette partie, nous voulons la diviser en deux sous sections :

- travaux agricoles
- transports routiers

3.1- Travaux agricoles :

On a déjà mentionné entièrement l'existence d'une entreprise concurrente (Entreprise EZAKA), qui s'occupe le tiers du marché considéré.

Grâce à son existence, les gens dans cette région commencent à apprécier le machinisme agricole ou bien au moins ils savent l'utilité de ce dernier.

Nous allons calculer dans cette section le coût durant l'exploitation c'est à dire le budget nécessaire pour cette production de service.

Ce coût est composé de :

Dépense en carburant

Dépense personnel

Dépense pour l'entretien

3.1.1- Dépense en carburant (Gas-oil)

On a besoin de Gas-oil pour faire marcher le tracteur. Nous devons étudier soigneusement la dépense en carburant car il absorbe le tiers du coût de production.

Labour sur sols de « TANETY » latéritiques ou / et les sols ferralitiques.

Largeur des bandes : 0,60 m

Profondeur du labour : 0,25 m

Rendement 3 ha labourés à plat en 6 heures sur parcelle de 500 m de long

Surface labourée à l'heure : 0,5 ha

Consommation globale 30 litres de gas-oil

Consommation horaire : 5 litres de Gas-oil

Consommation à l'hectare 10 litres de Gas-oil

Pulvérisage sur labour au soc

Largeur du travail : 3 m

Profondeur du travail : 0,25 m

Rendement 5 ha en 6 heures

Surface ameublie à l'heure 0,83 ha

Consommation globale : 24 litres de Gas-oil

Consommation horaire : 4 litres de Gas-oil

Consommation à l'hectare : 4,8 litres de Gas-oil.

Semis :

Largeur du travail 3 m

Profondeur 0,08 m

Quantité semée 80 kg / ha (décortiqué)

Rendement : 7 ha semés en 10 heures soit 0,70 ha à l'heure

Consommation horaire : 6 litres de Gas-oil

Consommation globale : 60 litres de Gas-oil

Consommation à l'hectare : 8,57 litres de Gas-oil

Sarclobinage :

Largeur : 3 m

Profondeur : 0,05 m

Ecartement : proportionnel à l'écartement du semoir	0,40 m
Rendement : 5 ha sarclés en 10 heures soit 0,50 ha à l'heure	
Consommation globale :	40 litres de Gas-oil
Consommation horaire :	4 litres de Gas-oil
Consommation à l'hectare :	8 litres de Gas-oil

Tableau n°15 : Dépense en gas-oil dans une année

La base des calculs est la quantité du service estimée à produire, c'est à dire la quantité mesurée en superficie (Ha)

TYPE DU TRAVAIL	SUPERFICI E (en Ha)	CONSOMMATION Par Ha (litre)	P.U	MONTANT
LABOUR	300	10	1400	4.200.000
PULVERISAGE	300	4,8	1400	2.016.000
SEMIS	200	8,57	1400	2.399.600
SARCLOBINAGE	200	8	1400	2.240.000
TOTAL	1000	7,754	1400	10.855.600

En général, on consomme 7,754 litres de gas-oil par hectare

Prix du Gas-oil entre Juillet et Août 2005

Dépense personnel :

1 personne payée 100.000 Ar /mois	1.200.000 Ar /an
-----------------------------------	------------------

2 personne payées à 80.000 Ar /mois	1.920.000 Ar /an
-------------------------------------	------------------

2 personnes payées à 40.000 Ar /mois	960.000 Ar /an
--------------------------------------	----------------

TOTAL	4.080.000 Ar /an
--------------	-------------------------

3.1.2- Dépense pour entretien

Pour éviter la panne, le tracteur et les outils ont besoin d'entretien systématique dans notre garage.

Pour le tracteur : - contrôleur journalier

Pleins de carburant et de lubrifiant

Niveau d'eau

Graissage

Propreté des filtres à air
 Marche du moteur
 Lavage tracteurs – outils
 Contrôle hebdomadaire
 Graissage de détail
 Serrage des boulons
 Tension des courroies
 Purge des réservoirs et des filtres à carburant
 Niveau d'eau des batteries
 Contrôle mensuel
 Vidange des moteurs
 Remplacement des filtres à l'huile
 Terrage des injecteurs
 Nettoyage des bougies
 Réglage des embrayages.

Pour les outils : peinture antirouille, soudure

On peut estimer comme suit la dépense en lubrifiant et autres consommations.

Huile moteur HBD : 1 litre /mois avec prix unitaire de 5,000 Ar	25.000 Ar /an
Huile pont : 3 litres /an avec prix unitaire de 6.000 Ar	18.000 Ar /an
Graisse en kg 3 kg /an avec prix unitaire de 3.000 Ar	9.000 Ar /an
Autres consommation, on peut les estimer au montant	112.400 Ar /an
TOTAL	164.400 Ar /an

Tableau n°16 : Coût total de revient annuel

Notre raisonnement est passé sur les 1000 ha travaillés durant l'année.

DESIGNATION	SUPERFICIE (Ha)	Coût unitaire	Montant (Ar)
Dépense en carburant	1.000	10 855,6	10.855.600
Dépense en personnel	1.000	4.080	4.080.000
Dépense pour l'entretien	1.000	164,4	164.400
Coût de revient	1.000	15.000	15.000.000

D'après ce tableau, pour une superficie de 1.000 ha, le coût de revient annuel s'élève à 15.000.000 Ar c'est-à-dire 15.000 Ar pour une superficie de 1 ha.

Remarques :

Pour contrôler et maîtriser les dépenses, chaque conducteur doit avoir une fiche qui mentionne le travail journalier, une autre fiche pour la consommation de carburant et les dépenses correspondantes et une troisième fiche qui précise le nombre d'heures de services, les réparations effectuées et ces pièces de rechange utilisées.

Voici 3 types de fiches recommandées par CFAMA (Centre de Formation et Application de Machinisme Agricole) Antsirabe – valable aussi pour l'agriculture pilote (cf annexe IV).

Relevé des travaux et consommation

Consommations carburant et lubrifiant moyennes horaire

Réparation et révision

3.2- Transports routiers

3.2.1- Description :

Notre tracteur peut accéder jusqu'au village où les autres moyens de transport ne peuvent pas accéder.

Pour éviter la perte, nous devons effectuer un parcours long de 100 km par semaine, en moyenne, 20 km par jour et /ou $100 \text{ km} \times 4 \times 12 = 4800 \text{ km}$ par an minimum.

Voici les caractéristiques du tracteur :

Charge : remorque de 4 tonnes avec relevage hydraulique

Vitesse : 15 km à l'heure

Consommation : 30 litres de gas-oil au 100 km. Cela fait alors 120 litres en un mois

La dépense en Gas-oil s'élève donc à $120 \text{ litres} \times 12 = 1.440 \text{ litres}$ par an

Coût de revient :

Carburant : $1\,440 \times 1\,400$	2.016.000 Ar /an
Autres charges	100.000 Ar /an
TOTAL	2.116.000 Ar /an

Pour le contrôle, on utilise une fiche intitulé « Fiche de suivie et consommation mensuelle » (voir annexe V)

Chapitre II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Dans ce chapitre, nous apercevrons deux sections. La première section contient la situation des ventes ; la seconde section dira les aspects qualitatifs et quantitatifs.

Section 1 : La situation des ventes

La situation de vente se divise en deux sous-sections à savoir la ventilation des ventes et le tableau récapitulatif des ventes.

1.1- Ventilation des ventes :

La vente du premier exercice est composée de :

Vente d'arachide en coque

Vente de service comme : labourage pulverisage

Semis

Sarclobinage

Transport routier

En ce qui concerne la vente des services, le prix est fixé comme suit en se référant à celui du concurrent pour la première année d'exploitation.

Labour : 1 ha – 10 ha	25.000 Ar
Plus de 10 ha	20.000 Ar
Pulverisage : 1 ha – 10 ha	15.000 Ar
Plus de 10 ha	10.000 Ar
Semis : on propose un prix unique	
1 ha	15.000 Ar
Sarclobinage : 1 ha	20.000 Ar

Pour ne pas fausser notre prévision nous voulons utiliser les prix moyens dans notre calcul.

Transport : pour ce transport, les prix sont à discuter avec le client car le lieu, la distance et ce travail exécuté ont une influence considérable sur les coûts.

A titre indicatif : 1.000 Ar /km est le prix planché.

Le frais d'approche est fixé à 500 Ar /km, le carburant étant à la charge du client. Le total de frais de déplacements effectués au cours de l'année étant difficile à comptabiliser, ceux-ci sont considérés comme un produit exceptionnel.

1.2- Tableau récapitulatif des ventes :

Tableau n°17 : Vente du premier exercice

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT (Ar)
Arachide en coque	130.000	Kg	500	65.000.000
LABOUR	300	Ha	20.000	6.000.000
PULVERISAGE	300	Ha	10.000	3.000.000
SEMIS	200	Ha	15.000	3.000.000
SARCLOBINAGE	200	Ha	20.000	4.000.000
TRANSPORT	4.800	Km	1.500	7.200.000
TOTAL				88.200.000

Dans le tableau ci-dessus, la vente du 1^{er} exercice est de 88.200.000 Ar, on va résumer la vente des 4 autres exercices dans le tableau suivant :

Tableau n°18 : Vente des 4 autres exercices (en Ar)

ANNEE	I	II	III	IV	V
DESIGNATION					
Arachide en coque	65.000.000	68.250.000	71.662.500	75.245.625	79.007.906
LABOUR	6.000.000	6.300.000	6.615.000	6.945.750	7.293.038
PULVERISAGE	3.000.000	3.150.000	3.307.500	3.472.875	3.646.519
SEMIS	3.000.000	3.150.000	3.307.500	3.472.875	3.646.519
SARCLOBINAGE	4.000.000	4.200.000	4.410.000	4.630.500	4.862.025
TRANSPORTS	7.200.000	7.560.000	7.938.000	8.334.900	8.751.645
TOTAL	88.200.000	92.610.000	97240.500	102.102.525	107.207.652

On constate que le chiffre d'affaire s'élève jusqu'à 107.207.652 Ar, au 5^{ème} année car les productions s'augmentent d'une année à l'autre.

Section 2 : Aspects qualitatifs et quantitatifs

Dans cette section, la production d'arachide en coque attendue de ce projet pour la première année est de 150.000 kg mais on consacre le 20.000 kg comme semence pour l'année prochaine. Et pour les services location des machines agricoles, on enregistre 1.000 ha de travail et 4.800 km de transport.

On peut résumer comme suit :

Tableau n°19 : La quantité des produits et services vendus

DESIGNATION	QUANTITE	UNITE
Arachide en coque	150.000	Kg
LABOUR	300	Ha
PULVERISAGE	300	Ha
SEMIS	200	Ha
SARCLOBINAGE	200	Ha
TRANSPORT	4.800	Ha

C'est seulement la production de première année, mais on envisage de l'augmenter l'année suivant.

Chapitre III : Etudes organisationnelles

Ce troisième chapitre de la deuxième partie nous présentera l'organigramme envisagé, ainsi que l'organisation du travail indiquant la responsabilité et les tâches de chaque membre des personnels puis le chronogramme.

On peut dire donc que c'est une structure organisationnelle.

Structure organisationnelle : la structure organisationnelle est le réseau de relation formelle établie entre les services et entre les personnes travaillant dans l'entreprise.

Les éléments de base de la structure organisationnelle sont :

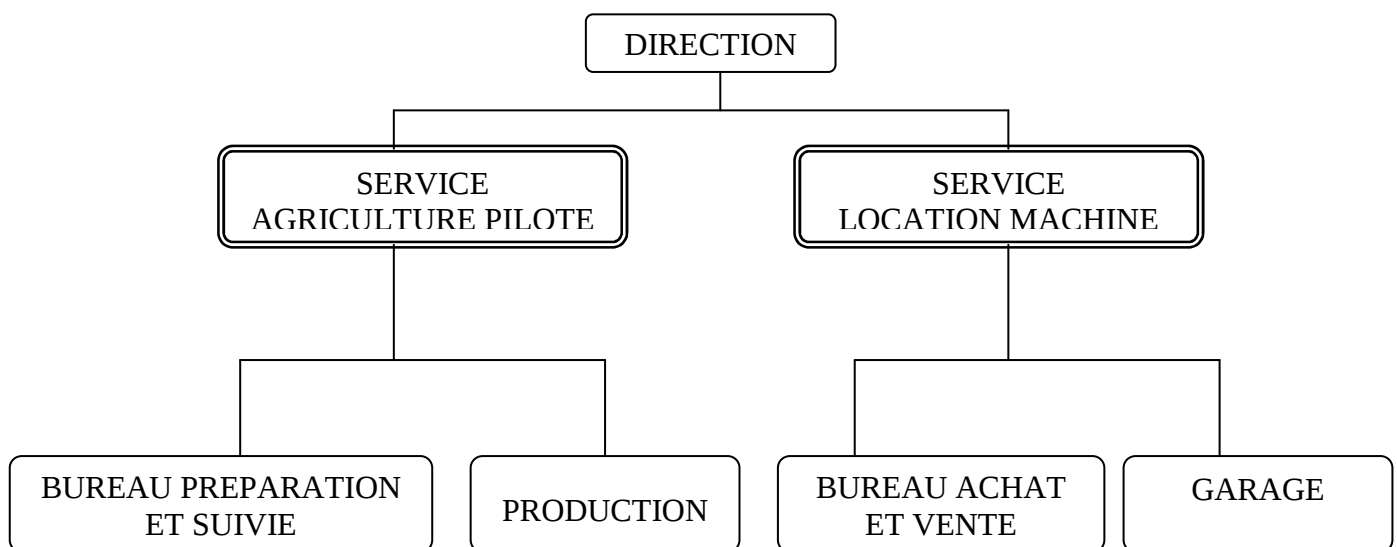
- organigramme
- attribution
- responsabilité

Section 1 : Organigramme envisagée

Organigramme : « L'organigramme de structure est un schéma présentant les divers services de l'entreprise et / ou les personnes qui en sont responsables en indiquant les rapports hiérarchiques qui existent entre eux ».

L'organigramme de structure, que l'on appelle aussi quelque fois organigramme administratif, se présente sous la forme d'un graphique sur le quel tout organe de l'ensemble est représenté par une figure montrant schématiquement la structure, et les traits conventionnels qui les relient, les liaisons existant entre les organes. Seules les hiérarchiques sont normalement tracées : l'organe de niveau supérieur est placé en haut, et les autres organes sont placés en bas au fur et à mesure que l'on descend dans la hiérarchie.

Souvent, l'organigramme est complété, dans la pratique par un manuel d'organisation, ou des fiches de fonction, qui détaille les relations officielles, les fonctions et attribution de chaque porte de l'organigramme.



Section 2 : Organisation du travail

Attribution et responsabilité

Les attributions sont les obligations, les pouvoirs conférés à une personne en vertu de l'emploi (ou poste) qu'elle occupe.

Il existe deux types d'attributions

Les responsabilités : ce sont les obligations de remplir un devoir, un engagement et d'en rendre compte.

Prérogatives : ce sont les pouvoirs qu'on le droit d'exercer.

LA DIRECTION

Elle est composé de :

- Directeur qui coiffe toute cette organisation

Ses rôles sont de : choisir la politique générale de l'Entreprise

Fixer les objectifs quantifiés et dates que devront atteindre les différents services.

Choisir les moyens mis à la disposition des intéressés pour atteindre les objectifs (moyens humains, matériel, financier)

Représenter l'Entreprise à l'extérieur : négociation avec les pouvoirs publics, les banquiers, la presse et autres institutions).

- Comptable : le comptable a pour mission d'enregistrer toutes les opérations de l'Entreprise, de noter toutes les transformations subies par les Capitaux mis à sa disposition, d'en tirer les renseignements utiles pour assurer la bonne marche des affaires, d'en dégager les résultats.
- Secrétaire : le secrétaire assure la réception et expédition du courrier, correspondance, dactylographie.

SERVICE AGRICULTURE

Structure de ce service :

- Chef de service : il assure l'approvisionnement et la distribution. Il est le superviseur dans la partie agriculture composée du bureau réparation et suivi et bureau de production.

Le directeur occupe la place du chef de service, au début de l'activité.

- Bureau préparation et suivie : il établit la liste des matières nécessaires à la production. Il décompose le travail à effectuer en opération détaillée avec le nombre de travailleur temporaire nécessaire. Il met au point le planning de production. Il contrôle aussi l'avancement du travail.

- Bureau de production : on doit recruter un vulgarisateur agricole qui est chargé de :

La supervision de tout ce qui concerne le travail sur le terrain.

L'instruction au travailleur qui s'occupe le travail sur les champs

Assurer l'achèvement de l'étape de production

Coordonner la transmission des produits au magasin de stockage.

Il travail avec 5 personnes : 1 pour le gardiennage et 4 pour la manutention.

SERVICE LOCATION :

Le service location assure la supervision de la partie location de machine agricole. Cette partie est constituée par :

- Un chef qui est le premier responsable de la surveillance de son équipe et assure le planning du travail.

Contrôle aussi l'achèvement des tâches de son équipe.

- Bureau d'achat et vente (service) qui assure l'approvisionnement et la réception des commandes.
- Un garage qui assure la réception et entretien de matériels. Il y a deux personnes qui travaillent dans le garage :
 - un chef mécanicien
 - un aide mécanicien

Portrait de chaque fonction et motivation

Portrait de chaque fonction

Le personnel doit :

Etre qualifié

Avoir des expériences au poste similaire

Avoir une relation et esprit équipe

Etre dynamique

Motivation offerte :

Salaire équitable

Sensation d'ambiance lors de l'exécution de leurs tâches

Primes

Section 3 : CHRONOGRAMME

La réalisation de ce projet se divise en trois phases différentes :

1^{ère} Phase :

- Préparer les dossiers administratifs concernant l'agriculture
- Débloquer le crédit

2^e Phase :

- Acheter les matériels nécessaires et les produits agricoles (y compris semences et engrais)
- Construire et installer les bâtiments

3^e Phase :

- Commencer la préparation du terrain + fertilisation
- Décortiquer les semences puis semis

Tableau n°20 : Chronogramme

MOIS	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O
Préparation du terrain + fertilisation												
Décortilage semence												
Semis												
1 ^{er} sarclobinage												
Traitement antiparasitaire												
2 ^{ème} sarclobinage												
Arrachage												
Mise en meule												
Battage												

La saison d'exploitation commence au saison de pluie c'est-à-dire au mois de Novembre et ne dure que six mois seulement, le reste (de Juin au Octobre) s'appelle période de soudure pour l'agriculture d'arachide, on consacre au vente et à d'autres activités agricoles pour la location des machines agricoles.

Semis : début décembre

1^{er} saclobinage : 15 jours après semis

2^{ème} sarclobinage : 40 jours après semis

TROISIEME PARTIE

ETUDE FINANCIERE DU PROJET

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

L'étude financière est une phase très importante de la réalisation de ce projet car cette partie fait ressortir l'étude de la rentabilité de l'exploitation avec un résultat positif ou négatif selon le cas présenté.

Chapitre I : COUTS DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

Au cours de ce chapitre, nous verrons 5 sections tels que :

- les investissements
- tableau des amortissements
- plan de financement
- tableau de remboursement des dettes
- les comptes de gestion

Section 1 : LES INVESTISSEMENTS

L'investissement au sens large du terme, consiste en une acquisition ou une création des biens dont la nature peut être variée. Il peut s'agir des terrains d'immeubles, des machines, des matériels d'équipements.

En d'autres termes, la décision d'investir implique l'acceptation du risque, alors il faut étudier soigneusement.

3.1- Nature et coût des investissements :

Terrain :

En ce qui concerne le terrain d'exploitation (100 Ha), il faut déposer une demande au bureau du Mairie pour pouvoir accéder au terrain. Cette demande exige des frais valant de 110.000 Ar.

On a besoin aussi d'un terrain 1,5 ha pour la construction de bâtiment de direction, magasin de stockage et d'un garage : Ar 500.000.

Tableau n°21 : Indiquant le montant des terrains

DESIGNATION	MONTANT (en Ar)
TERRAIN D'EXPLOITATION	110.000
TERRAIN DE CONSTRUCTION	500.000
TOTAL	610.000

Le coût d'investissement pour le terrain est de Ar 610 000

CONSTRUCTION

Dans notre projet, on doit construire trois bâtiments.

- un pour la direction
- un pour le magasin de stockage
- un pour le garage

Tableau n°22 : Le montant des constructions

DESIGNATIONS	MONTANT (en AR)
Bâtiment pour la direction	6.000.000
Magasin de stockage	8.000.000
Garage	4.000.000
TOTAL	18.000.000

La valeur de notre construction s'élève à Ar 18 000 000

INVESTISSEMENT POUR LE GARAGE

Tableau n°23 : Le montant d'investissement pour le garage

DESIGNATIONS	MONTANT (en Ar)
Poste soudure électrique	600.000
Pompe à pneumatique (électrique)	300.000
Appareil de graissage	140.000
TOTAL	1.040.000

Le montant de l'investissement pour le garage est de Ar1 040 000

Tableau n°24 : Le coût des matériels et équipement pour la production

DESIGNATIONS	QUANTITE	PRIX UNITAIRE (Ar)	MONTANT (Ar)
Tracteur	01	15.000.000	15.000.000
Niveleur	01	1.000.000	1.000.000
Charrue tractée	02	200.000	400.000
Houe attelé	02	200.000	400.000
Arracheuse	01	400.000	400.000
Brouettes	04	20.000	80.000
Bêches	20	2.000	40.000
Fourches	20	2.000	40.000
Baril de 100 litres	05	20.000	100.000
Balance	01	60.000	60.000
Hâches	04	2.000	8.000
Pulvérisateur	03	60.000	180.000
Habillement (combinaison)	20	10.000	200.000
TOTAL			17.908.000

La valeur des matériels et équipements pour la production est de 17.908.000

Ariary.

Matériels et mobiliers de bureaux :

On va résumer dans un tableau ci-dessous les matériels et mobiliers de bureaux nécessaires.

Tableau n°25 : Les coûts des M.M.B

DESIGNATIONS	QUANTITE	PRIX UNITAIRE (Ar)	MONTANT (Ar)
Tables	10	20.000	200.000
Chaises	20	15.000	300.000
Armoire en bois	02	120.000	240.000
Ordinateur	02	2.000.000	4.000.000
Machine à calculer	03	20.000	60.000
Agrafeuse	03	4.000	12.000
TOTAL			4.812.000

La valeur des matériels et mobiliers de bureaux est de 4 812 000 Ar

Tableau n°26 : Récapitulatif des investissements

NATURE	Affectation	Durée de vie (année)	MONTANT (Ar)
Terrain			610.000
Construction	Résultat	10	18.000.000
Investissement garage	Production	15	1.040.000
Matériel équipement agricole	Résultat	15	17.908.000
Matériel et mobilier de bureau	Résultat	10	4.812.000
TOTAL			42.370.000

Les montants total des investissements s'élèvent jusqu'à Ar 42 370 000

Section 2 : Tableau des amortissements

Les moyens de travail sont sujets à l'usure physique, perdant graduellement leur valeur d'usage. Il se produit simultanément un processus de report de la valeur des moyens de travail sur les produits fabriqués d'où diminution correspondante de leur valeur, on va résumer dans ce prochain tableau l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles.

Tableau n°27 : Les amortissements

Numéro	Libellé	Taux (%)	Valeur brute	Amortissement	Valeur résiduelle
1	terrain		610.000		610.000
2	construction	10	18.000.000	1.800.000	16.200.000
3	investissement garage	15	1.040.000	156.000	884.000
4	matériel équipement	15	17.908.000	2.286.200	15.221.800
5	agricole				
	MMB	10	4.812.000	481.200	4.330.800
TOTAL			42.370.000	5.123.400	37.246.600

Le total des amortissements s'élève jusqu'à 5.123.400 Ar durant l'année.

Section 3 : PLAN DE FINANCEMENT

3.1- Fonds de roulement initial

En vue de faire face aux dépenses courantes, il est nécessaire de prévoir un investissement en fonds de roulement initial pour le démarrage de l'activité, il s'agit de :

Frais d'établissement	300.000
Salaires 4 mois	2.400.000
Carburant 4 mois	1.400.000
Achat des intrants agricoles	20.800.000
Déplacement imprévu pour 3 mois	100.000
Frais de gestion et financier	<u>100.000</u>
TOTAL	25.100.000

3.2- Demande d'emprunt :

Dans le cadre de notre projet, on a deux sources de financements :

Apports personnels
Emprunt

Notre apport personnel s'élève à 31.464.000 Ar. Ce montant ne suffit pas pour couvrir l'investissement nécessaire et le fonds de roulement initial.

Alors, il faut recourir à l'emprunt auprès des banques ou des institutions financières qui relèvent de la quête financière classique.

Montant de l'investissement	42 370 000 Ar
Apports	(31.464.000 Ar)
Fonds de roulement initial	<u>25.100.000 Ar</u>
TOTAL	36.006.000 Ar

Le montant de l'emprunt auprès de la banque s'élève à 36.006.000 Ar, on peut donc résumer comme suit le bilan de départ :

Tableau n°28 : Bilan de départ

ACTIF	MONTANT (Ar)	PASSIF	MONTANT (Ar)
<u>ACTIF IMMOBILISE</u>		<u>CAPITAUX</u>	
Frais d'établissement	300.000	Capital	31.464.000
Terrain	610.000		
Construction	18.000.000	<u>DETTES</u>	
Investissement garage	1.040.000	Emprunt	36.006.000
Matériel et équipement agricole	17.908.000		
Matériel et mobilier de bureau	4.812.000		
<u>ACTIF CIRCULANT</u>			
Disponibilité	24.800.000		
TOTAUX	67.470.000	TOTAUX	67.470.000

On a une disponibilité de Ar 24.800.000 d'après ce bilan de départ.

Section 4 : TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES DETTES

Les formes les plus originales qui se développent à leur actuelle dans ce domaine sont les remboursements avec taux d'amortissement égal à 20 % pendant 5 années d'exercice.

On peut les présenter comme ci-dessous :

Tableau n°29 : Remboursement des dettes

ANNEE	EMPRUNT	REMBOURSEMENT	INTERET	ANNUITE
1	36.006.000	7.201.200	7.201.200	14.402.400
2	28.804.800	7.201.200	5.760.960	12.962.160
3	21.603.600	7.201.200	4.320.720	10.081.680
4	14.402.400	7.201.200	2.880.480	8.641.440
5	7.201.200	7.201.200	1.440.240	8.641.440
TOTAL		36.006.000	21.603.600	57.609.600

Le total des annuités d'emprunt s'élève jusqu'à Ar 57 609 600 après cinq année d'exercice

Section 5 : LES COMPTES DE GESTION

Les comptes de gestion enregistrent les variations du résultat occasionnées par les emplois définitifs dans un compte « CHARGE » et par les recettes propres dans un compte « PRODUIT ».

5.1- Les comptes des charges :

Pour connaître la valeur totale des charges annuelles d'exploitation, nous devons déterminer les frais de siège relatifs au fonctionnement.

Donc, d'après l'organigramme mentionné avant, il s'agit de :

- salaire des personnels de direction
- frais de fonctionnement

5.1.1- Salaire du personnel

Tableau n°30 : Le salaire des personnels de direction

DESIGNATION	SALAIRE MENSUEL (Ar)	MOIS	MONTANT (Ar)
Salaire du dirigeant	300.000	12	3.600.000
Comptable	200.000	12	2.400.000
Secrétaire	150.000	12	1.800.000
TOTAL	650.000		7.800.000

Les salaires annuels dans la direction sont de 7.800.000 Ar

5.1.2- Frais de fonctionnement :

Frais financier mensuel	100.000 Ar
Frais divers de gestion mensuel	120.000 Ar
Loyer mensuel	90.000 Ar
Déplacement professionnel mensuel	35.000 Ar
TOTAL	345 000 Ar
Dont dans l'année	4 140 000 Ar

Nous venons de voir les charges relatives à chaque fonction dans notre exploitation.

Avant d'analyser les données chiffrées, nous allons récapituler ces charges dans les tableaux suivants :

Tableau n°31 : Evaluation globale des charges de l'exploitation (en Ar)

DESIGNATION DES CHARGES	MONTANT en Ar
Achats matières	20.800.000
Achats carburants et lubrifiants	15.000.000
Charges du personnel	21.520.000
Charges sociales (18%)	3.873.600
Frais financier	1.200.000
Frais divers de gestion	1.440.000
Déplacement	420.000
Loyer	1.080.000
Charges externes (1)	900.000
Amortissement	5.123.400
TOTAL	71.357.000

(1) charges externes : assurance + frais de publicité

Les charges d'exploitation s'élève à Ar 71 357 000

Tableau n°32 : Récapitulatif des charges par fonction (en Ar)

DESIGNATION	DISTRIBUTION	PRODUCTION	DIRECTION (siège)	TOTAL
Personnel	1.020.000	12.700.000	7.800.000	21.520.000
Carburant		15.000.000		15.000.000
Entretien		320.000		320.000
Frais divers			8.593.600	8.593.600
TOTAL (I)	1.020.000	28.020.000	16.393.600	45 433 600
Achat matières (II)		20.800.000		20.800.000
Amortissement (III)		4.417.878	705.522	5.123.400
TOTAUX (I+II+III)	1.020.000	5.237.878	17.099.122	71.357.000

Les charges se répartissent comme suit :

* Pour la direction : 23,96% du charge total

* Pour la production : 74,60% du charge total

* Pour la distribution : 1,42% du charge total

N.B : Les charges externes sont imputées dans les frais divers

Les charges des autres 4 années

Tableau n°33 : Récapitulatif des charges des autres 4 années

Année	I	II	III	IV	V
Désignation					
Achat matières	20.800.000	21.216.000	21.640.320	22.073.126	22.514.589
Personnel	21.520.000	21.520.000	21.520.000	21.520.000	21.520.000
Carburant	15.000.000	15.300.000	15.606.000	15.918.120	16.236.482
Entretien	320.000	326.400	332.928	339.587	346.378
Frais divers	8.593.600	8.593.600	8.593.600	8.593.600	8.593.600
Amortissement	5.123.400	5.123.400	5.123.400	5.123.400	5.123.400
TOTAUX	71.357.000	72.079.400	72.816.248	73.567.833	74.334.449

Les charges augmentent d'une année à l'autre avec un taux d'accroissement de 2% sur les charges variables

5.2- Les comptes des produits :

Ces comptes enregistrent les ressources représentant l'enrichissement du projet. Ils figurent au crédit du compte de résultat. On peut les classer sous trois rubriques, les produits d'exploitation, les produits financiers et les produits exceptionnels.

Dans notre cas, il s'agit des produits d'exploitation.

5.2.1- Les produits d'exploitation

Ce sont les ressources liées au fonctionnement normal du projet : ventes d'arachide en coque, location des machines agricoles. (voir ventes des 4 autres exercices)

Chapitre II : ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE

Dans ce chapitre, nous avons les chiffrages essentiels de notre projet, c'est-à-dire il va donner l'idée sur le bénéfice que l'unité pourrait dégager en face des différents types de charges qu'elle supporte.

Section 1 : Compte des résultats prévisionnels

C'est un document de synthèse où sont virés les soldes des comptes des charges prévisionnelles et des produits prévisionnels dans le but d'estimer le bénéfice net ou la perte de l'exercice.

1.1- Comptes de résultats prévisionnels au 1^{er} exercice

Tableau n°34 : Compte de résultat prévisionnel au 1^{ère} exercice

CHARGES	MONTANTS	PRODUITS	MONTANTS
<u>CHARGE D'EXPLOITATION</u>		<u>PRODUIT D'EXPLOITATION</u>	
Achats des intrants	20.800.000	Vente des produits agricoles	65.000.000
Achats carburants lubrifiants	15.000.000	Arachide en coque	
Charges du personnel	21.520.000		
Charges externes	900.000	Vente des services	
Autres charges d'exploitation	6.813.600	Labour	6.000.000
		Pulverisage	3.000.000
<u>CHARGES FINANCIERES</u>		Semis	3.000.000
Frais financier	1.200.000	Sarclobinage	4.000.000
Dotation aux amortissements	5.123.400	Transport	7.200.000
Bénéfice	16.843.000		
TOTAUX	88.200.000	TOTAUX	88.200.000

N.B : Montant en Ariary selon le PCG 1987

* Les charges sociales sont imputées dans les autres charges d'exploitation

* Les impôts et taxes sont imputés dans le frais financier

1.2- Comptes de résultats prévisionnels des 4 autres exercices

Tableau n°35 : Compte résultats prévisionnels des 4 autres exercices

DEBIT	1	2	3	4	5
<u>Charge d'exploitation</u>					
Achat des intrants	20.800.000	21.216.000	21.640.320	22.073.126	22.514.589
Achats carburants, lubrifiants	15.000.000	15.300.000	15.606.000	15.918.120	16.236.482
Charges du personnel	21.520.000	21.520.000	21.520.000	21.520.000	21.520.000
Charges externes	900.000	900.000	900.000	900.000	900.000
Autres charges d'exploitations	6.813.600	6.813.600	6.813.600	6.813.600	6.813.600
<u>Charges financières</u>					
Frais financier	1 200 000	1.224 000	1.248 480	1.273 450	1.298.919
Dotation aux amortissements	5.123.400	5.123.400	5.123.400	5.123.400	5.123.400
Sous total	71.357.000	72.097.000	72.851.800	73.621.696	74.406.990
Résultat d'exploitation					
Bénéfice	16.843.000	20.513.000	24.388.700	28.480.829	32.800.662
TOTAL	88.200.000	92.610.000	97.240.500	102.102.525	107.207.652
CREDIT	1	2	3	4	5
<u>Produit d'exploitation</u>					
Ventes des produits agricoles	65.000.000	68.250.000	71.662.500	75.245.625	79.007.906
Arachide en coque					
Vente des services	23.200.000	24.360.000	25.578.000	26.856.900	28.199.746
TOTAL	88.200.000	92.610.000	97.240.500	102.102.525	107.207.652

N.B : Vente des services : labour + pulvérisages + semis + sarclobinage + transports

Le tableau nous montre que l'exploitation est rentable d'après les résultats prévisionnels, on constate qu'il y a une progression de profit d'une année à l'autre.

Section 2 : PLAN DE TRESORERIE

2.1- Définition

Le budget de trésorerie constitue une prévision des différentes opérations de l'entreprise « vente, production, achat » sur la trésorerie de l'entreprise, c'est-à-dire sur l'ensemble, les avoirs en banque, aux chèques postaux et en caisse.

Le budget de trésorerie est un document essentiel puisqu'il permet de dire si l'entreprise pourra faire face à ses échéances, si elle ne risque de se trouver contrainte à la cessation des paiements.

Pour que les prévisions soient établis d'une manière rigoureuse, il faut bien connaître les conditions de prévision de règlement accordées aux bénéficiaires du crédit et les conditions de remboursement des fonds.

Si la situation de trésorerie est positive, il n'a pas de problème d'échéance ; et il est prudent de prévoir un solde de précaution au dessous du quel il ne faut pas descendre.

Si la situation de trésorerie est négative, cela veut dire que l'entreprise ne pourra pas faire face à ses échéances.

Avant de présenter le compte prévisionnel de trésorerie à moyen terme, effectuer le tableau de cash-flow prévisionnel pendant 5 ans.

2.2- Cash-flow prévisionnel

Le cash-flow désigne des ressources internes secrétées par l'exploitation que l'entreprise peut utiliser pour son fonctionnement, il correspond ainsi au potentiel d'autofinancement de l'exploitation ou la capacité d'autofinancement de l'entreprise.

Tableau n°36 : Cash-flow prévisionnel pendant 5 ans

Année	1	2	3	4	5
Production	88.200.000	92.610.000	97.240.500	102.102.525	107.207.652
Charge variable	35.800.000	36.516.000	37.246.320	37.991.246	38.751.071
marge sur coût variable	52.400.000	56.094.000	59.994.180	64.111.279	68.456.581
<u>Charge de structure</u>					
Amortissement	5.123.400	5 123 400	5 123 400	5 123 400	5 123 400
Coût fixe d'exploitation	30.433.600	30 433 600	30 433 600	30 433 600	30 433 600
Intérêt d'emprunt	7.012.000	5.760.960	4.320.720	2.880.480	1.440.240
Résultat avant impôt	9.641.800	14.776.040	20.116.460	25.673.799	31.459.341
IBS (35%)	-	-	-	-	-
Résultat après impôt	9.641.800	14.776.040	20.116.460	25.673.799	31.459.341
CASH-FLOW	14.765.200	19.899.440	25.239.860	30.797.199	36.582.741

Le cash-flow est de Ar 14 765 200 au première année et s'augmente jusqu'à Ar 36 582741 au cinquième année

Charges variables : achat des intrants agricoles + achats carburant lubrifiants

Pour l'année 1 : $20.800.000 + 15.000.000 = 35.800.000$

Coût fixe d'exploitation : (charge du personnel + charge externes + autres charges d'exploitation

Pour l'année 1 : $21.520.000 + 900.000 + 6.813.600 + 1.200.000 = 30.433.600$

Résultat avant impôt : Marge sur coût variable – charges fixes

Résultat après impôt : Résultat avant impôt – IBS

CASH-FLOW = Résultat après impôt + Amortissement

Section 3 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion

Le tableau ci-dessous permet de mesurer la performance de l'exploitation à un moment donné

Tableau n°37 : Les tableaux des grandeurs caractéristiques de Gestion

LIBELLE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1. Production de l'exercice	88 200 000	92 610 000	97 240 500	102 102 525	107 207 652
Production vendue	88 200 000	92 610 000	97 240 500	102 102 525	107 207 652
+ Production stockée					
+ Production immobilisée					
2. Consommation Intermédiaire	36 700 000	37 416 000	38 146 320	38 891 246	39 651 071
Achats des intrants	20 800 000	21 216 000	21 640 320	22 073 126	22 514 589
+ Autres achats	15 000 000	15 300 000	15 606 000	15 918 120	16 236 482
+ Charges externes	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000
3. Valeur Ajoutée	51 500 000	55 194 000	59 094 180	63 211 279	67 556 581
Production de l'exercice	88 200 000	92 610 000	97 240 500	102 102 525	107 207 652
+ marge commerciale					
- Consommation intermédiaire	(36 700 000)	(37 416 000)	(38 146 320)	(38 891 246)	(39 651 071)
4. Excédent Brut d'exploitation	2 998 000	33 674 000	37 574 180	41 691 279	46 036 581
Valeur Ajoutée	51 500 000	55 194 000	59 094 180	63 211 279	67 556 581
- Charge du personnel	(21 520 000)	(21 520 000)	(21 520 000)	(21 520 000)	(21 520 000)
5. Résultat d'exploitation	18 043 000	21 737 000	25 637 180	29 754 279	34 099 581
E.B.E					
- Autres charges d'exploitation	(6 813 600)	(6 813 600)	(6 813 600)	(6 813 600)	(6 813 600)
- Dotation aux amortissements	(5 123 400)	(5 123 400)	(5 123 400)	(5 123 400)	(5 123 400)
6. Résultat financier	(1 200 000)	(1 224 000)	(1 248 480)	(1 273 450)	(1 298 919)
Produit financier					
- Charges financier	(1 200 000)	(1 224 000)	(1 248 480)	(1 273 450)	(1 298 919)
7. Résultat avant impôt	16 843 000	20 513 000	24 388 700	28 480 829	32 800 662
Résultat d'exploitation	18 043 000	21 737 000	25 637 180	29 754 279	34 099 581
- Résultat financier	(1 200 000)	(1 224 000)	(1 248 480)	(1 273 450)	(1 298 919)
8. Résultat net de l'exercice	16 843 000	20 513 000	24 388 700	28 480 829	32 800 662
Résultat avant impôt	16 843 000	20 513 000	24 388 700	28 480 829	32 800 662
- IBS (35%)	-	-	-	-	-

Le résultat de la première année s'élève à Ar 16 843 000, en deuxième année il y a une accroissement de 22%. On constate qu'il y a une augmentation de résultat d'une année à l'autre.

Section 4 : Bilan prévisionnel

4.1- Définition

Le bilan est un document chiffré qui résume, à une date donnée, la situation patrimoniale de l'entreprise, c'est-à-dire l'ensemble de ses bien, de ses droits, et ses obligations.

De cette définition, on peut analyser les éléments du patrimoine en deux :

- les ressources (prévisionnelles) dont a disposé l'entreprise à une certaine date : c'est la suivie des origines ou des ressources représentant la situation passive ;
- les emplois qu'elle en a faits, c'est la série des emplois représentant la situation active

Les valeurs existantes et figurants dans les divers postes du bilan ne sont pas fixes. Chacun de ces postes subit des modifications à la suite des opérations comptables. Donc pour trouver ces modifications, nous proposons les bilans prévisionnels de notre projet pendant les 5 ans.

Nous signaler qu'à chaque fin de l'exercice, nous incorporons le bénéfice du capital

4.2- Bilans

Pour présenter nos bilans nous choisissons le PCG 1987

4.2.1- Bilan prévisionnel au 31/12/A1 (en Ar)

Tableau n°38 : Bilan prévisionnel au 31/12/A1

ACTIF	Montant Brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<u>Actif immobilisé</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation corporelle</u>				Capital	31.464.000
Terrain	610.000		610.000	Résultat net de l'exo	16.843.000
Construction	18.000.000	1 800 000	1.620.000	<u>Dettes</u>	
Matériel garage	1 040 000	156 000	884 000	Emprunt	36 006 000
MMB	17 908 000	2 686 200	15 221 800	Intérêt des Emprunt	7 201 200
Total actif immobilisé	42 370 000	5 123 400	37 246 600	Total dettes	43 207 200
<u>Actif circulant disponible</u>					
Caisse ou banque	54 267 600		54 267 600		
Total Actif circulant	54 267 600				
Total Général	96 637 600	5 123 400	91 514 200	Total Général	91 514 200

Le bilan au 31/12/N présente un bénéfice de Ar 16 843 000, avec ce résultat nous avons également une trésorerie positive de Ar 54 267 600

4.2.2- Bilan prévisionnel au 31/12/A2

Tableau n°39 : Bilan prévisionnel au 31/12/A2

ACTIF	Montant Brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<u>Actif immobilisé</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation corporelle</u>				Capital	48 307 000
Terrain	610 000		610 000	Résultat net de l'exo	20 513 000
Construction	18 000 000	3 600 000	14 400 000		
Matériel garage	1 040 000	312 000	728 000	<u>Dettes</u>	
Matériel équipement agricole	17 908 800	5 372 400	14 326 400	Emprunt	28 804 800
MMB	4 812 000	962 400	3 849 600	Intérêt des Emprunt	5 760 960
Total actif immobilisé	42 370 000	10 246 800	32 123 200	Total dettes	34 565 760
<u>Actif circulant disponible</u>					
Caisse ou banque	71 262 560		71 262 560		
Total Actif circulant	71 262 560		71 262 560		
Total Général	113 632 560	10 246 800	103 385 760	Total général	103 385 760

Le bilan au 31/12/N+1 présente un bénéfice de Ar 20 513 000, avec ce résultat nous avons également une trésorerie positive de Ar 71 262 560

$$\begin{aligned}\text{Capital A2} &= \text{Capital} + \text{Résultat Net de l'exercice A1} \\ &= 31\,464\,00 + 16\,843\,000 = 48\,307\,000\end{aligned}$$

4.2.3- Bilan prévisionnel au 31/12/A3

Tableau n°40 : Bilan prévisionnel au 31/12/A3

ACTIF	Montant Brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<u>Actif immobilisé</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation corporelle</u>				Capital	68 820 000
Terrain	610 000		610 000	Résultat net de l'exo	24 388 700
Construction	18 000 000	5 400 000	12 600 000		
Matériel garage	1 040 000	468 000	572 000	<u>Dettes</u>	
Matériel équipement agricole	17 908 000	8 058 600	9 849 400	Emprunt	21 603 600
MMB	4 812 000	1 443 600	3 368 400	Intérêt des Emprunt	4 320 720
Total actif immobilisé	42 370 000	15 370 200	26 999 800	Total dettes	25 924 320
<u>Actif circulant disponible</u>					
Caisse ou banque	92 133 220		92 133 220		
Total Actif circulant	92 133 220		92 133 220		
Total Général	134 503 220	15 370 200	119 133 020	Total général	119 133 020

Le bilan au 31/12/N+2 présente un bénéfice de Ar 24 388 700, avec ce résultat nous avons également une trésorerie positive de Ar 92 133 220

Capital A3 = CapitalA2+Résultat Net de l'exercice A2

$$= 48\,307\,000 + 20\,513\,000 = 68\,820\,000$$

4.2.4- Bilan prévisionnel au 31/12/A4

Tableau n°41 : Bilan prévisionnel au 31/12/A4

ACTIF	Montant Brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<u>Actif immobilisé</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation corporelle</u>				Capital	93 208 700
Terrain	610 000		610 000	Résultat net de l'exo	28 480 829
Construction	18 000 000	7 200 000	10 800 000		
Matériel garage	1 040 000	624 000	416 000	<u>Dettes</u>	
Matériel équipement agricole	17 908 000	10 744 800	7 163 200	Emprunt	14 402 400
MMB	4 812 000	1 924 800	2 887 200	Intérêt des Emprunt	2 880 480
Total actif immobilisé	42 370 000	20 493 600	21 876 400	Total dettes	17 282 880
Actif circulant disponible					
Caisse ou banque	117 096 009		117 096 009		
Total Actif circulant	117 096 009		117 096 009		
Total Général	159 466 009	20 493 600	138 972 409	Total général	138 972 409

Le bilan au 31/12/N+3 présente un bénéfice de Ar 28 480 829, avec ce résultat nous avons également une trésorerie positive de Ar 117 096 009

$$\begin{aligned}\text{Capital } A_4 &= \text{Capital } A_3 = \text{Résultat Net de l'exercice } A_3 \\ &= 68\,820\,000 + 24\,388\,700 = 93\,208\,700\end{aligned}$$

4.2.5- Bilan prévisionnel au 31/12/A₅

Tableau n°42 : Bilan prévisionnel au 31/12/A₅

ACTIF	Montant Brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<u>Actif immobilisé</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation corporelle</u>				Capital	121 689 529
Terrain	610 000		610 000	Résultat net de l'exo	32 800 662
Construction	18 000 000	9 000 000	9 000 000	<u>Dettes</u>	
Matériel garage	1 040 000	7 800 000	260 000	Emprunt	7 201 200
Matériel équipement agricole	17 908 000	13 431 000	4 477 000	Intérêt des Emprunt	1 440 240
MMB	4 812 000	2 046 000	1 924 800		
Total actif immobilisé	42 370 000	25 617 000	16 753 000	Total dettes	8 641 440
Actif circulant disponible					
Caisse ou banque	146 378 631		146 378 631		
Total Actif circulant	146 378 631		146 378 631		
Total Général	188 748 631	25 617 000	163 131 601	Total général	163 131 31

Le bilan au 31/12/N+4 présente un bénéfice de Ar 32 800 662, avec ce résultat nous avons également une trésorerie positive de Ar 146 378 631

$$\begin{aligned}\text{Capital } A_5 &= \text{Capital } A_4 + \text{Résultat Net de l'exercice } A_4 \\ &= 93\,208\,700 + 2\,848\,0829 = 121\,689\,529\end{aligned}$$

Chapitre III EVALUATION DU PROJET

Un projet est un ensemble complet d'activités et d'opérations qui utilisent des ressources limitées et dont quelques agents économiques attendent des revenus de ce projet.

A la différence des techniques comptables que visent à enregistrer et contrôler les opérations, les techniques d'évaluation servent à éclairer et faciliter des prises de décision. Toutefois, elles font partie de l'étude financière.

L'étude comparative de l'évolution des coûts et des recettes se présente de deux manières différentes :

- au niveau de l'entreprise : la banque, l'entrepreneur du projet cherchent à évaluer la rentabilité du projet et à vérifier l'équilibre financier qui est l'évaluation financière du projet ;
- au niveau de la collectivité nationale : les techniciens cherchent à évaluer les bénéfices du projets pour la nation qui est l'élévation économique.

En plus, il existe aussi l'évaluation sociale qui concerne la société en général.

Section 1 : Evaluation économique

L'évaluation du présent projet nous permet de connaître les impacts au niveau national et au niveau régional que nous allons voir successivement.

1.1- Effet au niveau national

La réalisation du présent projet contribue à l'augmentation de la production nationale, donc de la richesse nationale, grâce à la création de la valeur ajoutée.

Rappelons que la valeur ajoutée est obtenue en calculant la différence entre la production de l'exercice correspond à la production vendue et les consommations intermédiaires qui sont constituées des divers achats, matières et fournitures non stockées et les charges externes. Les valeurs ajoutées dégagées de ce projet sont présentées par le tableau suivant :

Tableau n°43 : Valeur ajoutée pendant 5 années

ANNEE Rubrique	1	2	3	4	5
Production de l'exercice	88 200 000	92 610 000	97 240 500	102 102 525	107 207 652
Consommation intermédiaire	(36700000)	(37 416 000)	(38 146 320)	(38 891 246)	(39 651 071)
Valeur ajoutée	51 500 000	55 194 000	59 094 180	63 211 279	67 556 581

La valeur ajoutée est de 51 500 000 Ariary à la 1^{ère} année et augmente à 59 094 180 Ar à la 3^{ème} année d'exercice, cela veut dire que la production arrive à couvrir les consommations intermédiaires.

Ainsi durant les cinq années d'exercices, La valeur ajoutée totale est de 296 556 040 soit une valeur ajoutée moyenne annuelle de 59 311 208 pour la nation. En d'autres termes, notre activité d'agriculture contribue à l'augmentation de la richesse nationale.

La création de ce projet permet d'activer la production d'autres branches d'activités complémentaire existantes ou la création de nouvelles activités.

Etant donnée que l'entreprise a besoin de divers produits, fournitures et services lors de son exploitation.

1.2- Effet de niveau régional

Dans notre projet, nous voulons introduire des nouvelles techniques de production agricole dans cette région. Il génère des influences sur l'environnement socio culturel et environnement- économique de l'entreprise.

1.2.1- Du point de vue socio culturel

Ce n'est plus la peine de convaincre les paysans en sensibilisant verbalement de faire ceci ou de faire cela pour augmenter leur production. Il faut leur montrer des exemples comme notre projet et de les aider aussi. On doit mettre l'accent sur l'avantage au temps des travaux en comparant la culture mécanique, culture manuelle, culture attelée (voir annexe II)

Notre succès peut changer leur esprit traditionnel (production des subsistances) et leur service de modèle concernant ce qu'il faut faire pour développer la région.

L'augmentation de la production leur donne une amélioration de revenu car cette production est destinée non seulement à la nourriture mais surtout à la vente en vue de l'obtention d'argent.

Au lieu de vendre le riz au moment de la récolte, on a d'autres produits en quantité considérable comme les légumes secs, arachides, manioc pour satisfaire les besoins en argent liquide.

En plus ils ne souffrent pas trop en période de soudure (Novembre -Avril). Notre exploitation offre aussi des emplois aux chômeurs car nous mobilisons au moins 100 personnes temporaires et 10 permanents. On diminue quand même le nombre de chômeur.

1.2.2- Du point de vue socio-économique

En ce qui concerne l'environnement économique de l'entreprise, la mise en œuvre de cette activité apporte une augmentation sur :

- Le niveau de vie des paysans
- Le produit intérieur brut
- L'assiette fiscale (Impôt sur le bénéfice)
- L'épargne individuelle pour l'autofinancement

Cette activité peut développer par l'existence d'une association paysanne.

Vu la pauvreté des paysans Malagasy, ils ne peuvent pas entrer dans le circuit de la nouvelle technique agricole comme la motorisation de l'agriculture.

On peut prendre comme énormes problèmes l'absence du système de financement du monde paysan à Madagascar, il n'y a que 2% des ménages ruraux ont accès au financement formel.

Les institutions financières ou banque de développement veulent que les paysans sachent se regrouper dans les associations pour l'octroi du crédit. La réussite de cette nouvelle formule est encore aléatoire pour les paysans vue les réalités contraintes qu'ils ont vécu comme le niveau d'éducation, les traditions, les problèmes divers. Concevoir la problématique du développement rural au profondes de celui et risque d'engager les déterminations profondes de celui et risque d'engager dans la mise en œuvre de politique inefficace qui pourrait être une simple traduction de préoccupation urbaine.

Un développement durable doit d'abord s'appuyer sur l'intégration réelle des intéressés dans le processus en tant que participants et propriétaires de ce processus, cela suppose la confiance dans les capacités effectives des ruraux à se prendre en charge dans un adéquat.

N.B : il apparaît que seul le recours à la motorisation des travaux peut assurer un peu de temps l'augmentation très importante de la production agricole.

Pour des raisons économiques, on estime généralement que l'installation d'une huilerie ne se justifie que si l'on dispose d'un minimum de 10 000t/an d'arachides décortiquées.

Possibilités générales de la Motorisation

Le développement de la motorisation de l'agriculture tropicale doit être rationnel. Il s'agit d'abord d'envisager quel degré de Motorisation est applicable et quelles sont les possibilités techniques offertes par cette motorisation. En particulier à Madagascar cela étant, les conditions nécessaires au développement de l'emploi des matériels motorisés pourrons être précisée.

Section 2 : EVALUATION FINANCIERE

2.1- Selon les outils d'évaluation

Cette évaluation consiste à déterminer les impacts du projet sur le plan financier.

L'analyse sera donc basée sur les quatre élément suivant la valeur actuelle nette.

Le taux de rentabilité interne, le délai de récupération des capitaux investis et l'indice de profitabilité.

2.1.1- La valeur actuelle nette (VAN)

Dans ce cas, nous allons prendre comme taux d'actualisation à 20% et comme période d'observation 5 ans.

VAN est donné par la formule $VAN = MBA(1+i)^{-n} - I_0$ et $MBA = \text{Cash-flow}$

Tableau n°44 : Les MBA et Cumul

Année	1	2	3	4	5
Désignation					
Résultat	9 641 800	14 776 040	20 116 460	25 973 799	31 459 341
-IBS	-	-	-	-	-
Net	9 641 800	14 776 040	20 116 460	25 973 799	31 459 341
+Amortissement	5 123 400	5 123 400	5 123 400	5 123 400	5 123 400
MBA	14 765 200	19 899 400	25 239 860	30 797 199	36 582 741
Cumul	14 765 200	34 664 640	59 904 500	90 701 699	127 284 440

Le cash-flow est de Ar 14 765 200 au première année et s'élève jusqu'à Ar 36 582 741 après 5 ans

Tableau n°45 : Le cash flow actualisé au taux de 20%

Année	MBA	$(1,2)^{-n}$	$MBA.(1,2)^{-n}$
1	14 765 200	0,833	12 299 412
2	19 899 440	0,694	13 810 211
3	25 239 860	0,579	14 613 879
4	30 797 199	0,482	14 844 250
5	36 582 741	0,402	14 706 262
Total			70 274 014

Avec $I_0 = 36\,006\,000$

D'où $VAN = 70\,274\,014 - 36\,006\,000$

$VAN = 34\,268\,014 > 0$

La VAN est positive, d'où notre projet est rentable, on a alors intérêt à réaliser l'investissement.

La VAN ne permet que de classer les investissements entre eux, mais tout simplement de les accepter ou de les rejeter. Pour les classer, il faut connaître leur rentabilité interne.

On va calculer le taux de rentabilité interne

2.1.2- Le taux de rentabilité interne (TRI)

Nous allons encadrer le TRI dans le tableau suivant en calculant le cash flow actualisé par deux taux différents.

Tableau n°46 : Cash flow actualisé au taux de 20% à 60%

Année	MBA	$(1,2)^{-n}$	$MBA.(1,2)^{-n}$	$(1,6)^{-n}$	$MBA.(1,6)^{-n}$
1	14 765 200	0,833	12 299 412	0,625	9 228 250
2	19 899 440	0,694	13 810 211	0,39	77 607 82
3	25 239 860	0,579	14 613 879	0,24	6 057 566
4	30 797 199	0,482	14 844 250	0,15	4 619 580
5	36 582 741	0,402	14 706 262	0,10	3 658 274
Total	104 284 440		70 274 014		31 324 452

Or « r » correspond à la valeur actuelle nette nulle, c'est-à-dire compris entre 20% et 60%. Il suffit d'effectuer une interpolation linéaire pour trouver le TRI :

$$20\% < \text{TRI} < 60\%$$

$$70\,274\,014 > 36\,006\,000 > 31\,324\,452$$

$$31\,324\,452 < 36\,006\,000 < 70\,274\,014$$

$$20 < \text{TRI} < 60$$

$$\text{TRI} - 60 = 36\,006\,000 - 31\,324\,452 \qquad 60 - \text{TRI} = \text{TRI} - 20$$

$$60 - 20 = 70\,274\,014 - 36\,006\,000 \qquad 60 + 20 = 2 \text{ TRI}$$

$$\text{TRI} = 80/2 = 40$$

$$\boxed{\text{TRI} = 40\%}$$

Le projet est rentable puisque ce taux 40% (TRI) est supérieur au taux d'emprunt car plus le taux est élevé, plus l'investissement est intéressant, dans notre cas nous avons une marge de sécurité de 20% qui nous permettons de nous endetter d'avantage

2.1.3- Le délai de récupération des capitaux investis : DRCI

Nous allons déterminer le délai de récupération des capitaux investis à l'aide de tableau des cash-flows cumulés.

Tableau n°47 : Les cash-flows cumulés

Année	14	2	3	4	5
Cash-flow	14 765 200	19 899 440	25 239 860	30 797 199	36 582 741
Cash-flow cumulé	14 765 200	34 664 640	59 904 500	90 701 699	127 284 440
Investissement		36 006 000			

Ce tableau met en relief que le montant des investissements est compris entre le cumul du cash-flow de la 2^e année et celui de la 3^e année.

$$34\,664\,640 < 36\,006\,000 < 59\,904\,500$$

En faisant l'interpolation linéaire, le DRCI sera obtenu comme suit

$$\text{DRCI} = 2 + \frac{36\,006\,000 - 34\,664\,640}{59\,904\,500 - 34\,664\,640} = 2,053$$

$$2 = 2 \text{ ans}$$

$$0,053 \times 12 = 0,636 \quad \text{D'où le DRCI est de 2 ans et 19 jours}$$

$$0,636 \times 30 = 19 \text{ jours}$$

Les capitaux investis sont récupérés après 2 ans et 19 jours

2.1.4- Indice de profitabilité : IP

$$\text{IP} = \frac{70\,274\,014}{36\,006\,000} = 1,95$$

$$\boxed{\text{IP} = 1,95}$$

Il est à noter qu'un projet est acceptable si l'indice de profitabilité est > 1 ce qui équivaut à une VAN > 0 , les deux critères sont vérifiés pour la réalisation du projet.

Cet indice de profitabilité 1,95 signifie que 1Ar du capital investi génère 0,95 Ar de bénéfice, d'où le projet est rentable.

2.2- Selon les critères d'évaluation

Nous allons apprécier la rentabilité de notre projet à partir des critères suivants :

- La pertinence
- L'efficacité
- La durée de vie

2.2.1- La pertinence

Pour dire que notre projet est pertinent, nous voulons signaler ici tous les résultats après sa réalisation prévisionnelle. Notre projet contribuera à la création d'emploi qui permettra de résoudre le problème de chômage. La valeur ajoutée créée augmente d'une année à l'autre, les impôts versés à l'Etat lui permettent également de faire d'autres investissements.

Tout ceci nous pousse à dire que le projet est pertinent

2.2.2- L'efficacité

Avant de confirmer l'efficacité de notre projet nous essayons de rappeler pourquoi un projet est-il efficace ? Un projet est efficace lorsqu'on atteint tous les objectifs fixés par l'utilisation des moyens et à moindres coûts. C'est notre cas puisque la rentabilité de notre projet est apparente. Nous avons des profits élevés, et tous nos principaux objectifs sont atteints, d'où le projet est efficace. Maintenant nous voulons parler de la durée de vie du projet.

2.2.3- La durée de vie

La continuité de notre projet est assurée. La rentabilité nous pousse encore à faire des extensions très vastes. Mais pour s'assurer, il nous faut des mesures d'accompagnements telles que : la formation des travailleurs, l'utilisation de nouvelles technologies dans la motorisation agricole etc...

Enfin, on peut assurer la continuité de notre projet car la concurrence est encore non saturée

Section 3 : EVALUATION SOCIALE

Cette évaluation consiste à déterminer les impacts de ce projet sur le plan social. L'analyse est basée sur la création d'emploi, sur l'importance sociale et sur le développement de la région.

3.1- Création d'emploi

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Il provient de l'insuffisance de l'offre d'emploi par rapport à la demande. Sur le marché de travail, il frappe presque tous les pays quelque soit leur niveau d'industrialisation. En effet, ce sont les jeunes diplômés ou non (avec ou sans formation professionnelle) qui en sont souvent les premières victimes et s'ils en trouvent, le travail qu'ils exercent ne correspond pas à leurs spécialités. Donc, c'est un problème social à résoudre.

Pour lutter contre le chômage, l'Etat participe déjà à la création d'emploi en encourageant les investisseurs nationaux ou étrangers à s'investir.

Par conséquent, notre projet constitue une source de création d'emploi et aussi une source de revenu pour les mains d'œuvre.

L'installation de centre agricole crée des emplois pour les jeunes chômeurs.

Enfin, pour le mode d'intervention ultérieure des centres dans le secteur paysannat, comme l'établissement du programme des productions à faire, des surfaces à déficher par exemple, une optique « participationniste » est souhaitée.

L'élaboration de ces programmes ne doit pas se faire en dehors des principaux intéressés, sinon il faut s'attendre à leur passivité.

3.2- Développement de la région

On peut dire que notre projet contribue d'une manière importante au développement de cette région, à savoir la création d'emploi, car le niveau de vie de quelques familles peut s'améliorer en recevant un revenu mensuel. Il y a aussi le développement de la motorisation agricole qui va améliorer l'augmentation du volume de production agricole annuel.

Enfin, la solidarité des paysans peut s'élargir dans des travaux comme l'entretien des canaux d'irrigation, construction de barrage avec l'aide des finances rurales évidemment.

CONCLUSION

Sur le plan social, la réalisation d'un projet conduit à la création d'emploi, à la résolution du problème d'approvisionnement en matière des produits agricoles.

Sur le plan économique, nous contribuons à l'augmentation de la production nationale et de favoriser aussi cette agriculture.

Sur le plan financier, nous avons vu que les différents critères d'évaluation nous permettent d'en conclure que notre projet est rentable et faisable.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

Cette brève analyse nous a montré que la réussite de cette petite exploitation agricole est confirmée par la proximité géographique. Nous espérons que sa mise en place constitue le développement agricole de l'ANDROY plus précisément de la commune de Beraketa appuyé par l'aide de l'Etat en termes d'infrastructure (barrage, canaux d'irrigation, lutte anti-acridienne...)

L'introduction de la motorisation des travaux agricoles et l'utilisation du système de culture relationnelle prévoyante, productive et rentable accélèrent l'augmentation de la productivité agricole.

Dans l'étude de marché : le marché n'est pas encore saturé, une grande partie n'est pas encore prospectée et nous avons constaté que les paysans sont attirés par la location de machine agricole. Cette tendance est en quelque sorte dictée par leur désir de voir augmenter leur productivité tout en espérant un niveau de vie meilleur.

En ce qui concerne l'étude opérationnelle, l'approvisionnement des semences en une seule fois un début de saison est très méthodique en termes de coût de transport.

Nous avons pu calculer le prix de revient grâce à l'analyse des différents coûts notamment celui de l'exploitation et de la distribution.

La mise en place de cette entreprise agricole préconise l'implantation d'un garage pour l'entretien et les soins des matériels qui vont assurer la réalisation de ce projet.

A la lumière des résultats (marge bénéficiaire), qui sont assez élevée dans l'analyse financière précédente, cette activité est rentable et elle peut aussi durer longtemps (10 à 15 ans).

La mise en exécution de ce projet est une contribution à la lutte contre la dégradation de l'environnement ; la mal nutrition, la sous alimentation, le chômage. Elle peut être un garant de la hausse des revenus paysans locaux et leur niveau de vie.

L'extension et le développement de cette activité exigent une participation des paysans sous forme de coopérative agricole et une augmentation des fonds utilisés.

Il faut donc recourir aux bailleurs de fonds nationaux et internationaux comme BAD (Banque Africaine pour le Développement), FED (Fonds Européen pour le Développement), FIDA (Fonds International de Développement Agricole), PSDR,...

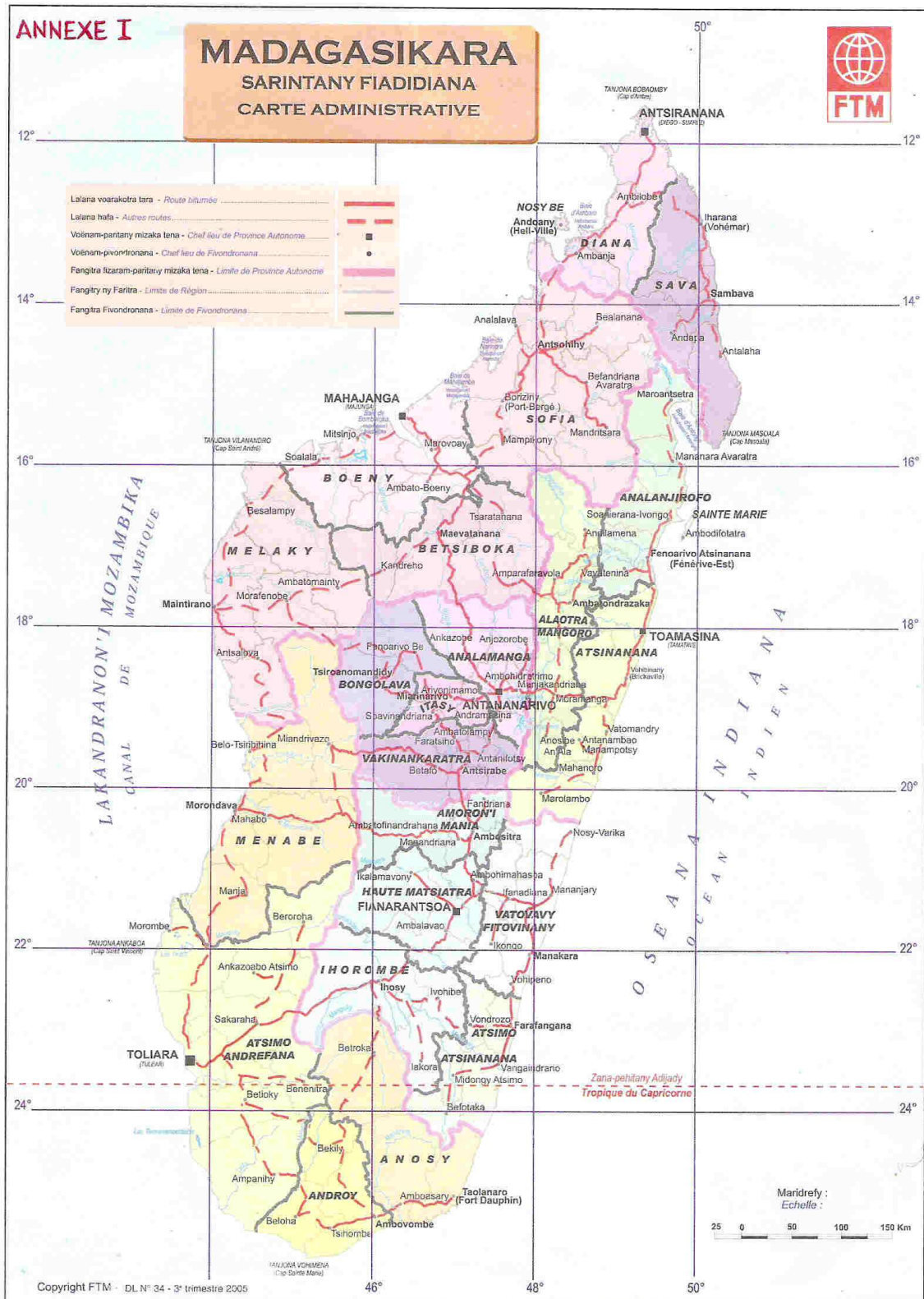
En général, c'est de rendre les paysans acteurs de leur propre développement. En d'autres termes, c'est l'appui à la professionnalisation qui consiste à accompagner les producteurs et leur organisation jusqu'à ce qu'ils soient responsables et acteur de leur propre développement. C'est une façon de participer directement à la lutte contre l'exode rurale, le chômage et l'accroissement de l'économie tant régionale que nationale à Madagascar.

Des recommandations, les suggestions et des conseils tirés de cette étude sont données aux jeunes intellectuels diplômés pour qu'ils s'orientent vers la création d'une petite et moyenne entreprise. Cela permet aux jeunes de participer à la résolution de problèmes de chômage d'aujourd'hui, et afin de former un programme d'investissement pour aider les jeunes.

Finalement, du fait de son alignement sur la stratégie nationale d'autosuffisance alimentaire, ce projet constitue une source d'emploi assez important pour la nation.

ANNEXES

ANNEXE I



ANNEXE II

Comparaison des temps de travaux (production Arachide) entre 3 types de culture : culture mécanique, culture manuelle, culture attelée

Temps de travaux (1) :

<i>Type de culture</i> Travaux effectués (Terrain 1 ha)	Culture mécanique	Culture manuelle	Culture attelée
		(en journée d'homme)	
- Préparation du terrain	7,5	10	3
- Décorticages semences	-	9	9
- Semis	3,5	9	1,5
- Epandage engrais	-	1	1
- Premier binage	30,0	20	6
- Deuxième binage	10,7	15	2,5
- Traitement antiparasite	1,5	-	-
- Arrachage	-	15	10
- Mise en meule	50,5	-	-
- Battage	-	6	6
- Vente et transport	4,2	-	-
TOTAL	109,7	85	39
- Tracteur	26	-	
- Bœuf	-	-	12 jours d'attelés

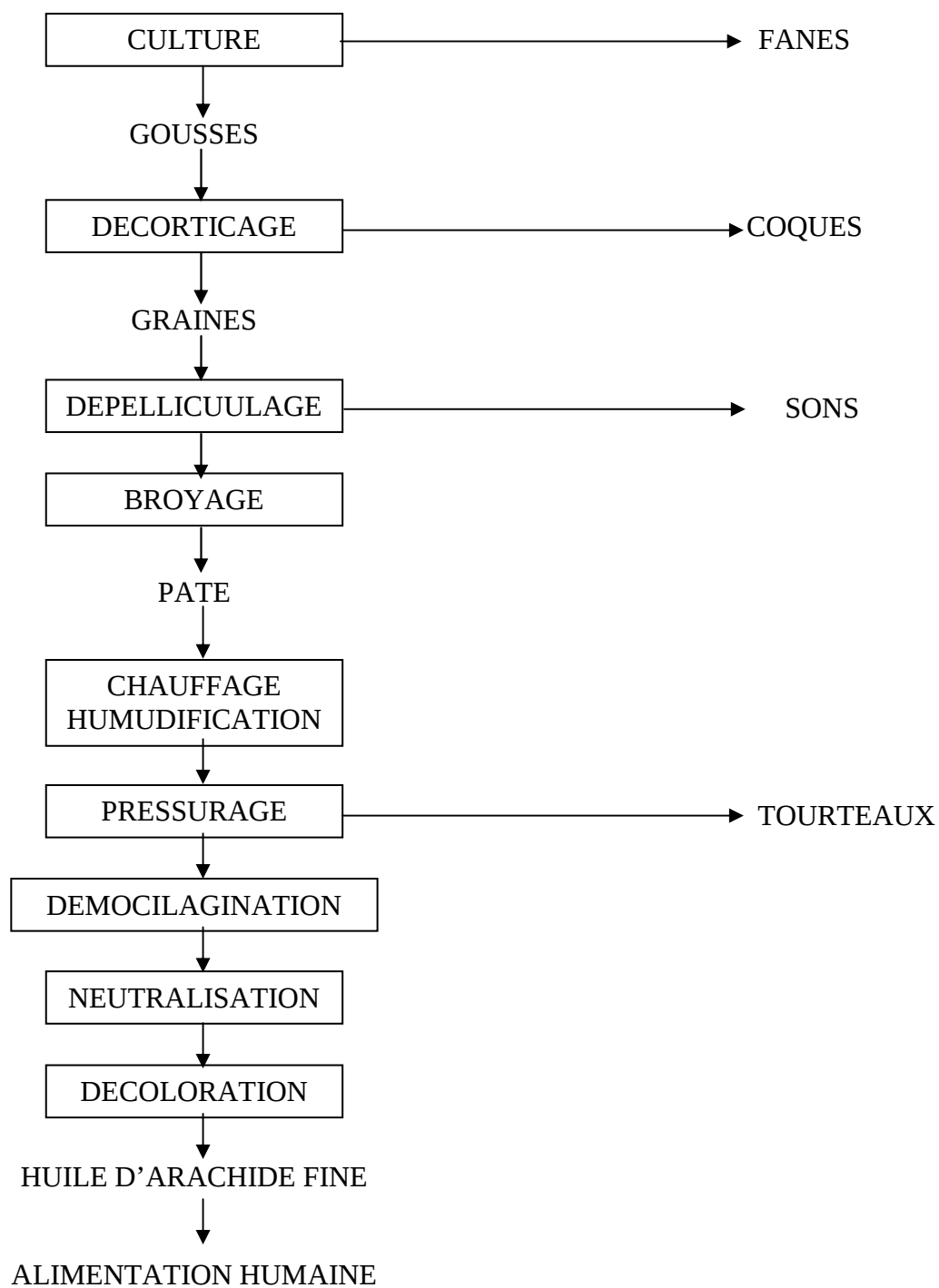
(1) D'après GILIER et SILVESTRE OP. CIT Page 142

ANNEXE III

ARACHIDE, SCHEMA DE FABRICATION DES PRODUITS

TRATEMENT INDUSTRIEL

DECHETS ET SOUS-PRODUITS



ANNEXE IV

RELEVÉ DES TRAVAUX ET CONSOMMATION (Type : CFAMA : Centre de formation et application de Machinisme Agricole)

MOIS..... NOM et Prénoms (Chauffeur)

DATE	NOMBRE (Heures)	PARCELLES	SURFACE	NATURE DU TRAVAIL	GASOIL (Lite)	HUILE	PANNE	OBS
Le 1 ^{er}								
Le 2 ^e								
.								
...								
Le 31								
TOTAL MENSUEL								

RELEVÉ DE CONSOMMATION CARBURANT ET LUBRIFIANTS MOYENNES
HORAIRES (CFAMA antichute)

MOIS	CARBURANTS EN LITRES	HUILES EN LITRE	GRAISSES en KG	
			CONSISTANTE	ROULEMENT
JANVIER				
FEVRIER				
...				
DECEMBRE				
TOTAL	Σ	Σ	Σ	Σ

FICHE : REPARATION ET REVISION (CFAMA Antsirabe)

TRACTEUR	MARQUE	CV	N°	Observation
<u>ATELIER :</u>				OBSERVATION
Entrée :				
Sortie :				
Immobilisation :				
Heures de Réparation :				

ANNEXE V**FICHE DE SUIVIE ET DE CONSOMMATION MENSUEL****(Pour le transport Routier)****Source : CFAMA Antsirabe**

DATE	OBJET à TRANSPORT		DISTANCE PARCOURUE	CARBURANT EN LETRE	FRAIS (en FMG)	OBSERVATION
	DESIGNATIONS	QUANTITE (en kg)				
Le 1 ^{er}						
Le 2						
Le 3						
!						
!						
!						
Le 10						
Le 11						
!						
!						
!						
!						
!						
!						
!						
!						
!						
Le 29						
!						
!						
Le 30						
!						
!						
Le 31						
TOTAL Mensuel		Σ	Σ	Σ	Σ	

BIBLIOGRAPHIE

- ✱ GILLIER P. ; SYLVESTRE P. L'arachide Paris, Maisonneuve et Larose, 1988 (Techniques agricoles et Production tropicales, 15), 200p
- ✱ CEEMAT : Machinisme Agricoles et Gestion des matériels dans le projet de développement rural 2^e édition Paris Baillièrre, 1985, (techniques rurales en Afrique et Madagascar) 186p
- ✱ DUFUMIER M. Système de production et développement agricole dans le « Tiers Monde » (In : les cahiers de la Recherche de Développement, 1985, n°6.
- ✱ LACOSTE, P. La dépense des cultures à Madagascar (légumes secs et Arachide), 1982, 110p
- ✱ RHETORI, D. ; RIQUIER, D. Gestion de l'exploitation agricole Paris Tec et Doc, 1990 (Agriculture d'aujourd'hui : Sciences, techniques, Application)