



FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE, DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE

DEPARTEMENT GESTION

Option : FINANCES ET COMPTABILITE

Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Maîtrise en Gestion

Thème :

projet de création d'une microfinance

dénommée "Ifanampiana" sis à Ampanihy : région sud-ouest

Présenté par :

RASAMISON Anthony Patrick

Sous la direction de :

Encadreur Pédagogique

Monsieur ANDRIAMASIMANANA Origène

Olivier

Maître de Conférences

Encadreur Professionnel

Monsieur MANDIAHERY Celse

Professeur à l'IMGAM et expert en

microfinance

Date des soutenance : 06 Septembre 2007



FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE, DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE

DEPARTEMENT GESTION

Option : FINANCES ET COMPTABILITE

Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de Maîtrise en Gestion

Thème :

projet de création d'une microfinance

dénommée "Ifanampiana" sis à Ampanihy : région sud-ouest

Présenté par :

RASAMISON Anthony Patrick

Sous la direction de :

Encadreur Pédagogique

Monsieur ANDRIAMASIMANANA Origène

Olivier

Maître de Conférences

Encadreur Professionnel

Monsieur MANDIAHERY Celse

Professeur à l'IMGAM et expert

microfinance

Septembre 2007

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je veux remercier DIEU TOUT PUISSANT de me donner la force toute au long de ses années passées à l'Université et aussi de m'avoir guider à la réalisation de cet livre de fin d'études

Ensuite je veux aussi remercier tout particulièrement les personnes citées ci-dessous :

- Monsieur Andriatsimahavandy Abel, Professeur en médecine et Président de l'Université d'Antananarivo
- Monsieur Ranovona Andriamaro, maître de conférence et Doyen de la faculté de Droit, de l'Economie, du Gestion et de la Sociologie (DEGS)
- Monsieur Andriamasimanana Origène Olivier, maître de conférence et Chef de Département en Gestion
- Madame Andrianaly Saholiarimanana, Professeur des Universités et Directeur du Centre d'Etudes et des Recherches en Gestion
- Les membres du jury qui ont jugés avec attention ce livre

En outre, j'aimerais rendre hommage à :

- Mon encadreur pédagogique, Monsieur Andriamasimanana Origène Olivier, maître de conférence et Chef de Département en Gestion
- Mon encadreur professionnel, Monsieur Mandiahery Celse Professeur à l'IMGAM et expert en microfinance

Enfin je remercie toute ma famille qui m'a encouragé a franchir l'Université et aussi qui m'a aidé à réalisé cet ouvrage et aussi ceux de près ou de loin qui ont contribué à la finition de ceci.

QUE DIEU VOUS BENISSE

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTES DES TABLEAUX

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES FIGURES

INTRODUCTION..... 1

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET..... 3

Section 1 : Environnement du projet..... 3

Section 2 : Caractéristiques du projet envisagé..... 10

CHAPITRE II : ETUDES DU MARCHE VISE..... 11

Section 1 : Etude de marché..... 11

Section 2 : stratégies et politiques marketing envisagées 17

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES

D'EVALUATIONS ET LES STRUCTURES FINANCIERES..... 21

Section 1 : Les outils d'évaluation du projet..... 21

Section 2 : Les critères d'évaluation du projet..... 24

Section 3 : Les structures financières..... 25

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE REALISATION..... 29

Section 1 : Les ressources à mettre en place 29

Section 2 : Le fonctionnement général du travail 30

Section 3 : la technique et le processus adoptés 31

Section 4 : Les caractéristiques d'approvisionnement 33

CHAPITRE II : LES TYPES ET LE VOLUME DE CREDIT A LOUER..... 35

Section 1 : L'allocation des crédits 35

Section 2 : Le volume de crédit à prêter..... 41

Section 3 : Les droits d'adhésion, les cotisations et les épargnes prévisionnels collectés 42

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE..... 44

Section 1 : Structure organisationnelle..... 44

Section 2 : Organisation du travail 46

Section 3 : Chronogramme d'activité..... 50

DEUXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

CHAPITRE I : COUT DES INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENT 52

Section1 : La liste de matériels nécessaires	52
Section 2 : Nature et coût d'investissement	53
Section 3 : financement et remboursement	58
Section 4 : Le tableau d'amortissement et le bilan d'ouverture	60
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE	63
Section 1 : Les comptes de gestion	63
Section 2 : Les états financiers prévisionnels.....	71
Section 3 : Les ratios et la rentabilité	78
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	80
Section 1 : L'évaluation financière	80
Section 2 : L'évaluation économique et sociale.....	85
CONCLUSION GENERALE	86
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLES DES MATIERES	

LISTES DES TABLEAUX

Tableau N°1 : La température annuelle de deux districts de la région du Sud Oeust.....	6
Tableau N°2 : La répartition de la population par âge et par sexe	8
Tableau N°3 : La répartition de la population dans le milieu rural et urbain.....	8
Tableau N°4 : Les secteurs de production de la région.....	9
Tableau N°5 : Les productions par région	9
Tableau N°6 : Le part du marché visé.....	13
Tableau N°7 : Les institutions financières dans la région Anosy	15
Tableau N°8 : L'évolution de la demande dans la région d'exploitation.....	16
Tableau N°9 : Les caractéristiques des crédits.....	40
Tableau N°10 : Le volume de crédit à louer aux clients	41
Tableau N°11 : Les droits d'adhésion prévisionnels.....	42
Tableau N°12 : Les cotisations annuelles prévisionnelles	42
Tableau N°13 : Les épargnes prévisionnelles	43
Tableau N°14 : Le financement par le biais des épargnes, des cotisations.....	43
Tableau N°15 : Les profils du personnel.....	46
Tableau N°16 : Le calendrier d'activité	50
Tableau N°17 : Les matériels et mobiliers de bureau	54
Tableau N°18 : Le coût des matériels informatiques	54
Tableau N°19 : Le prix du matériel de transport.....	55
Tableau N°20 : Le coût des matériels téléphoniques	55
Tableau N°21 : Le coût du matériel et outillage	56
Tableau N°22 : La récapitulation des immobilisations et des investissements.....	56
Tableau N°23 : Les dépenses de formation.....	57
Tableau N°24 : Le financement pendant quatre mois	57
Tableau N°25 : La récapitulation du FRI.....	58
Tableau N°26 : Le tableau de financement	59
Tableau N°27 : Le tableau de remboursement des dettes	60
Tableau N°28 : Le tableau des amortissements	60
Tableau N°29 : Le bilan initial.....	62
Tableau N°30 : Les dépenses sur les carnets.....	63
Tableau N°31 : Les achats prévisionnels pour la première année.....	64
Tableau N°32 : Les achats prévisionnels de la cinquième année.....	64
Tableau N°33 : Les salaires mensuels.....	65

Tableau N°34 : Les charges sur salaire (13% CNaPS et 5% OSIE)	66
Tableau N°35 : Les prévisions de salaire sur cinq ans	67
Tableau N°36 : Les charges d'intérêt pendant cinq ans	67
Tableau N°37 : Les autres charges	68
Tableau N°38 : Les prévisions des autres charges sur cinq ans	68
Tableau N°39 : Le tableau des intérêts obtenus	69
Tableau N°40 : Le tableau des produits obtenus.....	70
Tableau N°41 : Le compte de résultat	71
Tableau N°42 : Le tableau des flux de trésorerie	72
Tableau N°43 : Le bilan prévisionnel de l'année 1	73
Tableau N°44 : Le bilan prévisionnel de l'année 2	74
Tableau N°45 : Le bilan prévisionnel de l'année 3	75
Tableau N°46 : Le bilan prévisionnel de l'année 4	76
Tableau N°47 : Le bilan prévisionnel de l'année 5	77
Tableau N°48 : Les calculs des ratios	79
Tableau N°49 : Les résultats de la rentabilité	80
Tableau N°50 : Le calcul de la MBA	80
Tableau N°51 : La présentation de calcul de la VAN	81
Tableau N°52 : La présentation de calcul du TRI.....	82
Tableau N°53 : La présentation de calcul de la DRCI	83

LISTE DES ABREVIATIONS

BOA : Banque of Africa

BFV-SG : Banque de l'Industrie-Société Générale

CNaPS : Caisse Nationale des Prévoyances Sociales

DAP : Dotations aux Amortissements et aux Provisions

DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investis

FIFO : First In First Out

INSTAT : Institut National de Statistique

IP : Indice de Profitabilité

IRSA : Impôt sur le Revenu Salarial Assimilé

MMB : Matériel et Mobilier de Bureau

MO : Matériel et Outillage

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

MDV : Moyen De Vérification

LMT : Long et Moyen Terme

OSIE : Organisation Sanitaire Inter-Entreprise

RAF : Responsable Administratif et Financier

RF : Recherche de Financement

SIPEM : Société d'Investissement pour la Promotion des Entreprises

TRI : Taux de Rentabilité Interne

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

IOV : Indicateurs Objectivement Vérifiables

VAN : Valeur Actuelle Nette

AMT : Amortissement

MMB : Matériel et mobilier de bureau

Liste des Figures

Figure N°1 : la procédure d'emprunt	32
Figure N°02 : la procédure de dépôts	33
Figure N°03 : le système d'approvisionnement	33
Figure N°04 : les fonctions principales du projet.....	34
Figure N°05 : Organigramme adopté	45

INTRODUCTION

Pour atteindre un rythme de croissance élevée de l'ordre de 8 à 10% par an, le Gouvernement accentuera ses efforts sur l'extension du champ des investissements par l'instauration et le renforcement de la stabilité macroéconomique et par une plus grande ouverture et diversification de l'économie. La stratégie d'ensemble consiste à mettre en place un cadre favorable à l'émergence des dynamiques, partenariat, sous-traitance et à favoriser les secteurs à fortes potentialités.

Madagascar dispose en effet des secteurs économiques qui lui permettront d'atteindre de tels niveaux de croissance dans le moyen et le long terme. Ce sont les secteurs porteurs comme le tourisme, les mines, l'industrie manufacturière tournée vers l'exportation, les ressources halieutiques, le secteur agricole et les mines où le potentiel en matière de croissance et d'appui en devises est énorme. En cours des années à venir, la croissance économique parviendra principalement de ces secteurs. L'effet d'entraînement de ces secteurs sur les autres branches permettra de promouvoir l'activité dans l'ensemble de l'économie. Une autre piste consistera à mettre en place ou à renforcer les activités ou filières de production à haute intensité de main-d'œuvre, à faciliter l'accès des individus aux moyens de production comme la terre, les infrastructures. En outre, compte tenu de l'insuffisance des infrastructures économiques de base en particulier les routes et les moyens de transport, lesquels donnent accès aux marchés, aux centres de santé, aux écoles, aux services administratifs, des solutions adéquates seront apportées à travers la mise en place d'actions bien ciblées.

Au début de l'année 2006, le Gouvernement malgache a élaboré le MAP (Madagascar Action Plan) dont une partie des objectifs était axée sur le développement du milieu rural à partir de renforcement du secteur agricole. Pour ce faire, les paysans ont besoin d'aide notamment sur le plan financier en vue de développer d'une façon durable leurs activités. Dans ce cas, ils rencontrent des problèmes car la plupart des institutions financières se trouvent dans les chefs lieux des provinces ou bien aux chefs lieux des régions qui entraînent une difficulté pour les paysans (emprunt, dépôt). Cela raison pour laquelle nous avons choisi un thème de mémoire intitulé : « Projet de création d'une institution financière dénommée FIFANAMPIANA, dans la ville d'Ampanihy : Région Atsimo Andrefana ». l'objet de ce thème consiste à réaliser en priorité les objectifs sociaux surtout les paysans dans la région d'Atsimo Andrefana principalement dans les districts d'Ampanihy, d'Ankazoabo-Sud, de Morombe, de Sakaraha, de Benenitra, de Beroroha à

- 2 -partir de la création d'une institution financière dénommée FIFANAMPIANA, dans la ville d'Ampanihy en vue de faciliter le financement du secteur agricole et élevage, et aussi d'aider les paysans pour les autres activités réalisées dans cette région. Cette institution financière est réservée aussi pour les fonctionnaires de la région toute entière. Comme intérêt, il demeure dans le fait que ce projet de création d'une microfinance et de crédit agricole mutuel permettra au propriétaire d'augmenter leur chiffre d'affaires et les productions agricoles dans la région d'Atsimo Andrefana, de disposer un établissement financier pour les paysans de la région, de créer aussi des emplois pour les jeunes de la région.

Quant à la méthodologie d'approche, nous avons élaboré des questionnaires vis-à-vis des différentes institutions financières comme le BOA, la BFV-SG surtout les caisses d'épargnes et de crédit agricole mutuel dans le chef lieu de région Anosy pour maîtriser la création et la bonne gestion du projet. Ensuite, nous avons fait des documentations auprès du Ministère de Finances et de l'Economie, de Budget pour mieux pour comprendre les normes internationales pour la création de telle institution financière, et maîtriser la mise en place du projet dans la ville d'Ampanihy. Enfin, nous avons consulté aussi des documents sur la région auprès de l'INSTAT à Anosy.

Ce travail comprend trois (3) parties : la première partie intitulée « l'Identification du projet » va présenter successivement l'environnement du projet (l'historique de la microfinance, la localisation administrative de la région) et la caractéristique du projet (la nature, le but et l'objectif de ce projet, et les intérêts envers les agents économiques). Ensuite, nous étudierons le marché visé, la stratégie et le politique marketing envisagé.

Enfin, nous allons voir la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation. La deuxième partie réservée à « la Conduite du projet » comprend la technique de réalisation, à savoir : les différentes ressources à mettre en place (humaines et matérielles), le fonctionnement général du travail, la technique et le processus adoptées pour le fonctionnement de ce projet et le système d'approvisionnement à adopter. Ensuite, nous parlerons des types et le volume des crédits à allouer comme l'allocation des crédits (types, opérations, conditions des crédits). Enfin, nous verrons les études organisationnelles du projet à savoir : la structure organisationnelle, l'organisation et le chronogramme d'activité de la société. La troisième partie parlera de « l'Etude financière du projet ». Elle comprendra trois chapitres qui sont : le coût des investissements et le financement. Ensuite, nous analyserons la rentabilité et la faisabilité du projet. Pour terminer, nous évaluerons le projet à l'aide des outils et des critères d'évaluation

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I: PRESENTATION DU PROJET

Dans ce chapitre, nous présenterons successivement l'historique et les caractéristiques du projet.

Section 1 : environnement du projet

Dans cette section, nous allons voir l'historique de la microfinance et ses activités, la localisation administrative de la région, l'environnement socio-économique de la région.

1.1-Historique de la microfinance

Nous allons voir la définition et les types des institutions financières qui existent à Madagascar.

1.1.1-Définition de la microfinance

La microfinance a pris véritablement son essor dans les années 1980, bien que les premières expérimentations se montent au début dans les années 70 au Bangladesh. A cette époque, elle étant définie ¹« comme les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits « microcrédit » à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productrices ou génératrices de revenus leurs permettant ainsi de développer leurs entreprises ». A Madagascar, la microfinance n'a pris naissance qu'en 1990 due à la défaillance du système bancaire en milieu rural, elle est financée par les bailleurs de fonds (la Banque Mondiale, l'Union Européenne, l'AFD,...).

1.1.2-Les différents types de microfinance

Il existe deux types d'institutions financières à savoir :

- les institutions de microfinances mutualistes :
 - l'AECA/CIDR en 1990 dans la région de Marovoay,
 - la CECAM en 1993 dans la région de Vakinankaratra,
 - l'OTIV en 1994 à Toamasina et dans le Lac Alaotra,
 - TIAVO en 1995

- les institutions de microfinances non mutualistes :
 - SIPEM en 1990 à Tana (dans les alentours de 30 km)
 - VOLAMAHASOA en 1993 à Tuléar

Prenons le cas de la CECAM, la caisse d'épargne et le crédit agricole mutuel (CECAM) est une institution financière mutualiste, qui fournisse des crédits à ses membres dont la plupart sont des paysans. Ce qui explique que les activités principales de la CECAM sont orientées vers le financement des activités des cultivateurs dans le milieu rural de notre pays. Pour atteindre ses objectifs la CECAM octroi plusieurs types de crédit dont les plus importants sont : les crédits de production (ils financent les dépenses de culture ou d'élevage pendant une durée de 4 à 10 mois), la location vente mutualiste (qui permet l'acquisition de petits matériels agricoles ou de biens d'équipements dont le remboursement s'étale sur 12 à 36 mois), le crédit grenier commun villageois (qui sert à financier le stockage en commun des produits de récolte jusqu'à la période de soudure sur 4 à 8 mois)

1.2-La localisation administrative de la région du sud-ouest

La région du sud-ouest se trouve dans la province de Tuléar. A part le district de Tuléar, elle est composée de sept districts qui sont :

- Ampanihy-Oeust,
- Ankazoabo-Sud,
- Benenitra,
- Beroroha,
- Betroka-Sud
- Morombe,
- Sakaraha

Et ces districts sont composés de 86 communes

La superficie totale de la région est 66.714 km², dont le nombre total de la population est de 779.077 habitants avec une densité de 23,5 habitants par km². Elle est limité par le fleuve de Mangoky au Nord par la région d'Anosy et le massif d'Isalo à l'Est, par le Canal de Mozambique à l'Oeust et enfin par le fleuve de Menarandra au Sud

1.3-L'environnement socio-économique de la région

La situation socio-économique concerne l'environnement physique, social et économique de la région d'exploitation du projet

1.3.1- Environnement physique

L'environnement physique de la région se compose des éléments suivants dont :

- le relief et le paysage, les sols, la géologie
- le climat,
- la forêt et la végétation, la pluviométrie, les vents

❖ relief et paysage, sol, géologie

Du point de vue relief, la région du Sud Ouest présente deux grands types de paysages, à savoir : le domaine calcaro-gréseux basaltique, le domaine côtier occidental, ils sont formés des massifs et des plateaux dont les reliefs les plus importants sont les massifs d'Isalo qui dominent la dépression périphérique sakamerienne à l'Est, la cuesta jurassique des côtes de Lambosina se prolonge vers le Sud, elle domine les dépressions de Sakaraha et de Bezaha et culmine à 787 m, les étagements d'Analavelona entièrement soulevés par le volcanisme et qui culminent à 1348 m au Nord et au Sud par le Fiherenana jusqu'au fleuve de Menarandra.

En ce qui concerne les sols, la région présente les sols ferrugineux tropicaux et des sols ferralitiques qui sont de médiocre fertilité dont les végétations se présentent sous forme de savane et des sols minéraux bruts qui se forment des alluvions et des sols hydromorphes gorgés d'eau en permanence qui sont favorables à la culture de pois du cap et de la riziculture irriguée.

La géologie de la région donne une image d'une sorte de glacis inclinés vers l'ouest entrecoupé de failles et s'ennoyant progressivement vers la mer et elle est formée essentiellement de karroo dont les plus importants sont le karroo d'Isalo, le karroo de Sakamena, le karroo de Sakoa. On remarque une importante présence d'alluvions et de sable se rétrécissant au fur et à mesure que l'on monte vers le nord.

❖ Climat

La spécificité de la région de Toliara est avant tout l'ordre climatique : c'est un climat semi-aride. Cette région, formée de plateaux et de plaines fait des régions sahaliennes : à la

longue saison sèche (7 à 9 mois) succède une brève saison des pluies parfois aléatoires et souvent très irrégulière et toujours pauvres en précipitations (mois 660 mm/an).

La région du Sud Ouest dispose de trois types de stations météorologiques (les stations synoptiques, climatologiques et pluviométriques) et ses stations sont gérées par la Direction Générale de la Météorologie, et par le service interrégional sud de la météorologie et de l'hydrologie.

- les stations synoptiques : elles permettent de mesurer les prévisions atmosphériques, les températures, l'humidité, les précipitations et les vents d'Ampanihy dont les stations synoptiques sont les plus importantes de la région.
- Les stations climatologies : elles mesurent aussi les précipitations, les températures, les directions et les vitesses de vents. La région dispose aussi stations dont la plupart sont abandonnées ou en panne.
- Les stations pluviométriques : la région dispose des stations pluviométriques qui servent à mesurer les précipitations tout au long de l'année malgré un courte saison de pluie.

Tableau N°1 : température et pluviométrie annuelle de la région du sud ouest

Stations	Latitude en °	Altitude en m	Température annuelle	Pluviométrie annuelle (mm)
Ampanihy	24,14	275	24°6	565
Ankazoabo	25,02	428	24°3	721
Benenitra	23,26	220	25°2	744
Beroroha	21,40	180	25°9	775
Betioky	23,43	263	24°6	616
Morombe	21,45	5	24°7	454
Sakaraha	22,55	460	23°0	733
Toliara	23,33	9	23°8	341

Source : station de Toliara, D.E.M

D'après ce tableau la température annuelle de la région toute entière varie entre 23° à 25°9, par contre la pluviométrie varie annuellement entre 341mm à 775mm.

❖ Foret et végétation, Pluviométrie, vents :

La formation végétale est constituée par de savane herbeuse de type arbuste ou à palmier. Cette formation correspond à la pédologie existante, à savoir de :

- la savane arbustive à palmiers se situe dans la partie nord de la région,
- la savane herbeuse couvre la partie sud ouest, de type Myparrhenia dissolution et Méteropsgon .

Les forêts d'altitude dense et humide de la région dont la forêt de Mikea, la forêt Udinèse sèches, les forêts ripicoles. La région est souvent affectée par un feu de brousse fréquent dans la savane herbeuse de la partie sud pour pâturage, ce qui entraîne la dégradation de la couverture végétale et le lessivage du sol, qui est déjà peu évolué.

Pour la région du sud ouest, la période pluvieuse commence en octobre avec un maximum aux mois de décembre au janvier. Ensuite, la pluviométrie décroît pour tendre aux valeurs minimales voire nulles à partir du mois d'avril ou du mois de mai.

La période sèche s'entend du mois de mai à octobre, toutefois, on enregistre des précipitations sous forme de crachin. Le vent est faible une vitesse de 1m/s et de direction sud à est desséchant. La vitesse du vent toute de l'année dans l'ensemble de la région varie entre 1m/s à 4m/s et la variation de la direction en degré est de 80 à 100.

1.3.2-L'environnement social :

L'environnement social concerne l'être humain et son environnement : il s'agit des caractéristiques démographiques, des infrastructures sociales de base, de l'éducation et de la santé.

❖ Démographie :

Nous allons présenter dans le tableau ci-après la répartition de la population selon les classes d'âges de la population dans la région du Sud-Ouest (projection par groupe d'âge de la population en 2004).

Tableau N°02 : Répartition de la population de la région du Sud-Ouest par âge et par sexe :

Rubriques	Pourcentage	Effectif
Homme	48,41%	377.151
Femme	51,59%	401.926
TOTAL	100%	779.077

Source : INSTAT/DDSS

Comme notre projet est implanté dans une commune rurale de la région du Sud-Ouest précisément dans une des 16 communes du district d'Ampanihy, il est donc nécessaire de présenter l'effectif de la population urbaine et rurale de ce district.

Tableau N°03 : Répartition de la population dans le milieu urbain et rural :

Région	Population Urbaine	Population rurale
La région du Sud Ouest	257 032	522 045

Source : INSTAT/RGPH

D'après les données fournies par l'INSTAT, l'effectif en milieu rural est beaucoup plus élevé que celui du milieu urbain (67% contre 33%)

1.3.3- L'environnement économique de la région :

➤ Infrastructures de base :

La région du Sud-Ouest possède des hôpitaux comme CHD 1 (centre hospitalière de District de niveau 1) au nombre de 5, école primaire, CEG publique et privée, Lycée, des hôtels Restaurants.

Pour l'année scolaire 2005-2006, dans l'ensemble de la région, les taux de réussite étaient respectivement de 55,70 % pour le CEPE, de 20,15% pour le BEPC. Ces taux s'améliorent comparés ceux de l'année scolaire 2004-2005 parce que l'insuffisance des matériels pédagogiques constitue entre autre l'une des difficultés rencontrées par plusieurs écoles dans la région.

Pour les services fonctionnels, il existe de téléphone (4,3%), BLU (10,6%), eau courante potable (4,3 %), eau courante société privée (9,7%), couverture Radio nationale (83%),

Télévision nationale (10,6%), Régionale (2,1%), marché de bovins (93,6%), électricité du réseau national (4,3%), des hôtels (9,8%), sports et loisirs, culture (27,9%), bâtiments de culture religieux (44,6%).

➤ Agriculture, pêche et élevage :

Pour l'agriculture, nous allons présenter dans les tableaux ci-après les principaux secteurs de production de la région et la production.

Tableau N°4 : Secteurs de production de la région

Rubriques	Proportion des communes	Population travaillant dans le secteur
Agriculture	90,5%	79,30%
Pêche	2,10%	60,00%
Elevage	6,40%	61,71%

Source : INSTAT : Recensement au niveau des communes 2003

Ce tableau nous présente le pourcentage à chaque secteur d'activité dans la région du Sud-Ouest. Et nous avons remarqué aussi que la plupart de gens de la région sont des cultivateurs.

Tableau N°5 : production de la région (en tonne)

Rubriques	Rendement moyen	Surface cultivée (en ha)
Riz	2.755	49.903
Maïs	14.833	208.282
Manioc	2.506	119.305
Patate douce	11.500	187.189
Arachide	1.033	37.772
Coton	8.275	64.679

Source : INSTAT- Recensement au niveau des communes 2004

Section 2 : Caractéristiques du projet envisagé

Les caractéristiques du projet dépendent de type d'activités choisies. Dans notre cas, l'activité principale est le financement des coopératives agricoles, des paysans pour l'acquisition de matériels et équipements. Nous allons développer maintenant la nature, le but, l'objectif et l'intérêt du projet.

2.1- Nature du projet

Ce projet cherche de profit pour ses activités. Ainsi de nature commerciale ayant une forme de prestation de service par le fait qu'il propose des différents services, à savoir : le financement et les dépôts d'argent pour les paysans en vue d'améliorer et d'augmenter la productivité agricole dans le milieu rural du pays. C'est une entreprise de services que nous allons créer dans la ville d'Ampanihy. Soulignons qu'elle est destinée pour aider la population malgache à accéder aux microfinances. Donc ce projet est réservé à toute la population surtout les paysans, mais nous pensons aussi qu'il attire d'autres clients comme les fonctionnaires, les commerçants, les transporteurs...

2.2- But et objectif

L'objectif principal du projet est le développement de la filière agricole en améliorant autant que possible la qualité de la production des cultivateurs, de réduire le coût d'exploitation des paysans en même temps, et d'élargir l'accès de l'utilisation des techniques modernes de la culture aux paysans en vue de répondre à leurs attentes et à leurs besoins. En plus, de l'objectif principal, il existe aussi quelques objectifs que nous allons fixés comme la production des biens et services, le développement économique du milieu rural, la satisfaction des besoins des paysans, la création d'emploi, la création de la valeur ajoutée, la distribution de revenu dans notre région d'exploitation (Ampanihy) et enfin l'amélioration de la situation financière du projet. Pour ce faire, nous avons besoin des stratégies comme la reconnaissance des cultivateurs de la région toute entière en vue de développer le secteur agricole et de faire croître la productivité des paysans. Ainsi, notre but est donc de leur offrir un financement pour leur permettre d'acheter des petits matériels et des équipements nécessaires pour améliorer leurs activités d'une part et d'autre part devenir plus tard une société importante dans cette région. Enfin, en tant que projet à but lucratif, notre objectif est de faire augmenter aussi notre chiffre d'affaires

en vue d'accroître les investissements dans la région. Et pour la bonne marche du projet, l'approvisionnement en matière consommable est assuré par les fournisseurs dans le district de Tuléar.

2.3- Intérêt du projet

La création de ce projet dans la ville d'Ampanihy entraîne une évolution non seulement pour l'institution financière mais aussi pour les agents économiques dans les districts de la région Sud-Ouest. Donc, ce projet permet :

- aux clients (paysans, fonctionnaires,...) d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des services offerts,
- aux fournisseurs d'accroître sa vente et son chiffre d'affaires,
- à l'Etat d'augmenter sa caisse à l'aide de la paiement des droits, des taxes et des impôts,
- aux jeunes d'en bénéficier de l'emploi créé pouvant diminuer le taux de chômage et les actes de banditismes.

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE VISE ET ASPECT MARKETING

Section 1 : Etude du marché

Dans ce chapitre, nous présenterons tout d'abord la description du marché cible. Ensuite, nous analyserons la situation de l'offre et de la demande dans la région d'exploitation et en dehors de la région. Enfin, nous déterminerons la stratégie et la politique marketing à adopter. Pour ce faire, il faut connaître les marchés déjà existants dans notre région d'exploitation c'est-à-dire qu'il faut rechercher des informations sur les caractéristiques de l'offre, de la demande et de l'environnement du marché visé.

1.1-La description du marché cible

La description du marché cible nous amène à expliquer les points suivants : la zone d'études et de l'exploitation du projet, le type des clients ciblés et la part de marché visé dans la région sud-ouest

1.1.1-Les zones d'études et de l'exploitation du projet

Elle se trouve dans le district d'Ampanihy, région sud-ouest. Ce choix n'est pas le fait du hasard mais dans ce lieu, il n'existe pas encore des institutions financières mutualistes comme la CECAM, l'OTIV ou le TIAVO.

Et dans la partie sud, les seules institutions financières sont les banques BOA et BFV-SG qui se trouvent dans le chef lieu de la région Anosy et Tuléar. Les paysans de la région rencontrent des problèmes en matière de microfinance pour financer leurs activités car les banques de Tuléar n'arrivent pas à couvrir les paysans de la région sud-ouest or la plupart de la population qui y vivent sont des agriculteurs, des cultivateurs, des éleveurs qui ont besoin de soutien financière de la part des établissements bancaires. Mais ils ont des difficultés à faire des emprunts bancaires à cause des conditions fixées par ces dernières (même si elle essaye d'alléger ces conditions). Donc, l'implantation d'une microfinance dans la ville d'Ampanihy permet de résoudre ses différents problèmes afin d'améliorer d'une façon rapide, durable et rentable la qualité de production des paysans.

1.1.2-Les types des clients cibles

Les types des clients à cibler sont les coopératives agricoles, les fonctionnaires, les éleveurs, les transporteurs et commerçants, les paysans dans le milieu rural ainsi que les groupes ou associations paysans. Nous ciblons le milieu rural car la plupart des cultivateurs n'ont pas d'accès aux institutions financières comme la banque pour financer leurs activités. Donc, il est nécessaire de créer une microfinance sous forme de la CECAM en vue de satisfaire leurs besoins.

1.1.3-La part de marché visé

La part de marché dépend de nombre des clients membres. Dans ce cas, nous espérons que nous pouvons cibler jusqu'à 60% des paysans, de 25% des fonctionnaires et de 10% des commerçants et des transporteurs dans toute la région. Donc nous allons présenter ci-dessous le tableau de comparaison du marché.

Tableau N°06 : part du marché visé

Services	Part du marché	Clients cibles
Notre projet	95%	Paysans, fonctionnaires, commerçants, transporteurs
concurrents	05%	Paysans, fonctionnaires, commerçants, transporteurs
Région Sud-Ouest	100%	Paysans, fonctionnaires, commerçants, transporteurs
Notre projet	65%	Paysans, fonctionnaires, commerçants, transporteurs
concurrents	35%	Paysans, fonctionnaires, commerçants, transporteurs
Région Anosy	100%	Paysans, fonctionnaires, commerçants, transporteurs

Source : Auteur

D'après ce tableau, nous pouvons constater que notre projet domine en accaparant jusqu'à 95% du marché global dans le lieu d'exploitation de notre projet et les 5% du marché sont pour nos concurrents (la BFV-SG et la BOA à Tuléar). En revanche, dans la région Anosy, notre projet domine en obtenant jusqu'à 65% de marché et les concurrents occupent 35% seulement.

1.2-L'analyse de l'offre

L'analyse de l'offre est un élément essentiel dans une étude du marché car le prix dépend de la qualité de service offert pour les clients. Et si l'offre augmente, le prix diminue. En revanche, si l'offre diminue, bien évidemment le prix sur le marché augmente. Pour mener bien à cette étude, il faut admettre que l'offre peut être considérée comme l'ensemble de biens et/ou de services déterminés que toute entreprise souhaite écouler. Donc, cette analyse nous permet d'estimer l'offre locale dans la région d'exploitation du projet, et d'étudier aussi la situation des concurrents dans la région d'exploitation et les concurrents en dehors de cette région.

1.2.1- Situation de l'offre dans la région du Sud Ouest

L'enquête que nous avons effectuée dans la région d'Atsimo Andrefana et plus précisément dans les districts de la région nous permet de connaître la situation de l'offre locale en matière d'institution financière. Pour cela, le marché est encore vaste car il n'y a pas encore des institutions financières comme la CECAM, l'OTIV,.....dans cette région. En effet, les habitants de cette région subissent les conséquences de la manque des microfinances car :

- Ils n'ont pas le moyen d'aller à Tuléar ou encore au chef lieu de région Anosy pour mettre leurs argents ou pour emprunter de l'argent à cause de la distance entre les districts et surtout à cause des conditions citées précédemment.
- Ils ont peur d'aller à la banque car il y a des habitants qui sont illettrés donc ils ont du mal à lire le contrat et à faire les dossiers par exemple car la ville d'Ampanihy 89% de chefs de ménages n'ont jamais mis les pieds dans une école et que dans les autres régions, il varie de 19% à 78% selon l'INSTAT. Et aussi d'après les informations de l'INSTAT, il y a au moins 779077 habitants dans la région du Sud Ouest à 45% jeunes dont les enfants de 6 à 14 ans travaillent déjà et ils représentent 25% à Androy et 20% dans le Sud Ouest et que dans une famille, il y a au moins 5 personnes dont deux peuvent se réunir pour faire des emprunts. Donc, nous pouvons dire que le marché est encore vaste en matière d'institution financière et que l'implantation de notre microfinance dénommée « FIFANAMPIANA » est vite indispensable dans cette région.

1.2.2- Les concurrents

Analyser la concurrence suppose l'étude successive des concurrents dans la région d'exploitation du projet et ceux en dehors de celle-ci

1.2.2.1- Les concurrents dans la région d'exploitation

Dans cette région d'exploitation, il n'existe pas encore des entreprises concurrentes en matière d'institution financière, sauf les banques BOA et BFV qui sont implantées dans la ville de Tuléar or dans la région il y a 9 districts composés de 86 communes dont la plupart sont distantes les unes des autres. Par conséquent, les populations rurales de cette région ont des difficultés à faire des emprunts et/ou à épargner leurs argents, de plus les banques imposent des conditions (commissions, gages et hypothèques, ...) que les paysans n'arrivent pas à respecter. Donc la création d'une microfinance dans cette région Sud-Ouest, plus précisément dans la ville d'Ampanihy peut résoudre leurs problèmes.

1.2.2.2- Les concurrents en dehors de la région :

En dehors de notre d'exploitation, c'est-à-dire dans la région Anosy qui se situe dans la ville de Fort Dauphin, la concurrence est trop forte car en plus des banques il y a aussi le Tsinjo Lavitra, ...ces concurrents se trouvent presque dans le centre ville de Fort Dauphin. Nous allons présenter dans le tableau ci-après la nature des institutions financières dans cette ville :

Tableau N°07 : Institutions financières dans la région Anosy

Nature	Nombre de membres	Lieu d'exploitation
BOA	25.850	Fort Dauphin
BFV-SG	36.405	Fort Dauphin Rue Maréchal Foch Tél. 92 212 86 Fax. 92 210 55
TSINJO LAVITRA	57.540	Fort Dauphin

Source : BOA/BFV-SG

Ce tableau nous présente les établissements des crédits existants dans la ville de Fort Dauphin. Dans ce cas, nous pouvons constater que Tsinjo Lavitra accapare la plupart des clients dans cette ville car au sein de la poste et la télécommunication la population trouve plus de sécurité.

1.2.3- Les forces et les faiblesses de la concurrence

La principale force s'impose sur le lieu d'exploitation des concurrents, prenons comme exemple le cas de ceux qui se trouvent dans la ville de Fort Dauphin. Les banques attirent les opérateurs économiques et les fonctionnaires, la microfinance comme le Tsinjo Lavitra rafle les commerçants, ...

Ainsi, elle joue donc le rôle de monopole dans la région Anosy toute entière. En revanche, la principale faiblesse s'impose sur la qualité de service envers les clients (fil d'attente trop long, manque de personnel, ...) et les infrastructures routières surtout dans les communes de la région qui empêche les autres opérateurs de faire des investissements dans la région.

1.3- Analyse de la demande

L'analyser de la demande nous permet de maîtriser la situation de l'entreprise sur le marché dans la ville d'Ampanihy. Pour ce faire, nous avons effectué des descentes sur terrain afin d'obtenir avec précision les besoins réels de la population dans la région dans le cadre du microfinance. Alors, pour bien maîtriser le marché, nous avons besoin d'estimer la situation globale de la demande dans la région d'exploitation puis les besoins des clients cibles.

1.3.1- L'estimation globale de la demande dans la région :

Pendant l'étude sur terrain, deux approches ont été adoptées d'examiner les besoins de la population en matière de microfinance, ces deux approches sont les études quantitatives et les études qualitatives. Ces démarches nous ont conduits à connaître la demande sur le marché proposé dans la région d'exploitation entière où se situe le site du projet envisagé. Les études ont été menée à partir des entretiens non structurés sous forme de discussion libre avec toute la catégorie de la population surtout les paysans de la région.

D'après le recensement de l'INSTAT, il existe au moins 779.077 habitants dans cette région, et dans une famille il y a au moins 5 personnes ceci dit qu'il existe au moins 155.815 ménages qui y vivent. Ainsi nous pensons que 47.047 d'entre eux ont besoin de déposer ou d'emprunter de l'argent moyennant les taux d'intérêt y afférants. Et dans notre lieu d'exploitation à Ampanihy (soulignons que c'est le plus grand district de la région) abrite les 21% de la population totale de la région c'est-à-dire 163.210 habitants (32.642 dont au moins 8.057 familles ont besoin de microfinance).

Le tableau ci-après nous présente la situation globale de la demande dans la région du Sud-Ouest.

Tableau N°08 : L'évolution de la demande dans la région Sud-Ouest

Designation	Années				
	1	2	3	4	5
Ampanihy	1000	1240	1682	1975	2160
Les autres districts de la région	5000	6760	7865	8985	10380

Source : Auteur

D'après ce tableau, nous constatons que la majorité de la population de la région ont besoin de microfinance et que le nombre augmente chaque année, même pour les autres

districts de la région. Cela explique que la création de cette institution financière dans la ville d'ampanihy permet de développer la région non seulement sur le plan économique mais aussi sur le plan social.

1.3.2- Les besoins des clients cibles :

Pour ce projet, les clients cibles sont les paysans, les fonctionnaires et les opérateurs économiques de la région. Et comme les établissements de crédits comme la banque sont loin des lieux où vivent nos futurs clients, il est donc préférable de créer une unité de microfinance mutualiste au vue de développer la productivité des paysans. En général ; nous avons remarqué que les clients cherchent parmi les services offerts ceux qui peuvent leur procurer un maximum de valeur. Et si les services offerts délivrent effectivement ce qu'ils attendaient, la satisfaction naîtra. Donc, nous cherchons le niveau de satisfaction élevé car même les clients satisfaits peuvent se révéler infidèles. D'où la manière la plus sûre de mesurer le réel impact de la satisfaction est de mesurer celle-ci vis-à-vis des concurrents. Donc nous recrutons des personnels compétents pour chaque poste de travail.

Section 2 : Stratégies et politiques marketing envisagés

La stratégie et la politique marketing joue un rôle très important sur le marché car les nombres clients varient en fonction de la politique et de la stratégie à adopter. Ainsi dans cette section nous allons voir successivement la stratégie marketing à adopter et la politique à suivre.

2.1- La stratégie marketing à suivre

Selon HOFER et SCHENDEL ²« la stratégie c'est le mode fondamental de la déploiement actuel et prévu des ressources et le mode d'interaction avec l'environnement indiquant comment l'organisation atteindra ses objectifs ». Alors il est évident d'avoir des ressources (humaines, financières et matériels) suffisantes et bien employées pour réaliser ce projet.

De plus, la stratégie marketing a pour but d'améliorer la production en qualité et en quantité, de professionnaliser les acteurs de la filière. Pour de faire, nous adoptons deux types de stratégie :

- la stratégie push ;
- la stratégie pull.

2.1.1- La stratégie push :

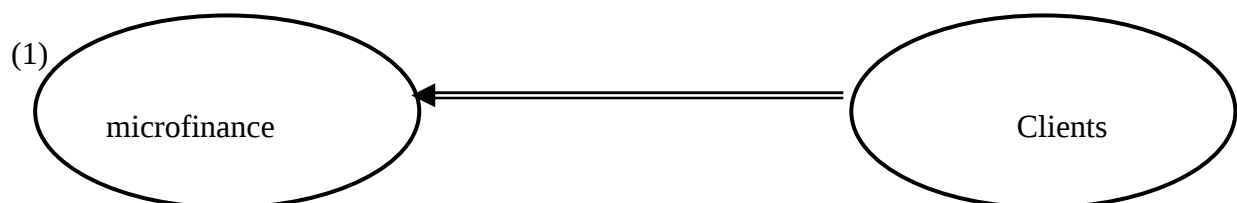
Elle consiste à faire pousser les produits vers les clients, donc le projet assure la présentation des produits auprès des clients. Elle s'appuiera essentiellement sur les avantages offerts aux clients. Les stratégies suivantes sont alors nécessaires pour chaque service de la gamme, à savoir :

- la stratégie d'abandon pour les services plus faibles,
- la stratégie d'adaptation et de modification pour ceux qui ne donnent pas tout à fait la satisfaction des clients en les modifiant à atteindre les attentes des membres.
- La stratégie de développement pour les services nouveaux au sein de l'institution.
Exemple : la création d'un compte « fifanampiana » qui est réservée pour les jeunes moins de 18 ans.

2.1.2 - La stratégie pull :

Cette stratégie consiste à faire demander les services par les clients. Les éléments moteurs principaux sont la politique de communication notamment la promotion. En principe, elle est plus avantageuse pour la publicité dans la région d'exploitation, dans la mesure où elle donne une indépendance vis-à-vis des clients mais cette stratégie n'est pas toujours applicable car elle exige des gros moyens financiers.

Pour cela, les clients font confiance à l'entreprise pour guider son choix. Présentons ci-après sous forme d'un schéma le processus de la stratégie pull :



- (1) : Par moyen de la promotion, les clients demandent les produits à l'entreprise ou bien par moyen de la communication, les clients peuvent contacter facilement l'entreprise avant d'être membre.

2.2- La politique marketing à adopter

Dans cette sous-section, nous allons essayer de parler de quatre types des politiques marketing, à savoir : la politique de service, la politique d'adhésion, la politique de distribution et enfin la politique de communication et de promotion.

2.2.1- La politique de service

Elle a pour objectif d'améliorer la position du projet sur le marché. Ainsi, nous avons besoin de faire des services de proximité c'est-à-dire nous descendons sur terrain pour contacter les paysans en discutant et en négociant avec eux. Ensuite, nous facilitons l'accès aux crédits en allégeant les exigences de garantie, les dossiers à fournir, ...

Enfin, la politique de mise en place de service qui réponde aux besoins de la clientèle en maîtrisant la relation psychologique entre la qualité et le service, donc la fiabilité de ce service est en fonction de la qualité apportée. Alors, il est nécessaire d'améliorer la qualité des services rendus envers les clients pour avoir un maximum de membre au sein de l'entreprise.

2.2.2- La politique d'adhésion et de prix

Etant donné que c'est une entreprise à but lucratif donc elle cherche des bénéfices sur ses activités. Pour être membre, il n'y a pas de droit à payer toutefois chaque membre doit payer le coût du carnet de 2.000 Ar pour les opérateurs économiques et de 1.500 Ar pour les autres : c'est le droit d'adhésion. En ce qui concerne les taux d'emprunt, ils sont de 20 à 30% par an car l'échéance de remboursement des crédits va jusqu'à 10 pour certains crédits.

Chaque sociétaire doit verser une cotisation de 2500 Ariary par an remboursable quand le client n'est plus membre de la société

Il existe aussi un taux dégressif qu'on va proposer à nos membres, en effet, s'ils veulent emprunter de l'argent avec ce taux donc il varie selon la durée de remboursement. Ainsi, si la durée de récupération des capitaux investis est de 3 à 4 ans, le d'emprunt s'additionne de 1,5. Si elle est de 5 à 6, il s'ajoute de 2. Enfin, si elle est plus de 6 ans, il s'additionne de 2,5. cette variation de taux pourrait faire face à l'augmentation générale des taux et de gérer les risques qui s'imposent car au fur et à mesure que la date d'échéance est longue, les risques augmentent.

2.2.3- La politique de distribution

La distribution est l'ensemble des opérations ou des activités exercées par les personnels de la microfinance et la réception des clients afin de n'a pas avoir des intermédiaires entre les clients et la société. Alors, cette politique permettra d'assurer la permanence des services et de faciliter ces services offerts envers les clients, notre politique est de toucher le maximum des membres. Et comme il n'y a pas d'intermediaires entre les membres et l'institution : c'est un circuit de distribution directe.

2.2.4- La politique de communication et de promotion

L'objectif général de la communication est de créer les conditions favorables à l'adhésion des membres. Il existe donc d'autre moyen de communication que la publicité proprement dite, on pourrait même dire que toutes les décisions et tous les aspects de l'activité des entreprises ont un certain contenu informatif et un rôle de communication. En plus, la satisfaction des clients qui ont déjà visité l'institution financière forme une autre communication : c'est une publicité de bouche à oreille. Ces informations transmises ont bien souvent une grande influence sur les attitudes et les comportements du public du fait que leur source apparaît plus désintéressée et objective sur la société elle-même. Tous ces actes peuvent des véhicules de communication. En ce qui concerne la promotion, elle a pour rôle de mettre en contact permanent par le biais d'un canal, l'entreprise et sa clientèle en communiquant un message : c'est l'information. Elle concerne d'ensemble des actions permettant de faire connaître le service, il est l'image qu'elle veut donner à elle-même. Pour nous, on applique la facilitation de crédit pour les paysans surtout le crédit productif dans le secteur primaire comme l'agriculture, l'élevage, la pêche, ... et le système des cadeaux, c'est-à-dire qu'il consiste à offrir aux clients des matériaux en vue d'augmenter la production agricole et ces matériaux portent l'emblème de l'entreprise.

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

Section 1 : Les outils d'évaluation du projet :

Les outils d'évaluation que nous utilisons sont la valeur actuelle nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI), l'indice de profitabilité (IP) et le délai de récupération des capitaux investis (DRCI).

1.1-valeur nette actuelle

Nous allons voir successivement sa définition, sa formule et son interprétation

1.1.1-Définition

La Valeur Nette Actuelle (VAN) est représentée par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées moins la somme des capitaux investis actualisés.

1.1.2-Formule

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

VAN : valeur actuelle nette

MBA : marge brute d'autofinancement

i : le taux d'actualisation

C : montant total d'investissement

1.1.3- Interprétation

La VAN peut être positive, nulle ou négative donc si $\text{VAN}=0$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t ». Si $\text{VAN} > 0$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure exigé « t ». Si $\text{VAN} < 0$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

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

1.2-Taux de rentabilité interne

Nous allons parler de sa définition, de sa formule et de son interprétation

1.2.1- Définition

C'est le taux d'actualisation qui donne une valeur nette actuelle égale à zéro ou d'indice de profitabilité IP égale à 1.

1.2.2-Formule

$$\text{TRI} = x \text{ tel que } \sum_{j=1}^n \text{MBA}_j (1+x)^{-j} - C = 0$$

TRI : taux de rentabilité interne

x : valeur du TRI

MBA : la marge brute d'autofinancement

1.2.3- Interprétation

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

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

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

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

1.3 – Indice de profitabilité

Nous allons citer de sa définition, donner sa formule et expliquer son interprétation.

1.3.1- Définition

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

1.3.2- Formule

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

1.3.3- Interprétation

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

Si $\text{IP} > 1$, la rentabilité est supérieure au taux exigé « t »

Si $\text{IP} = 1$, elle est égale au taux exigé « t »

Si $\text{IP} < 1$, elle est inférieure au taux exigé « t »

1.4-Le délai de récupération des capitaux investis

Nous parlerons ici de la définition, de la formule et de l'interprétation du DRCI

1.4.1 – Définition

Le délai de récupération des capitaux investis est représenté par le temps au bout duquel le cumul des MBA est égal au montant du capital investi.

1.4.2- Formule

$$\text{DRCI} = t \text{ tel que } \sum_{t=1}^n \text{MBA}_j (1+j)^{-t} = C$$

1.4.3- Interprétation

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

Section 2 : Les critères d'évaluation du projet :

Nous allons voir successivement la pertinence, l'efficience, l'efficacité, la durée de vie et enfin l'impact de ce projet.

2.1- La pertinence

Ce projet se rapporte exactement une évaluation pour la population de la région d'exploitation non seulement sur le plan agricole et de financement des petites et moyennes associations paysannes mais aussi sur le plan de l'économie de la région, et de même de notre pays en général.

2.2- L'efficacité du projet

Notre projet est efficace si on atteint les objectifs sans réduire les moyens utilisés. Donc, l'efficacité, c'est qui produit l'effet attendu par la population de la région. La cause de l'efficacité est la cause véritable et unique d'un phénomène, sa valeur est une grandeur périodique et se calcule comme la racine carrée de la moyenne des carrés des valeurs instantanées de cette grandeur durant une période prévue du projet.

2.3- L'efficience du projet

Notre projet est efficient si on atteint les objectifs avec la réduction des moyens utilisés. Ce qui veut dire qu'on va minimiser les matériels à utiliser mais la capacité de production ou de rendement est performant. Ainsi donc, l'efficience est l'aboutissement à de bons résultats en réduisant les moyens.

2.4- la durée de vie du projet

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

2.5- L'impact du projet

Si le projet marche bien, il y aura des impacts sur les plans économiques et sociaux de la région du Sud-Ouest, et même dans notre pays.

Section 3 : les structures financières

Les structures financières que nous allons voir ici sont les ratios et la rentabilité

3.1- Les ratios

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

3.1.1- Définition

³« Le ratio est le rapport entre deux phénomènes financiers économiques liés par une relation caractéristique. Il exprime aussi le rapport expressif entre les données caractéristiques de la situation du potentiel de l'activité ou de rendement de la société »

3.1.2- Formules

Elles sont nombreuses mais nous allons voir quelques unes les plus utilisées

- ratio d'autonomie financière (RAF)

RAF	—	Capitaux propres
	—	Capitaux permanents

- ratio de financement des immobilisations (RFI)

RFI	—	Capitaux permanents
	—	Immobilisations nettes

- ratio d'endettement à long terme (RELT)

RELT	—	Dettes à long terme
	—	Capitaux permanents

3.1.3- Interprétation

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

Le ratio d'autonomie financière indique dans quelle mesure l'entreprise travaille avec ses fonds propres et exprime le degré d'indépendance vis-à-vis des créanciers permanents, les banquiers. En effet, si le ratio est supérieur à 0,50 cela veut dire que l'entreprise est indépendante financièrement de ses créanciers et dispose d'une possibilité complémentaire de fonctionnement par emprunt.

Si le ratio de financement des immobilisations est supérieur à 1, l'entreprise peut financer ses immobilisations.

En ce qui concerne le ratio d'endettement à long terme ; normalement si la société fonctionne de façon rentable, les dettes vont être réglées à partir de la troisième année d'exploitation.

3.2- La rentabilité

Nous allons parler de sa définition, ensuite nous allons donner quelques formules usuelles en les interprétant.

3.2.1- Définition

⁴« La rentabilité est le point central avant et après financement du projet » et pour qu'il soit rentable, la rentabilité commerciale doit être supérieure à 10% et le rendement des activités doit être supérieur à 50%.

3.2.2- Formules

Les formules ci-après sont utilisées fréquemment

- rentabilité commerciale

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

- rentabilité des capitaux investis

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

- rentabilité de rendement propre

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

3.2.3- Interprétation

Si la rentabilité commerciale est supérieure à 10, l'activité est rentable,

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

Si la rentabilité de rendement propre est supérieure à 20%, l'activité est rentable et on peut faire d'autres investissements.

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE REALISATION

Dans ce chapitre, nous allons parler des ressources nécessaires à mettre en place (les ressources humaines, les ressources financières et les ressources matérielles) au sein du projet. Ensuite, nous allons étudier le fonctionnement général du travail au sein du projet, la technique et le processus que nous adoptons. Enfin, la caractéristique d'approvisionnement comme la méthode d'achat des matières consommables, le processus de réalisation et le critère d'évaluation des stocks à suivre.

Section 1 : Les ressources à mettre en place

Pour atteindre les objectifs fixés, il faut mettre en place les moyens nécessaires pour la réalisation de ce projet notamment sur le plan financier, matériel et humain. Pour ce faire, il est va falloir trouver des bailleurs, des partenariats qui peuvent financer celle-ci. On recrute des personnels compétents au sein de l'établissement et on investira sur les matériels à utiliser.

1.1-Les ressources humaines

Elles se composent d'un Gérant propriétaire, d'un responsable administratif et financier, d'un responsable de crédit, d'un responsable de recouvrement, d'un gestionnaire de crédit, trois agent de crédit, trois agents de recouvrement, d'un responsable de zone, d'un comptable, deux caissiers, d'un chauffeur, d'une femme de ménage, d'un agent de sécurité et d'un gardien. Avant de démarrer le projet, le responsable sélectionnera et recrutera les personnels nécessaires à chaque poste de travail avec une meilleure condition de coût et de qualité. Et au niveau de chaque poste de travail, il est utile de placer les employés dans des conditions favorables afin qu'ils puissent accomplir avec un maximum d'attention leurs travaux an vue de récupérer de façon optimale les montants des capitaux investis.

Pour les agents de crédit et les agents de recouvrement, nous recrutons les jeunes diplômés de la région même sans expérience, nous allons les former.

1.2-Les ressources financières

Avant le lancement du projet, trouver de l'argent s'avère indispensable. Donc, nous allons négocier avec la banque pour avoir de l'argent pour démarrer notre activité. En général, les ressources financières du projet sont l'ensemble de l'emprunt et l'apport en capital de promoteur. Nous allons emprunter de l'argent à la banque BOA avec un taux d'intérêt de 16% l'an

1.3-Les ressources matérielles

Nous avons besoin d'acquérir les matériels nécessaires pour le bon fonctionnement du projet comme les matériels et les mobiliers de bureau, les matériels informatiques, les téléphones, ... Et en tant que microfinance, nous sommes obligé de négocier, de discuter et parler directement avec nos membres ou nos clients, par conséquent nous allons avoir besoin de matériels de transport pour faire la descente sur terrain comme les bicyclettes, les motos et aussi des voitures légères.

Section 2 : le fonctionnement général du travail

*

Dans cette section, on va citer les règles à respecter à l'intérieur de la société, de l'aptitude du personnel à travailler en groupe et enfin les horaires de travail au sein de l'organisation.

2.1- Les règlements internes

Pour que le travail puisse se dérouler en parfaite harmonie, il nous fallait imposer quelques règles de base au sein de notre institution, à savoir :

- le respect des horaires de travail (la ponctualité) ;
- l'exécution du travail au moment voulu,
- le respect mutuel entre les salariés,
- les excuses justifiées en cas d'absence ou de retard. Toutefois il y aura des sanctions pour toute personne qui néglige ces règles et suivant la faute commise.

2.2- Le travail en groupe

Il est indispensable à la bonne marche du travail, ainsi il faudra que tous les personnels s'entendent dans le but de créer de l'ambiance et de l'harmonie dans l'entreprise.

2.3- Les horaires du travail

Chaque salarié doit travailler 40 heures par semaine, pour cela l'heure de travail est 7H30 à 11H30 puis de 13H30 à 17H30 du lundi au vendredi mais l'ouverture du bureau est de 8H à 11H20 le matin et de 14H à 17H20 l'après midi pour faciliter les suivis et contrôles des comptes, et les comptes rendus et les passations. Cependant, il peut y avoir les heures qui peuvent dépasser les 40 heures exigées par loi : ce sont les heures supplémentaires

Section 3 : La technique et le processus adoptés pour le fonctionnement du projet

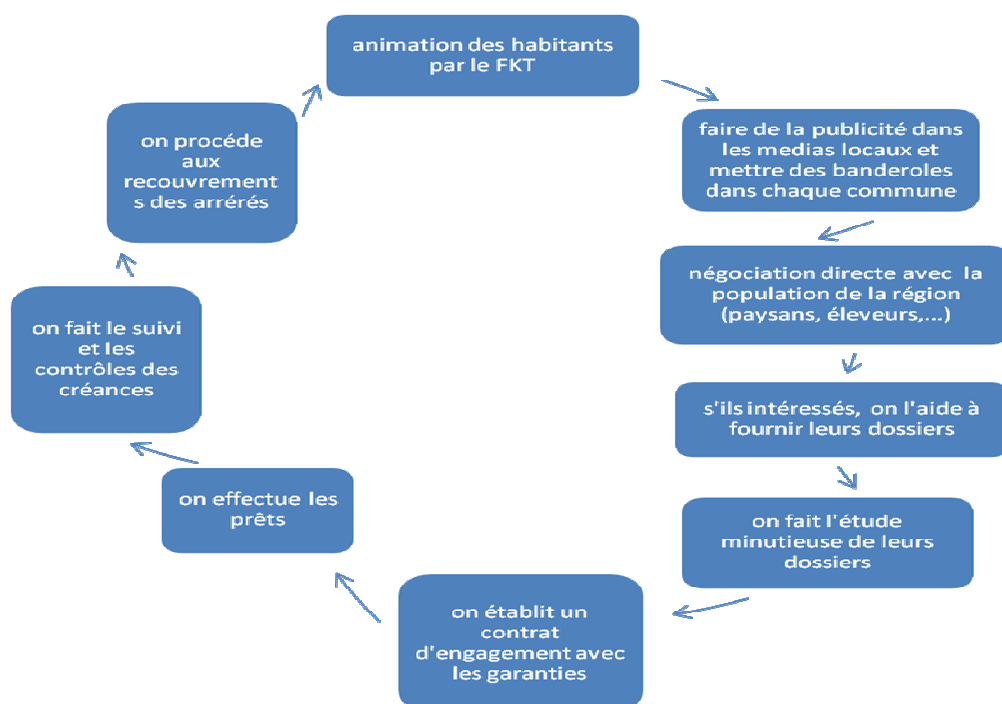
Pour la bonne marche de notre projet, il nous est indispensable collaborer avec toutes les personnes qui pourront nous amener à atteindre nos objectifs comme le chef de région, le chef district, les maires et aussi les présidents du fokontany de chaque quartier où nos agents de crédit visiteront afin de sensibiliser les paysans, les fonctionnaires, les transporteurs...à emprunter de l'argent et aussi afin de les inciter à déposer leurs argents dans notre société.

De plus nous allons faire des publicités de masse média c'est-à-dire dans toutes les stations télé et radios locales et des publicités hors média comme les banderoles, les affichages, tee shirt...

Ainsi à l'aide des schémas simplifiés ci-après, nous allons essayer de montrer la technique et le processus que nous allons choisir :

3.1- pour l'emprunt

Figure N°1 : la procédure d'emprunt

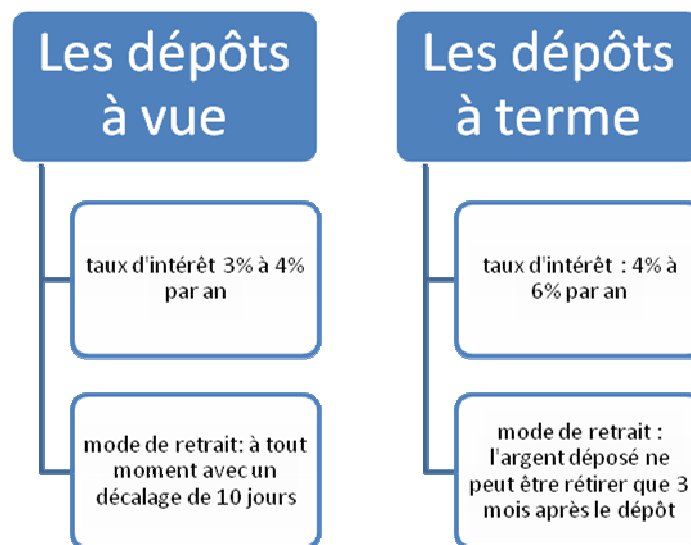


Source : Auteur

3.2- pour les dépôts

Le dépôt d'argent permet aux paysans de mettre en sécurité leurs argents en les augmentant par les intérêts y afférents. Donc il nous va falloir faire des efforts pour mettre les gens en confiance car nous avons constaté que certains de nos potentiels clients cibles sont méfiants, ainsi nous allons les focaliser sur une certaine augmentation de leurs argents par des intérêts. A l'aide de la figure suivante, nous allons montrer les procédures des dépôts telles que les dépôts à vue et les dépôts à terme.

Figure N°02 : la procédure de dépôts



Source : Auteur

Section 4 : La caractéristique d'approvisionnement

La fonction d'approvisionnement comporte deux activités, à savoir la confection de carnets et la gestion des stocks en magasin. Alors, le schéma ci-dessous nous présente le processus d'achat jusqu'à l'utilisation des produits

Figure N°03 : le système d'approvisionnement



Source : Auteur

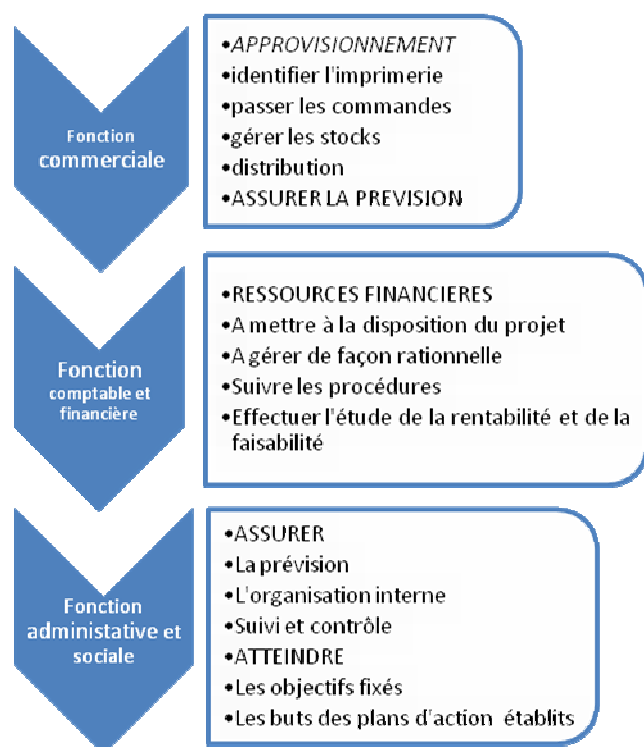
4.1-la méthode d'achat des matières consommables choisies

L'achat se fait sous forme de bon de commande auprès de l'imprimerie, c'est-à-dire que le responsable passe la commande, en même temps il paie le 2/3 du prix total au moment de la commande et le reste à payer à la réception des marchandises, si elles sont conformes. Cette commande est effectuée tous les trois mois pour éviter toute rupture de stock.

4.2- processus de réalisation

Il s'agit de définir d'abord les démarches à entreprendre pour la réalisation du projet. Mais avant, notons que le projet doit au moins remplir trois fonctions principales : la fonction commerciale, la fonction financière, la fonction administrative et sociale.

Figure N°04 : les fonctions principales du projet



Source : Auteur

4.3 : Le critère d'évaluation de stock à choisir

Le critère d'évaluation de stock à choisir est le FIFO (First In First Out) car les carnets sont des produits non périssables. Donc, il vaut mieux appliquer le FIFO, c'est-à-dire que les carnets qui entrent le premier partent en première sortie où nous utiliserons en priorité les stocks anciens pour que les clients puissent avoir une meilleure qualité.

CHAPITRE II : LES TYPES ET LE VOLUME DE CREDIT A PRETER

:

Dans ce chapitre, nous allons parler de l'allocation des crédits, le volume de crédit que nous allons prêter aux membres et les épargnes que nous estimons collecter chez nos clients.

Section 1 : L'allocation des crédits

La clientèle a le choix entre les différents types des crédits de financement qui existent au sein de notre institution financière. Nous parlerons aussi des opérations de dépôt et d'épargne dans notre société.

1.1-Les opérations des dépôts et d'épargnes

Il existe deux types de dépôt qui sont :

- les dépôts à vue
- les dépôts à terme
-

1.1.1-Les dépôts à vue

C'est une opération permettant aux membres de sécuriser leurs argents en les retirant à n'importe quel moment selon ses besoins. Il n'est pas rémunéré et en aucun cas son solde ne peut être débiteur. En outre, cette opération sert (suivant la procédure d'octroi de crédits) à la constitution des provisions pour la part sociale variable d'un sociétaire qui sollicite un crédit.

Procédures :

-Pour le versement, le déposant se présente avec sa fiche individuelle à la microfinance « fifanampiana » et remet au caissier la somme équivalente au montant qu'il veut déposer. Après la vérification de la somme remise par le déposant, le caissier établit un reçu et inscrit

le même montant dans les colonnes prévues. A cet effet dans les deux exemplaires de la fiche individuelle, il marque la date d'opération, en précisant le libellé de l'opération et en calculant le solde. Ensuite il signe avec le déposant le reçu et les deux exemplaires de la fiche. L'exemplaire vert de la fiche et le second original du reçu sont remis par le caissier au client. A l'appui de l'original du reçu sert de pièce justificative, et le caissier procède à l'enregistrement de l'opération dans le journal de caisse.

-Pour le retrait, le client se présente avec son carnet et sa fiche à la société, et demande au caissier la somme équivalente au montant qu'il veut retirer. Après vérification du solde de dépôt à vue du client, le caissier établit un reçu et inscrit le montant dans la colonne prévue, tout en marquant la date de l'opération et en précisant le libellé de l'opération qui est un retrait. Ensuite, il signe et fait signer par le client le reçu et les deux exemplaires de la fiche et il remet au sociétaire l'exemplaire vert de la fiche, le second original du reçu et la somme d'argent demandée. A l'appui de l'original du reçu qui sert de pièce justificative, et le caissier procède à l'enregistrement de l'opération dans le journal de caisse : il inscrit le numéro d'ordre de l'opération, le numéro du client, le montant correspondant précédé d'un signe moins dans la colonne « dépôt à vue » et reporte le même montant dans la colonne sortie puis il calcule le solde. Concernant la durée du dépôt, nous appliquons le « système de dizaine » c'est-à-dire que le déposant ne peut faire de retrait que 10 jours après la dernière opération effectuée, et les intérêts alloués sont de 3% à 4%

1.1.2-Le dépôt à terme et ses opérations

C'est une opération par laquelle les fonds déposés demeurent bloqués jusqu'à l'expiration du délai fixé à la date du versement du dépôt. Dans ce cas, le projet restituera au déposant la totalité de la somme d'argent déposée majorée du montant des intérêts à la date d'échéance convenue. Ce type de dépôt exige une durée minimum de 3 mois renouvelable, est rémunéré d'un taux d'intérêt fixe variant de 0,4% à 0,6% par mois c'est-à-dire 4% à 6% l'an. Le dépôt minimum est de 100.000 Ariary.

Procédures :

-Pour le versement : le déposant se présente avec sa fiche au caissier la somme équivalente au moment qu'il veut déposer. Après vérification de la somme remise par le déposant, le caissier un imprimé de contrat de dépôt à terme et le fait signer par le client. Ensuite, il établit un reçu et remplit les deux exemplaires de la fiche individuelle en marquant la date de l'opération, et inscrit dans la zone intitulée « versement » le libellé, le montant déposé, la date de la durée du dépôt, la date d'échéance. En outre, le caissier signe avec le déposant le reçu et les deux exemplaires de la fiche individuelle. L'exemplaire vert de la fiche individuelle et le second original du reçu sont remis par le caissier au sociétaire. En plus, à l'appui de l'original du reçu servant de pièce justificative, le caissier procède à l'enregistrement de l'opération dans le journal de caisse.

Dans ce cas, il inscrit le numéro d'ordre de l'opération, le numéro du sociétaire, le montant correspondant dans la colonne « dépôt à terme » et reporte le même montant dans la colonne « entrée », puis, il calcule le solde intermédiaire.

-Pour le retrait : le sociétaire se présente avec sa fiche individuelle au responsable, et demande au caissier la restitution de son dépôt. Après vérification des deux exemplaires de la fiche individuelle ainsi que les dossiers concernant le dépôt, le caissier établit un reçu pour la somme à restituer au déposant, le capital avec les intérêts correspondants puis il remplit les deux exemplaires de la fiche individuelle et le remet au client (sa couleur est beige), le second original du reçu et la somme d'argent à lui restituer (capital + intérêts). A l'appui du second original du reçu servant de pièce justificative, le caissier procède à l'enregistrement de l'opération dans le journal caisse. Il inscrit le numéro d'ordre de l'opération, le numéro du client, le montant du dépôt restitué précédé d'un signe moins dans la colonne « dépôt à terme », le montant des intérêts payés précédé d'un signe moins dans la colonne « intérêts ». Il rapporte le montant total restitué dans la colonne « sortie » et il calcule enfin le solde de caisse.

1.2-Les types de crédits de financement

Pour les produits crédits, il y a sept types de crédits au sein du projet, à savoir : le crédit social, le crédit productif, le crédit commercial de personne physique, le grenier commun villageois, la location vente mutualiste, le crédit culture pérenne, le crédit achat de terrain cultivable ou aménagement de terrain à cultiver

1.2.1- Le crédit social

Il permet aux paysans d'éviter le recours au prêteur en cas de besoin urgent et imprévu sur 4 ou 5 mois

1.2.2- Le crédit productif

Le crédit productif consiste à prêter une somme d'argent aux clients membres de l'institution afin qu'ils puissent améliorer leurs activités. Il sert à l'exploitation du secteur primaire (l'agriculture, la pêche, l'élevage), les besoins en fonds pour les matières premières pour artisanat et les pièces détachées pour les véhicules sont aussi classés parmi ce type de crédit. Ce crédit est plafonné à 1.000.000 Ar avec une durée de 10 mois dont la date d'échéance est divisée en plusieurs échéances mensuelles au minimum 2 et le taux d'intérêt est de 3% par mois. Comme garantie, elle est de 150% du capital emprunté plus les intérêts ou la saisie du terrain correspondante la somme.

1.2.3- Le crédit commercial

Il consiste à aider les membres pour améliorer leurs activités commerciales [épicerie, gargote, boucherie, ... et aussi le commerce (achat pour la revente) des produits artisanaux, des produits agricoles et des produits de l'élevage et de la pêche]. Ce type de crédit s'adresse aux coopératives agricoles qui organisent des approvisionnements en intrant ainsi que les collectes, les stockages et la commercialisation groupée des produits des membres.

Le plafond sera de 800.000 Ar avec une durée de 3 à 10 mois dont l'échéance est impérativement mensuelle et le taux alloué est de 3% par mois et que la garantie est de 150% du capital emprunté plus les intérêts. Il existe aussi un autofinancement de 25% et qui peut

être fait en nature, normalement l'institution ne finance pas la vente des friperies et des boissons purement alcooliques sauf si les clients ont en possession de la carte professionnelle, de la carte statistique et/ou de la registre de commerce.

1.2.4- Le grenier commun villageois

Ce crédit finance le stockage des produits de récolte jusqu'à la période de soudure et que les stocks ne seront écoulés que durant cette période sur 4 à 8 mois. Il sera plafonné de 600.000 Ar avec une durée de 3 à 10 mois et échéance mensuelle dont le taux alloué est de 3% par mois et que la garantie est de 150% du capital emprunté plus les intérêts.

1.2.5- Le crédit d'équipement ou la location vente mutualiste

Ce crédit d'équipement se fait sous forme de location de vente. Il concerne les matériels et les outillages agricoles ou industriels, les bœufs, les charrettes. Comme plafond, il est de 1.500.000 Ar dont la durée est de 36 mois avec une échéance trimestrielle c'est-à-dire à 3 échéances de remboursement qui s'effectue avant le déstockage et le taux d'intérêt sera de 3% par mois et la garantie sera les produits stockés. En outre, les clés du grenier seront tenues par le délégué des stockeurs et par le conseiller et devront être remises à l'institution après la vérification des stocks

1.2.6- Le crédit « achat de terrain à bâtir »

C'est un crédit destiné à l'achat de terrain à bâtir. Il permet donc aux membres d'acquérir un terrain à cultiver ou une rizière en l'aménageant et en l'élargissant en surface à cultiver.

Il sera prêté à partir de 2.000.000 Ar avec une durée de 6 à 24 mois dont la date d'échéance sera effectuée en plusieurs échéances, l'intervalle minimal entre deux échéances est de 4 mois et le taux alloué sera de 2 mois et que la garantie est le terrain à acquérir. Il existe aussi un autofinancement de 25% du prix d'achat du terrain à acquérir et 25% du coût de l'aménagement à réaliser.

1.2.7- Le crédit de construction

Ce type de crédit finance la construction d'exploitation ou d'habitation donc il est aussi appelé crédit immobilier. Il sera prêté à partir de 4.000.000 Ar, la durée est de 36 à 60 mois dont l'échéance est effectuée en plusieurs échéances, l'intervalle minimal entre deux échéances est de 4 mois et le taux d'intérêt est de 2% par mois, la garantie sera le bâtiment construit. Soulignons que l'autofinancement est de 25% du coût total de construction. La valeur du terrain à bâtir ne peut pas être considérée comme un autofinancement.

Récapitulons dans le tableau ci-après ces types des crédits que nous allons empruntés à nos membres qu'on vient de citer ci-dessus.

Tableau N°09 : Caractéristiques des crédits

Nature des crédits	Durée	Taux/mois	Montant (Ar)
Crédit social	4 à 5 mois	4%	200.000
Grenier commun	10 mois	3%	600.000
Crédit commercial	3 à 10 mois	3%	800.000
Crédit productif	3 à 10 mois	3%	1.000.000
Location Vente Mutualiste	24 mois	2,5%	1.500.000
Crédit « achat de terrain à bâtir »	6 à 24 mois	2%	2.000.000
Crédit construction	36 à 60 mois	2%	4.000.000

Source : Auteur

Ce tableau nous présente les caractéristiques des crédits existants au sein de notre institution. Nous avons décidé de financer les paysans pour qu'ils s'épanouissent dans leurs activités. En ce qui concerne les deux derniers crédits en bas de notre tableau : le crédit de construction et le crédit d'achat de terrain, il existe quelques conditions :

- la présentation du titre foncier est obligatoire,
- il n'y a aucun litige sur le terrain à bâtir,
- le demandeur a obtenu une autorisation de construire de la part de la mairie pour la construction.

Section 2 : le volume de crédit à allouer et les droits d'adhésion, les cotisations et épargnes prévisionnelles collectés

Nous allons faire l'estimation de l'argent à prêter à nos clients et les droits d'adhésion, les cotisations et épargnes prévisionnelles collectés

2.1- le volume de crédit à prêter

Tableau N°10 : Le volume de crédit à prêter (en milliers d'Ariary)

Types de crédits	Occupation de l'emprunteur	Montants attribués	Nombre des clients	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Crédit productif	Agriculteurs, éleveurs, ...	600.000	700	420.000				
			850		510.000			
			1.100			660.000		
			1.215				729.000	
			1.275					765.000
Grenier commun	Agriculteurs, éleveurs, ...	600.000	300	180.000				
			350		210.000			
			410			246.000		
			475				285.000	
			525					315.000
Location vente mutualiste	agriculteurs	1.500.000						
			40		60.000			
			47			70.500		
			55				82.500	
			65					97.500
Crédit commercial	Commerçants, vendeurs,...	800.000						
			75			60.000		
			100				80.000	
			120					96.000
Crédit social	Commerçants, vendeurs,...	400.000						
			50					
			75				30.000	
			100					40.000
Crédit achat de terrain à bâtir	Cultivateurs,	2.000.000						
			40				80.000	
			50					100.000
Crédit de construction	Fonctionnaires, paysans	3.000.000						
			15				45.000	
			25					75.000
			Total de nombres des clients chaque année	1.000	1.240	1.682	1.975	2.160
			Montants totaux des crédits	600.000	780.000	1.056.500	1.331.500	1.488.500

2.2- les épargnes, les cotisations et les droits d'adhésion prévisionnels collectés

Nous allons essayer d'évaluer les montants des droits d'adhésion, des cotisations annuelles et les montants des épargnes de nos membres à l'aide des tableaux suivants :

Tableau N°11 : tableau des droits d'adhésion prévisionnels

Années	1	2	3	4	5
Type des clients					
Paysans et fonctionnaires	900	1054	1346	1481	1512
Opérateurs	100	186	336	494	648
Nombres des clients	1000	1 240	1 682	1 975	2 160
Droits d'adhésion (Ar)	1.050.000	1.333.000	1.850.000	2.222.000	2.484.000

Source : Auteur

D'après ce tableau, les droits d'adhésion de nos membres ne cessent d'augmenter durant les cinq années d'activités

Tableau N°12 : Tableau des cotisations prévisionnelles annuelles

Années	1	2	3	4	5
Nombre des clients	1000	1 240	1 682	1 975	2 160
Cotisation annuelle (Ar)	2.500.000	3.100.000	4.205.000	4.937.000	5.400.000

Source : Auteur

Chaque membre doit payer un part social sous forme d'une cotisation de 2.500 Ar remboursable en cas de renvoi ou retrait du client. Et on constate qu'elle augmente chaque année variant de 462.500 Ar à 1.105.000 Ar.

Tableau N°13 : Tableau des épargnes prévisionnelles

Années	1	2	3	4	5
Type des dépôts					
Dépôt à terme	300	422	732	1.000	1.200
Dépôt à vue	200	300	445	580	744
Nombre des clients	500	722	1.177	1.580	1.944
Epargnes (Ar)	70.000.000	102.200.000	162.200.000	216.000.000	268.800.000

Source : Auteur

Ici la moitié de nos clients déposent leurs argents la première année, et augmente de 10% chaque année. Le dépôt à vue est de 200.000 Ar par contre celui du dépôt à terme est aux alentours de 100.000 Ar.

Enfin nous allons présenter dans ce tableau ci-après le financement des crédits alloués par le biais des cotisations et des épargnes collectées

Tableau N°14 : Tableau des financements des emprunts

Années	1	2	3	4	5
Cotisations	750.000	930.000	1.261.000	1.492.050	1.620.000
Epargnes	35.000.000	51.100.000	81.100.000	108.000.000	134.400.000
Montant	35.750.000	52.030.000	82.361.500	109.492.050	136.020.000

Source : Auteur

Dans ce projet, nous avons prévu de consacrer les 30% des cotisations annuelles et les 50% des épargnes pour le financement de nos clients membres à travers l'octroi des crédits. Et pour la première année d'activité nous utilisons ses épargnes qu'à partir du quatrième mois c'est-à-dire après que la société touche sa première recette pour éviter de faire des emprunts.

A notre ouverture, nous estimons que parmi les sept crédits que nous allons proposer à notre clientèle, deux d'entre eux sont proposés pour la première année (les crédits productifs et le grenier commun villageois) et nous allons les reste au fur et à mesure où notre société marche bien jusqu'à la cinquième année.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Dans ce chapitre, nous allons étudier l'organisation envisagée notamment la fonction, l'organigramme choisi et l'organisation du travail c'est-à-dire la description des tâches principales pour chaque poste.

Section 1 : structure organisationnelle

Chaque entreprise a sa propre structure quelque soit ses activités. Elle est divisée en départements ou services et chacun d'eux a un responsable, et entre ses départements ou services, il doit y avoir des relations et son ensemble s'appelle structure. Ainsi comme la microfinance est une société, elle a une structure organisationnelle spécifique. De ce fait, nous allons donner ci-dessous la fonction de cette organisation et l'organigramme choisi

1.1-fonction

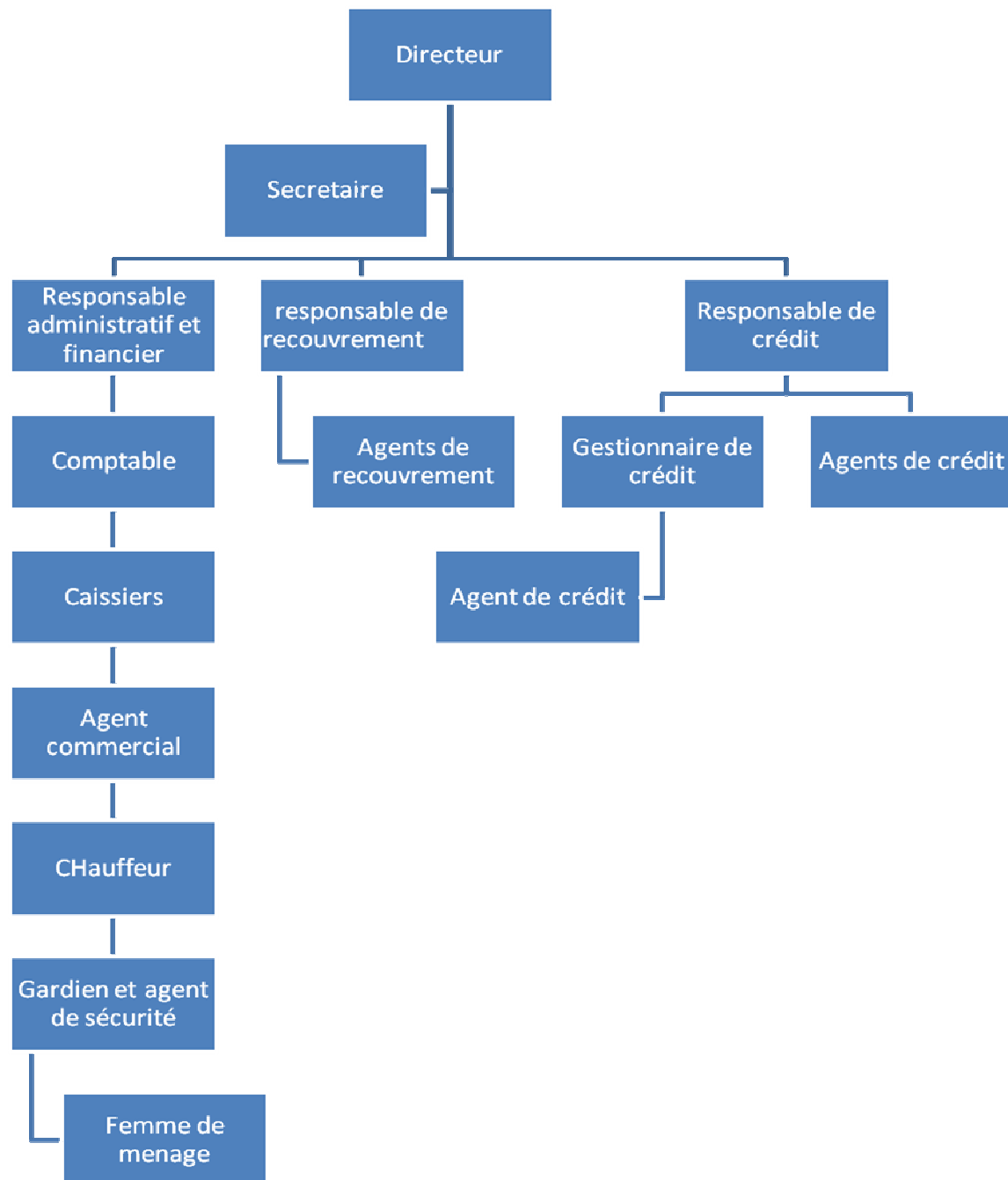
L'organigramme permet au responsable de connaître exactement : la structure de l'entreprise et la responsabilité de chaque employé. Et s'il a été bien élaboré, nous avons effectivement une image précise des différents services du projet et les liens organiques afin d'éviter les conflits d'autorité entre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

1.2-L'organigramme choisi

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

La page suivante nous présentera l'organigramme fonctionnel du projet

Figure N°05 : Organigramme adopté



Source : Auteur

Section 2 : Organisation du travail

Les personnels sont composés d'un Directeur propriétaire, d'un responsable administratif et financier, d'un responsable de crédit, d'un responsable de recouvrement, d'une secrétaire, d'un gestionnaire de crédit, de trois agents de crédit, de trois agent de recouvrement, d'un agent commercial, d'un comptable, de deux caissiers, d'un chauffeur, d'un gardien, d'un agent de sécurité et d'une femme de menage

2.1-Les profils de chaque employé

Nous allons citer dans le tableau ci-dessous le profil exigé pour le recrutement au sein du projet à part le gérant propriétaire.

Tableau N°15 : Profils du personnel

Postes	Profils
Responsable Administratif et financier	- Avoir un diplôme de licence en gestion au minimum ou équivalent - 3ans d'expérience au minimum - Maîtrise parfaite de l'outil informatique et les logiciels sage saari et/ou ciel compta - Maîtrise parfaite de la langue française et une bonne connaissance de l'anglais - Avoir un sens de l'organisation, dynamique,...
Responsable de crédit et du recouvrement	- Avoir un diplôme de licence en gestion ou équivalent - 2ans d'expérience au minimum - Maîtrise parfaite de la langue française et de l'anglais - Avoir une capacité de négociation - Bonne connaissance des microfinances - Avoir un sens de l'organisation, dynamique,...
Gestionnaire de crédit	- Avoir un diplôme de Bacc + 2 en gestion - 2ans d'expérience dans un poste similaire - Maîtrise parfaite de microcrédit et de microfinance - Avoir un sens de l'organisation

Les agents de crédit et les agents de recouvrement	- Avoir un diplôme de Bacc G2 au minimum - 2ans d'expérience dans un poste similaire si possible - Avoir des connaissances de la région d'exploitation - Capable de négocier - Sens de responsabilité
Comptable	- Avoir un diplôme de Bacc+2 en gestion au minimum - 2ans d'expérience au minimum - Maîtrise parfaite de l'informatique et des logiciels comptables - Bonne connaissance des microfinances - Avoir un sens de l'organisation, dynamique,...
Caissiers	- Bacc + 2 en gestion - 2 ans d'expériences - Maîtrise de l'informatique - Dynamique, avoir un sens de l'organisation
Chauffeur	- Avoir un permis de conduire A, B, D - Avoir un diplôme de BEPC au minimum - 3ans d'expérience souhaitée - Connaissance de la région d'exploitation serait un atout - dynamique
Gardien et agent de sécurité	- Avoir un diplôme de BEPC - 2ans d'expérience - Apte à travailler le jour et la nuit - Honnête, sincère,...
Femme de menage	- Avoir un diplôme de BEPC - 2ans d'expérience - Honnête, sincère,...

Source : Auteur

Ce tableau nous montre les qualités requises pour chaque poste et nous constatons que le débutant n'est pas accepté pour éviter tout retard d'exécution des travaux effectués.

2.2-Les responsabilités de chacun

Nous allons citer ci-après les fonctions de chaque salarié

2.2.1- La direction

- Le Directeur : il se trouve à la tête de l'organisation et dirige le projet. Ses fonctions principales consistent à assurer la bonne marche du projet, à prendre les décisions qui s'imposent.

- La secrétaire : elle assure la bonne circulation des informations au sein du projet et assure le bon rangement des dossiers.

2.2.2- Le service administratif et financier

- Le responsable administratif et financier

Il est responsable de :

- La gestion administrative et financière du projet,
- La relation avec l'administration,
- Du contrôle des opérations comptables et de la caisse,
- De la déclaration fiscale, les contentieux

-Le comptable :

Le comptable garantit tous les travaux en matière de comptabilité : la saisie des opérations quotidiennes, le contrôle du journal caisse, l'établissement des états financiers.

-Les caissiers :

Ils sont responsables du paiement et du versement des clients auprès du guichet, du journal caisse, l'état de la caisse avec le solde journalier.

-Le chauffeur

Il s'occupe de conduire toutes les personnes chargées de suivre, de contrôler et de recouvrer toutes les créances et les impayés.

-Le gardien

Il assure : la sécurité de l'établissement, le nettoyage de l'entourage et du service jardinage dont la beauté du jardin pour captiver les clients

-L'agent de sécurité :

Il sécurise les clients qui prêtent ou qui versent leurs argents, il serve aussi de guide pour les visiteurs.

-La femme de ménage

Elle garantit la propreté au sein de l'entreprise

2.2.3- Le service de crédit et de zone

- Le responsable de crédit :

Il assume :

- La fiabilité et le contrôle crédit envers les clients,
- Le contrôle de gestionnaire de crédit
- Le gestionnaire de crédit

Il gère le fonds du projet, les comptes des clients et envoi des recommandations en cas de besoin.

-Les agents de crédit :

Ils assurent la prospection des clients dans le milieu rural (dans toutes les communes), ils garantissent aussi la sensibilisation des paysans à ouvrir un compte chez nous.

-Le responsable de recouvrement

Son rôle est :

- D'assurer les recouvrements des créances en retard,
- De négocier avec les clients,
- De favoriser les échanges d'information.

-Les agents de recouvrement

Quant à eux, ils font le suivi régulière des crédits, solutionnent les problèmes rencontrés au cours du suivi afin de favoriser les échanges d'information et de construire le calendrier de son apurement

Section3 : Chronogramme d'activité

Le chronogramme nous montre la durée de la réalisation du projet qui débute au montage du projet à la date d'arrêt de celle-ci. En effet, présentons ci-après le calendrier d'activité du projet.

Tableau N°16 : Calendrier d'activité

Rubriques	Année (An)												An
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	An+4
1-Montage													
2-Dossiers													
3-R.F													
4-Construction													
5-Achats													
6-Installation													
7-Recrutement													
8-Début													
9-Fin													

Source : Auteur

D'après ce tableau, nous constatons que le montage est de 2 mois, de même pour l'installation des matériaux et le recrutement des personnels. Les contractions de dossiers, les achats des matériaux, la recherche de financement sont respectivement d'un mois chacun, celui de la construction est de 3 mois. Enfin, la durée prévue de l'utilisation des capitaux investis est de 5 ans soit An à An+4. Le montage du projet jusqu'au recrutement du personnel est au cours de l'année(An)

—

TROISIEME PARTIE ETUDES FINANCIERES DU PROJET

CHAPITRE I : LE COUT DES INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT

Dans ce chapitre, nous devons financer notre projet pour réaliser la rentabilité de nos activités, ainsi il est indispensable de présenter les coûts des investissements, les différentes charges, les dépenses en matière consommables, le plan de financement,...

Section1 : la liste de matériels nécessaires

Les matériels suivants sont utiles pour la bonne marche du projet

1.1-Matériels et mobiliers de bureau

En effet, nous avons besoin de cinq tables de bureau, de quatre tables d'ordinateur, de deux armoires, de seize chaises, d'un coffre fort, de trois chaises de visiteurs et de quatre machines à calculer, ...

1.2-Matériels informatiques

Au minimum, nous devons avoir quatre ordinateurs, quatre onduleurs, deux imprimantes photocopieuses

1.3-Matériels de transport

Pour commencer, nous utilisons deux voitures légères et six bicyclettes pour les descentes sur terrain et plus tard nous achèterons des motos.

1.4-Matériel et outillage

Nous employons un groupe électrogène en cas de coupure de l'électricité.

1.5-Matériels téléphoniques

Concernant le téléphone, nous utilisons quatre téléphones portables et cinq téléphones fixes.

Section 2 : Nature et coût des investissements

Ce sont les immobilisations dont les immobilisations incorporelles et les immobilisations corporelles.

2.1-Les immobilisations incorporelles

Ce sont les frais de développement immobilisables dont les frais nécessaires à la constitution de la société. Ils se répartissent comme suit :

- Les frais de publicité
- Les droits d'enregistrement
- Les publicités

Les coûts de ses frais sont estimés à 700.000 Ar

2.2-Les immobilisations corporelles

Ces immobilisations sont les infrastructures à réaliser et les matériels nécessaires utilisés

2.2.1-Les infrastructures envisagées

Pour réaliser ce projet, la possession d'un bâtiment sera nécessaire pour les bureaux et la maison du gérant et que l'estimation des dépenses s'élève à 75.000.000 Ar dont la durée des travaux est de 3 mois. Cette somme sera répartit sur les grands travaux ci-dessous :

- Terrain.....5.000.000 Ariary
- Fouille et terrassement.....500.000 Ariary
- Construction du bâtiment.....50.000.000 Ariary
- Charpente et couverture.....10.000.000 Ariary
- Menuiserie.....9.000.000 Ariary
- Peinture.....500.000 Ariary

.....

TOTAL	75.000.000	Ariary
-------	------------	--------

2.2.2-Matériels et mobiliers de bureau

Le tableau suivant montre les coûts de ces matériels (déjà cités dans la section 1 paragraphe 1.1)

Tableau N°17 : Matériels et mobiliers de bureau (en Ariary)

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	quantité	Prix unit	Montant	quantité	Prix unit	Montant
Tables de bureau	02	30.000	60.000	03	30.000	90.000
Tables d'ordinateur	02	70.000	140.000	02	70.000	140.000
Encres	02	70.000	140.000	04	70.000	280.000
Chaises de bureau	06	15.000	90.000	10	15.000	150.000
Chaisesde visiteurs (canapés)	—	—	—	03	70.000	210.000
Coffre à fort	—	—	—	01	720.000	720.000
Machines à calculer	04	10.000	40.000	—	—	—
Armoires	01	150.000	150.000	01	180.000	180.000
TOTAL	—	—	620.000	—	—	1.770.000

Source : Auteur

Ce tableau nous montre que les matériels déjà acquis sont environ le quart des matériels à acquérir.

2.2.3-Matériels informatiques

Le nombre des matériels cités précédemment est encore insuffisant mais nous pensons en acheter d'autres plus tard. Résumons leurs coûts à l'aide du tableau suivant.

Tableau N°18 : Coût des matériels informatiques (en Ariary)

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	quantité	Prix unit	Montant	quantité	Prix unit	Montant
Ordinateurs	02	600.000	1.200.000	02	700.000	1400.000
Imprimantes	01	140.000	140.000	01	160.000	160.000
Onduleurs	02	100.000	200.000	02	100.000	200.000
TOTAL	—	—	1.540.000	—	—	1.760.000

Source : Auteur

D'après ce tableau, les matériels déjà acquis coûtent 1.540.000 Ar et ceux qu'on va acheter par contre s'élèvent à 1.760.000 Ar.

2.2.4-Matériel et outillage

C'est un groupe électrogène dont le prix est :

Tableau N°19 : coût du matériel et outillage

Rubriques	A acquérir		
	quantité	Prix unit	Montant
Groupe électrogène	01	800.000	800.000
TOTAL	-	—	800.000

Source : Auteur

En cas de besoin nous utilisons ce groupe pour alimenter les bureaux en matière d'électricité dont le prix est 800.000 Ar.

2.2.5-Matériels de transport

L'existence de ces matériels sont indispensable pour nous. Le tableau suivant nous montre le coût de ses matériels.

Tableau N°20 : les prix du matériel de transport

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	quantité	Prix unit	Montant	quantité	Prix unit	Montant
Véhicule de liaison	01	2.000.000	2.000.000	01	3.000.000	3.000.000
Bicyclettes	03	150.000	450.000	03	150.000	450.000
TOTAL	—	—	2.450.000	—	—	3.450.000

Source : Auteur

Ils sont encore insuffisants mais nous pensons en acquérir des que nous pourrons. D'après ce tableau les prix s'élèvent 5.900.000 Ar.

2.2.6-Matériels téléphoniques

Ils sont indispensables pour faciliter la communication entre les personnels et les clients

Tableau N°21 : coût des matériels informatiques

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	quantité	Prix unit	Montant	quantité	Prix unit	Montant
Fixe	02	49.000	98.000	03	49.000	147.000
Portable	02	39.000	78.000	02	39.000	78.000
TOTAL	—	—	176.000	—	—	225.000

Source : Auteur

Ce tableau montre les prix de chaque téléphone dont le coût total s'élève à 401.000 Ar

2.2.7-Agencement et installation

Ce sont les travaux complémentaires afférents à l'installation des matériels dont les dépenses s'estiment à 400.000 Ariary.

2.2.8-Récapitulation du coût des immobilisations et des investissements

Le tableau suivant résume les dépenses nécessaires pour la construction, les immobilisations,

...Tableau N°22 : Récapitulation du coût des investissements et des immobilisations

Rubriques	Les déjà acquis	A acheter	Total
Frais de développement		700.000	700.000
Terrain	5.000.000		5.000.000
Construction		50.000.000	50.000.000
MMB	620.000	1.770.000	2.390.000
Matériels informatiques	1.540.000	1.760.000	3.300.000
Matériels de transport	2.450.000	3.450.000	5.900.000
Matériels téléphoniques	175.000	225.000	400.000
Matériel et outillage		800.000	800.000
Agencement et installation	400.000		400.000
TOTAL GENERAL	10.185.000	58.705.000	68.890.000

Source : Auteur

Le total général des dépenses est de 68.890.000 dont 58.705.000 est la somme que nous allons investir pour la construction et les immobilisations par contre 10.185.000 Ar est les apports en nature et en numéraire

2.3-Le fonds de roulement initial (FRI)

Le FRI est la somme dont l'entreprise doit en avoir pour couvrir les charges indispensables au moment du démarrage de l'activité jusqu'à l'obtention de première recette c'est-à-dire après 3 mois certes nous prévoyons un FRI de 4 mois pour bien gérer le projet. Toutefois avant notre ouverture officielle, nous envisageons de former nos agents de crédit, nos agents de recouvrements, le gestionnaire de crédit pendant un mois afin d'avoir des personnels compétents. Résumons à l'aide de tableau suivant les charges y afférentes

Tableau N°23 : les charges de formation

Rubriques	Montants
Honoraires	1.140.000
Carburants	200.000
Fournitures	20.000
Jirama	80.000
Autres charges	150.000
TOTAL	1.590.000

Source : Auteur

Pour former nos personnels, nous avons besoin d'une somme de 1.590.000 Ar pendant un mois.

Au début de notre activité, nous pensons que 60% des membres louent des crédits pendant 4 mois c'est-à-dire 600 pour 4 mois dont 150 clients/mois. Et pour les financer, nous empruntons de l'argent chez la banque.

Tableau N°24 : financement pendant les quatre mois

Types de crédit	Nombre des clients	Montants	Total
Crédit productif	350	600.000	210.000.000
Grenier commun	250	600.000	150.000.000
Total général	600		360.000.000

Source : Auteur

La somme de 360.000.000 Ar est nécessaire pour le financement durant les quatre mois de nos activités.

Ainsi, récapitulons le FRI nécessaire à l'aide du tableau suivant au moment du démarrage du projet

Tableau N°25 : récapitulation du FRI

Rubriques	Montants
Charges de formation	1.590.000
Salaire	11.360.000
Carburants	800.000
Jirama	320.000
Fournitures	80.000
Publicités	200.000
Autres charges	600.000
Financement	360.000.000
TOTAL	374.950.000

Source : Auteur

D'après ce tableau, le montant du FRI est de 374.950.000 Ar dont 1.590.000 Ar pour la formation et les restes sont utiles pour cinq mois et à partir du sixième nous utilisons les épargnes collectées.

Section 3 : financement et remboursement

Cette section parle du plan de financement et celle du remboursement des dettes.

3.1-le plan de financement

Son objectif est de faire apparaître les variations des ressources financières au cours de l'exercice et les emplois qui ont été faits. Pour avoir plus détails, présentons ci-après les variations de fonds de roulement à partir des variations des ressources et des emplois de la société. Les ressources sont les apports, l'autofinancement, les amortissements, l'emprunt à la banque. Les emplois sont les immobilisations sauf le FRI, les imprévus.

Le tableau suivant nous permet de voir ses détails :

Tableau N°26 : tableau de financement (en Ar)

Rubriques	Emplois (montant)	
Immobilisations	68.890.000	
Fons de roulement initial	374.950.000	
Montant des investissements	443.840.000	
		Ressources (montant)
Apports en nature		10.185.000
Apports en numéraire		223.655.000
Emprunt à LMT		210.000.000
Montant des financements		443.840.000

Source : Auteur

Nous constatons d'après ce tableau que la somme totale de nos investissements est de 443.840.000 Ar pour financer nos activités dont les 52.68% proviennent de notre apport c'est-à-dire les 233.840.000 Ar et les reste dont 47,32% (les 210.000.000 Ar) c'est la somme que nous empruntons à la banque : c'est la Banque Of Africa (BOA) au taux de 16% l'an.

3.2-le plan de remboursement des dettes :

Comme nous collaborons avec la banque BOA qui se trouve à Tuléar, avec le taux cité précédemment, le remboursement devrait se faire chaque année, il est donc de 42.000.000 Ariary l'an. Pour ce faire, nous allons utiliser 5«la méthode de remboursement par amortissement constant par conséquent la somme empruntée est remboursée par annuité variable avec des parties constantes du capital »

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

$$a = C (1/n + i) = C/n + Ci$$

Avec : a : annuité

C : montant de l'emprunt 210.000.000Ar

i : le taux de capitalisation 18%

n : la durée de récupération des capitaux investis 5 ans

Pour la microfinance, on applique un taux dégressif dont le taux d'actualisation s'additionne au taux linéaire. Dans notre cas, la durée de récupération des capitaux investis est de cinq ans. D'où, $t = t_d + t_l = 16\% + 2\% = 18\%$ donc synthétisons l'ensemble par le tableau ci-dessous

Tableau N°27 : tableau de remboursement des dettes (en Ariary)

Années	Capital (début) (1)	Intérêts (Cxi) (2)	Amortissements (C/n) (3)	Annuités C/n+Ci (4)	Capital (fin) (1) – (3)
1	210.000.000	37.800.000	42.000.000	79.800.000	168.000.000
2	168.000.000	30.240.000	42.000.000	72.240.000	126.000.000
3	126.000.000	22.680.000	42.000.000	64.680.000	84.000.000
4	84.000.000	15.120.000	42.000.000	57.120.000	42.000.000
5	42.000.000	7.560.000	42.000.000	49.560.000	0
TOTAL		113.400.000	210.000.000	323.400.000	

Source : auteur

Nous remarquons que le montant à payer pendant 5 ans avec les intérêts est de 323.400.000 Ar et que l'emprunt est totalement payé dans 5 ans.

Section 4 : tableau d'amortissement et bilan d'ouverture

Cette section expose successivement le tableau d'amortissement et le bilan d'ouverture de la microfinance.

4.1-le plan d'amortissement

Le principe de la constitution des amortissements est la récupération de fonds investis lors l'acquisition des immobilisations. C'est un moyen qui permet d'acquérir des nouveaux matériels. Notre politique est de privilégier la croissance de notre capital en assurant le renouvellement ou l'augmentation de capital. Nous pratiquons la méthode d'amortissement linéaire pour les matériels et le tableau ci-après montre les détails :

Tableau N°28 : tableau des amortissements (en Ariary)

Rubriques	VO	Durées	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais de développement	700.000	5	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000
Construction	50.000.000	20	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
MMB	2.390.000	10	239.000	239.000	239.000	239.000	239.000
M.informatiques	3.300.000	4	825.000	825.000	825.000	825.000	
M.Transport	5.900.000	5	1.180.000	1.180.000	1.180.000	1.180.000	1.180.000
M.outillage	800.000	10	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
M.téléphoniques	400.000	5	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
A et installation	400.000	10	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
TOTAL	63.190.000		5.084.000	5.084.000	5.084.000	5.084.000	4.259.000

Source : auteur

Ce tableau nous montre que les amortissements restent inchangés jusqu'à la quatrième année et s'élèvent à 5.084.000 Ar, cependant pour l'année cinq, ils sont de 4.259.000 Ar car les matériels informatiques sont supposés amortis dans quatre ans.

4.2-le bilan d'ouverture

Comme toute société Les établissements de crédit (la microfinance, la banque, ...) emploient le Plan Comptable qui s'appelait Plan Comptable des Etablissements de Crédit abrégé comme suit PCEC. Pour établir nos états financiers nous pensons utiliser ceux du PCEC. Voici le bilan initial de notre société.

Tableau N°29 : Bilan initial (en milliers d'Ariary)

ACTIFS	Réf note	Montant	PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	Réf note	montant
Compte de trésorerie et d'opération avec les établissements de crédit			Passifs		210.000
Trésorerie et solde avec la banque	1	374.950	Dettes-établissements de crédit		-
Bons du trésor et titres assimilés	2	-	Dettes-autres institutions financières		-
Avoirs-établissements de crédit	3	-	Portefeuilles de produits dérivés		-
Autres avoirs-autres institutions financières		-	Dépôt de la clientèle		-
Portefeuille de transaction		-	Subventions d'équipement		-
Portefeuilles de produits dérivés			Autres subventions		
Prêts et avances à la clientèle	4	-	d'investissement	9	-
Titres d'investissement	5	-	Emprunts et titres subordonnés		-
Immobilisations incorporelles	6	700	Provisions pour charges	10	-
Immobilisations corporelles	7	68.190	Impôts différés-passifs		-
Impôts différés actifs		-	Autres passifs		
Autres actifs		-	Capitaux propres		233.840
Actionnaires sociétaires	8	-	Capital, réserves et assimilés		-
			Ecart d'équivalence		-
			Résultat net		-
			Report à nouveau		
TOTAL		443.840	TOTAL		443.840

Source : auteur

Ce tableau nous montre le bilan d'ouverture de notre microfinance dont les montants sont en milliers d'Ariary

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE

Ce chapitre traitera successivement le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité, le plan de la trésorerie annuelle et le bilan prévisionnel de ce projet

Section 1 : Les comptes de gestion

Ils sont composés de la classe six et de la classe sept du PCEC dont la classe six regroupe toutes les charges liées à l'exploitation du projet et celle du sept rassemble tous les produits effectués (octroi de crédit) au cours de cinq années de nos activités. C'est à partir de ses deux classes que le compte de résultat peut se faire. Dans cette section nous allons parler des charges et des produits de notre institution.

1.1-Les charges

Elles se composent de la dépense en matière consommable, les salaires du personnel, les charges d'intérêt et les autres dépenses.

1.1.1-La dépense en matière consommable

Cette dépense n'est autre que les dépenses sur les carnets du projet avec les achats prévisionnels durant cinq ans. Le tableau ci-dessous nous montre le prix en Ariary d'un carnet

Tableau N°30 : Dépense sur un carnet (en Ariary)

Désignation	Quantité	montant
Carnet	01	750
TOTAL		750

Source : Auteur

Le prix d'un carnet auprès de l'imprimerie est de 750 Ar. L'achat s'effectue à partir de bon de commande.

1.1.2-La prévision d'achat

Nous achetons ces carnets dans la capitale pour réduire nos dépenses c'est-à-dire pour éviter de faire des achats à Tuléar ou à Fort Dauphin. Ils de font semestriellement.

1.1.2.1-L'achat prévisionnel pour la première année

Nous présentons ici les dépenses d'achat sur les carnets au cours de l'année un de notre exploitation à l'aide du tableau suivant :

Tableau N°31 : l'achat prévisionnel pour l'année 1 (en Ariary)

Désignation	Quantité	PU	Montant
Carnets	1.100	750	825.000
TOTAL			825.000

Source : Auteur

Le tableau nous montre que les dépenses sur les carnets de la première année s'élèvent à 825.000 Ar.

1.1.2.2-Les achats prévisionnels des carnets sur cinq ans

Nous allons essayer de présenter ci-dessous les dépenses durant les cinq premières années de notre activité en espérant les prix du carnet restent invariables.

Tableau N°32 : les achats prévisionnels sur cinq ans (montants en milliers d'Ariary)

Désignation	Année 1			Année 2			Année 3			Année 4			Année 5		
	Qté	PU	Mtt	Qté	PU	Mtt	Qté	PU	Mtt	Qté	PU	Mtt	Qté	PU	Mtt
Carnets	1.100	750	825	1.450	750	1.087,5	1900	750	1.425	2.000	750	1.500	2.400	750	1.800

Source : Auteur

Nous constatons d'après ce tableau que nos dépenses sur les carnets ne cessent d'augmenter d'année en année. Ce qui explique que notre microfinance attire les gens qui habitent dans cette région.

1.1.3-Les salaires du personnel

On dit que tout travail mérite salaire, donc il est indispensable que nous sachions les montants alloués aux salaires du personnel qui sont les salaires mensuels et annuels avec les différentes charges y afférentes.

1.1.3.1-les salaires mensuels des employés

Nous récapitulons les appointements des employés dans le tableau ci-après

Tableau N°33 : les salaires mensuels

Fonctions	Effectifs	Salaires	Charges salariales		IRSA	Net à payer
			Cnaps	Osie		
Gérant	1	350.000	3.500	3.500	19.000	324.000
RAF	1	250.000	2.500	2.500	14.700	230.300
RC	1	250.000	25.00	2.500	14.700	230.300
RR	1	250.000	2.500	2.500	14.700	230.300
GC	1	180.000	1.800	1.800	10.200	166.200
Comptable	1	160.000	1.600	1.600	8.940	147.860
Secrétaire	1	140.000	1.400	1.400	6.250	130.950
Caissiers	2	240.000	2.400	2.400	11.000	224.200
Agents de crédit	3	480.000	4.800	4.800	26.820	443.580
Agents de recouvrement	3	480.000	4.800	4.800	26.820	443.580
Commercial	1	160.000	1.600	1.600	8.940	147.860
Chauffeur	1	90.000	900	900	4.750	83.450
Gardien	1	80.000	800	800	3.420	74.980
Sécurité	1	80.000	800	800	3.420	74.980
Femme de ménage	1	60.000	600	600	2.100	56.700
TOTAL	20	1.000.000	30.000	30.000	160.060	2.778.940

Source : Auteur

Les salaires en un mois de 20 employés sont de 2.778.940 Ar, ils seront augmentés vis-à-vis des résultats obtenus.

1.1.3.2-les charges sur salaire

La loi stipule que chaque société doit verser mensuellement au compte de l'Etat un somme d'argent à la charge de la microfinance. Elle est de 13% pour la cnaaps et de 5% pour l'osie, le tableau suivant résume le montant total de cette somme.

Tableau N°34 : les charges sur salaire

Fonctions	Effectifs	Salaires	CNaPS	OSIE
Gérant	1	350.000	45.500	17.500
RAF	1	250.000	32.500	12.500
RC	1	250.000	32.500	12.500
RR	1	250.000	32.500	12.500
GC	1	180.000	32.500	12.500
Comptable	1	160.000	23.400	9.000
Secrétaire	1	140.000	20.800	8.000
Caissiers	2	240.000	18.200	7.000
Agents de crédit	3	480.000	62.400	24.000
Agents de recouvrement	3	480.000	62.400	24.000
Commercial	1	160.000	20.800	8.000
Chauffeur	1	90.000	11.700	4.500
Gardien	1	80.000	10.400	4.000
Sécurité	1	80.000	10.400	4.000
Femme de ménage	1	60.000	7.800	3.000
TOTAL	20	1.000.000	423.800	163.000

Source : Auteur

D'après ce tableau, la somme à payer par nous est de 586.800 Ar par mois, elle peut se croître au fil de l'année car nous pensons augmenter au mois 5% chaque année les salaires de nos employés même plus si nous obtiendrons un bon résultat.

1.1.3.3-la prévision salariale sur cinq ans

Durant les cinq premières années de notre activité, nous estimons à l'aide du tableau suivant les salaires du personnel.

Tableau N°35 : la prévision de salaire pendant cinq ans

Fonctions	Effectifs	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	3.888.000	4.082.400	4.286.520	4.500.846	4.725.888
RAF	1	2.763.600	2.901.780	3.046.869	3.199.212	3.359.172
RC	1	2.763.600	2.901.780	3.046.869	3.199.212	3.359.172
RR	1	2.763.600	2.901.780	3.046.869	3.199.212	3.359.172
GC	1	1.994.400	2.094.120	2.198.826	2.308.767	2.424.205
Comptable	1	1.774.320	1.863.036	1.956.188	2.053.997	2.156.697
Secrétaire	1	1.571.400	1.649.970	1.732.468	1.819.091	1.910.045
Caissiers	2	2.690.000	2.824.920	2.966.166	3.114.474	3.270.198
Agents de crédit	3	5.322.960	5.589.108	5.868.563	6.161.991	6.470.090
Agents de recouvrement	3	5.322.960	5.589.108	5.868.563	6.161.991	6.470.090
Commercial	1	1.774.320	1.863.036	1.956.487	2.053.996	2.156.695
Chauffeur	1	1.001.400	1.051.470	1.104.043	1.159.245	1.217.207
Gardien	1	893.760	938.448	985.370	1.064.638	1.086.370
Sécurité	1	893.760	938.448	985.370	1.064.638	1.086.370
Femme de ménage	1	680.400	714.420	750.141	787.648	827.030
TOTAL	20	36.098.880	37.903.824	39.779.015	41.768.965	43.857.413
Cnaps (13%)		5.085.600	5.339.925	5.606.921	5.887.267	6.181.630
Osie (5%)		1.956.000	2.053.800	2.156.490	2.264.135	2.377.350
TOTAL GENERAL		43.140.480	45.297.549	47.542.426	49.920.367	52.416.393

Source : Auteur

Ce tableau exprime la prévision sur les appointements des salariés pendant cinq ans, nous remarquons que les salaires augmentent chaque année.

1.1.4-les charges d'intérêt

Etant donné que les membres épargnent leurs argents dans notre institution et que nous les utilisons pour avoir des bénéfices. En revanche, nous devons payer des intérêts dont le taux est de 4, 5% par an. Récapitulons-les à l'aide du tableau suivant

Tableau N°36 : les intérêts à payer sur cinq ans (en Ariary)

Années	1	2	3	4	5
Financement	70.000.000	102.200.000	162.200.000	216.000.000	268.800.000
Intérêts à payer	3.150.000	4.599.000	7.299.000	9.720.000	12.096.000

Source : Auteur

Nous constatons que les intérêts à payer par la société s'élèvent de 3.150.000 Ar au 12.096.000 Ar ce qui signifie les membres font confiance à notre institution.

1.1.5-Les autres charges

Ce sont des charges indirectes qui peuvent affecter le coût d'un service comme l'eau et l'électricité, la publicité, etc. elles sont montrées par le tableau suivant :

Tableau N°37 : les autres charges (en milliers d'Ariary)

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Jirama	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
Publicités	50	50	50	50	50	50							300
Fournitures	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Carburants	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Réparations			30			30			30			30	120
Taxes	180												180
TOTAL	530	350	380	350	350	380	300	300	330	300	300	330	4.200

Source : Auteur

D'après ce tableau, le mois de janvier, les charges s'élèvent à 530.000 Ar à cause du paiement de la taxe. Par contre, les mois suivants elles varient entre 300.000 Ar à 380 Ar.

1.1.5.1-la prévision des autres charges sur cinq ans

Pour avoir une situation nette de ses charges sur cinq années, évaluons les à l'aide du tableau suivant :

Tableau N°38 : la prévision des autres charges sur cinq ans (en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Jirama	960.000	1.000.000	1.050.000	1.100.000	1.150.000
Publicités	300.000				
Fournitures	240.000	250.000	260.000	270.000	280.000
Carburants	2.400.000	2.500.000	2.600.000	2.700.000	2.800.000
Réparations	120.000	130.000	140.000	150.000	200.000
Taxes	180.000	185.000	190.000	195.000	200.000
TOTAL	4.200.000	4.065.000	4.240.000	4.415.000	4.590.000

Source : Auteur

Ce tableau nous présente la prévision des autres charges de la société pendant cinq ans et qu'elles ne cessent d'augmenter durant ses années d'activités.

1.2-les produits

Ce sont les prêts effectués par la société aux membres. Normalement ils nous procurent des intérêts et ce sont nos produits.

1.2.1-la prévision des intérêts perçus

Comme citer précédemment, les épargnes et les cotisations collectées sont utilisées pour financer le projet donc nous obtenons des intérêts que nous allons montrer à l'aide du tableau ci-après :

Tableau N°30 : Tableau des intérêts obtenus

Années	1	2	3	4	5
Investissements	35.750.000	52.030.000	82.361.500	109.492.050	136.020.000
Intérêts perçus	10.725.000	15.609.000	24.708.450	32.847.615	40.806.000

Source : Auteur

Le taux d'intérêts est de 3% par mois soit 36% par an mais nous allons l'arrondir à 30%.

Et nous constatons qu'ils augmentent chaque année

1.2.2- Les produits obtenus sur octroi des crédits

Montrons à l'aide de ce tableau les intérêts prévisionnels que nous obtenons pendant cinq ans

Tableau N°40 : les produits obtenus

Type des crédits	Taux proposé	Montant attribué	Nombres des membres	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Produits
Crédit productif	3% /mois soit 36% /an mais à raison de 30% car le remboursement est de 10 mois	600.000	700	420.000					147.000
			850		510.000				178.500
			1.100			660.000			231.000
			1.215				729.000		255.150
			1.275					765.000	267.500
Grenier commun	3%/mois soit 30%/an idem	600.000	300	180.000					63.000
			350		210.000				73.500
			410			246.000			86.100
			475				285.000		99.750
			525					315.000	110.250
Location Vente Mutualiste	2,5%/mois soit 30%/an	1.500.000							
			40		60.000				18.000
			47			70.500			21.150
			55				82.500		24.750
			65					97.500	29.250
Crédit commercial	3%/mois soit 30%/an	800.000							
			75			60.000			18.000
			100				80.000		24.000
			120					96.000	28.800
Crédit social	5%/mois soit 20%/an	400.000							
			50			20.000			4.000
			75				30.000		6.000
			100					40.000	8.000
Crédit achat de terrain à bâtir	2%/mois soit 24%/an	2.000.000							
			40				80.000		19.200
			50					100.000	24.000
Crédit de construction	2%/mois soit 24%/an	3.000.000							
			15				45.000		10.800
			25					75.000	18.000
			Montant des produits	180.000	234.000	314.950	389.150	436.050	

D'après ce tableau, nous constatons que les marges obtenues ne cessent de croître pendant cinq ans ce qui signifie que notre institution marche bien.

Section 2 : Les états financiers prévisionnels

Ce sont le compte de résultat, les flux de trésorerie et les bilans prévisionnels. Signalons qu'en tant que microfinance, nos états financiers seront faits avec le PCEC.

2.1- le compte de résultat prévisionnel

Il permet de connaître notre performance et à partir de celui-ci nos responsables pourraient des prévisions budgétaires, le diagnostic financier et enfin prendre les décisions qui s'imposent. Le tableau suivant nous permet de voir les détails :

Tableau N°41 : le compte de résultat (en milliers d'Ariary)

	Réf note	Montant au 31/12/N	Montant au 31/12/N+1	Montant au 31/12/N+2	Montant au 31/12/N+3	Montant au 31/12/N+4
Produits d'intérêts (1)		190.725	249.609	3393.658 ,45	421.997,615	476.856
Charges d'intérêts (2)		40.950	34.839	29.979	24.840	19.656
Revenus nets d'intérêts (3)=(1)-(2)	14	149.715	214.770	309.697,45	397.157,615	457.200
Produits honoraires et commissions (4)						
charges honoraires et commissions (5)						
Revenus nets d'honoraires et commissions (6)=(4)-(5)	15					
Résultat opérationnel (7)=(3) +(6)		149.715	214.770	309.697,45	397.157,615	457.200
Charges administratives (8)	19	47.740,48	49.812,549	52.282,426	54.885,367	57.606,393
Autres charges d'exploitation (9)	20	-	-	-	-	-
Autres produits d'exploitation (10)	21	-	-	-	-	-
Résultat avant impôts (11)=(7)-(8)-(9) +(10)		101.974,52	164.957,451	254.397,024	342.812,083	399.593,607
Impôts sur les bénéfices (12)		-	-	38.159,554	102.843,625	119.878,082
Impôts différés (13)		-	-	-	-	-
Résultat net des activités ordinaires (14)=(11)-(12)-(13)		101.974,52	164.957,451	216.237,470	239.968,458	279.715,525
Charges extraordinaires (15)	-	-	-	-	-	-
Produits extraordinaires (16)	-	-	-	-	-	-
Résultat net de l'exercice (17)=(14)-(15) +(16)		101.974,52	164.957,451	216.237,470	239.968,458	279.715,525

Source : Auteur

le Code Général des Impôts stipule que les entreprises nouvellement créées sont exonérées de l'IBS pour les deux premières années d'exploitation et ne payent que 15% pour l'année suivante. C'est la raison pour laquelle nous ne payons pas les taxes les deux premières années et nous constatons que les résultats sont positifs et s'accroissent au fil des années.

2.2- Le tableau des flux de trésorerie

Essayons de récapituler les variations de la trésorerie à l'aide du tableau suivant :

Tableau N°42 : tableau des flux de trésorerie (en milliers d'Ariary)

Années	31/12/N	31/12/N+1	31/12/N+2	31/12/N+3	31/12/N+4
<u>Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles</u>					
Intérêts perçus					
Intérêts payés	190.725	249.609	339.658,45	421.997,615	476.856
Décaissements clientèle	(40.950)	(34.839)	(29.979)	(24.840)	(19.656)
Encaissements clientèle	790.725	1.029,609	1.396.158,45	1.753.497,615	1.965.356
Sommes versées aux « créditeurs divers »	(600.000)	(780.000)	(1.056.500)	(1.331.500)	(1.488.500)
Impôts sur les résultats payés	(48.565,48)	(50.450,049)	(53.207,426)	(55.835,367)	(58.806,393)
<i>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)</i>	-	-	(38.159,554)	(102.843,625)	(119.878,082)
	256.184,52	413.928,951	557.970,92	660.476,238	755.371,525
<u>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</u>					
Encaissements sur cession d'immobilisations					
Décaissements sur cession d'immobilisations					
Décaissements sur acquisition des titres	-	-	-	-	-
<i>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)</i>	(68.890)	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
<u>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</u>	(68.890)	-	-	-	-
Encaissements provenant d'emprunts					
Décaissements sur prêts et dettes assimilés					
Dividendes payés et autres distributions effectuées					
<i>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)</i>					
	210.000	168.000	126.000	84.000	42.000
	(42.000)	(42.000)	(42.000)	(42.000)	(42.000)
	-	-	-	-	-
	168.000	126.000	84.000	42.000	-
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)	391.044,452	539.928,951	641.970,92	702.476,238	755.371,525

Source : Auteur

Nous voyons que la variation prévisionnelle de la trésorerie est toujours positive de l'année une jusqu'à l'année cinq.

2.3-les bilans prévisionnels

Voici les bilans prévisionnels sur cinq ans

2.3.1- Le bilan prévisionnel de l'année 1 (en milliers d'Ariary)

Le bilan prévisionnel de la première année est donné par le tableau ci-dessous

Tableau N°43 : bilan prévisionnel de l'année 1

ACTIFS	Réf note	Montant Brut	Amt et perte de valeur	Montant net	PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	Réf note	montant
Compte de trésorerie et d'opération avec les établissements de crédit					Passifs		
Trésorerie et solde avec la banque	1	391.044,52	-	391.044,52	Dettes-établissements de crédit		168.000
Bons du trésor et titres assimilés	2	-	-	-	Dettes-autres institutions financières		-
Avoirs-établissements de crédit	3	-	-	-	Portefeuilles de produits dérivés		271.036
Autres avoirs-autres institutions financières		-	-		Dépôt de la clientèle		70.000
Portefeuille de transaction		-	-		Subventions d'équipement		-
Portefeuilles de produits dérivés					Autres subventions d'investissement		-
Prêts et avances à la clientèle		600.000	-	600.000	Emprunts et titres subordonnés		210.000
Titres d'investissement	4	-	-	-	Provisions pour charges	9	-
Immobilisations incorporelles	5	700	140	560	Impôts différés-passifs		-
Immobilisations corporelles	6	68.190	4.944	63.246	Autres passifs	10	-
Impôts différés actifs	7	-			Capitaux propres		
Autres actifs		-			Capital, réserves et assimilés		233.840
Actionnaires sociétaires	8	-			Ecart d'équivalence		-
					Résultat net		-
					Report à nouveau		101.974,52
TOTAL		1.059.934,52	5.084	1.054.850,52	TOTAL		1.054.850,52

Source : Auteur

Le bilan prévisionnel de la première année présente une trésorerie positive de 391.044.520 Ar

2.3.2-Le bilan prévisionnel de deuxième année (en milliers d'ariary)

Pour la seconde année, il est détaillé comme suit :

Tableau N°44 : Le bilan prévisionnel de l'année 2

ACTIFS	Réf note	Montant Brut	Amt et perte de valeur	Montant net	PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	Réf note	montant
Compte de trésorerie et d'opération avec les établissements de crédit					Passifs		
Trésorerie et solde avec la banque	1	539.928,951	-	539.928,951	Dettes-établissements de crédit		126.000
Bons du trésor et titres assimilés	2	-	-	-	Dettes-autres institutions financières		-
Avoirs-établissements de crédit	3	-	-	-	Portefeuilles de produits dérivés		439.678,98
Autres avoirs-autres institutions financières		-	-		Dépôt de la clientèle		102.200
Portefeuille de transaction		-	-		Subventions d'équipement		-
Portefeuilles de produits dérivés					Autres subventions d'investissement		-
Prêts et avances à la clientèle		780.000	-	780.000	Emprunts et titres subordonnés		210.000
Titres d'investissement	4	-	-	-	Provisions pour charges		-
Immobilisations incorporelles	5	700	280	420	Impôts différés-passifs	9	-
Immobilisations corporelles	6	68.190	9.888	58.302	Autres passifs	10	-
Impôts différés actifs	7	-			Capitaux propres		
Autres actifs		-			Capital, réserves et assimilés		233.840
Actionnaires sociétaires		-			Ecart d'équivalence		-
	8				Résultat net		164.957,451
					Report à nouveau		101.974,52
TOTAL		1.388.818,951	10.168	1.378.650,951	TOTAL		1.378.650,951

Source : Auteur

Le bilan prévisionnel de la deuxième année présente une trésorerie positive de 539.928.951

2.3.3- Le bilan prévisionnel de la troisième année (en milliers d'Ariary)

A l'aide du tableau suivant, nous allons voir les détails du bilan de la troisième année d'activité

Tableau N°45 : le bilan prévisionnel de l'année 3 (en milliers d'Ariary)

ACTIFS	Réf note	Montant Brut	Amt et perte de valeur	Montant net	PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	Réf note	montant
Compte de trésorerie et d'opération avec les établissements de crédit					Passifs		
Trésorerie et solde avec la banque	1	641.970,92	-	641.970,92	Dettes-établissements de crédit		84.000
Bons du trésor et titres assimilés	2	-	-	-	Dettes-autres institutions financières		-
Avoirs-établissements de crédit	3	-	-	-	Portefeuilles de produits dérivés		680.874
Autres avoirs-autres institutions financières		-	-		Dépôt de la clientèle		162.200
Portefeuille de transaction		-	-		Subventions d'équipement		-
Portefeuilles de produits dérivés					Autres subventions d'investissement		-
Prêts et avances à la clientèle		1.056.500	-	1.056.500	Emprunts et titres subordonnés		210.000
Titres d'investissement	4	-	-	-	Provisions pour charges		-
Immobilisations incorporelles	5	700	420	280	Impôts différés-passifs	9	-
Immobilisations corporelles	6	68.190	14.832	53.358	Autres passifs		-
Impôts différés actifs	7	-			Capitaux propres	10	
Autres actifs		-			Capital, réserves et assimilés		233.840
Actionnaires sociétaires	8	-			Ecart d'équivalence		-
					Résultat net		216.237,47
					Report à nouveau		164.957,45
TOTAL		1.767.360,92	15.252	1.752.108,92	TOTAL		1.752.108,92

Source : Auteur

Nous pouvons voir que le bilan de la troisième année présente une trésorerie positive dont la valeur est de 641.970.920 Ar.

2.3.4- Le bilan prévisionnel de la quatrième année (en milliers d'Ariary)

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le bilan prévisionnel de l'année quatre de notre exploitation

Tableau N°46 : Le bilan prévisionnel de l'année quatre

ACTIFS	Réf note	Montant Brut	Amt et perte de valeur	Montant net	PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	Réf note	montant
Compte de trésorerie et d'opération avec les établissements de crédit					Passifs		
Trésorerie et solde avec la banque	1	702.476,238	-	702.476,238	Dettes-établissements de crédit		42.000
Bons du trésor et titres assimilés	2	-	-	-	Dettes-autres institutions financières		-
Avoirs-établissements de crédit	3	-	-	-	Portefeuilles de produits dérivés		924.484,31
Autres avoirs-autres institutions financières		-	-		Dépôt de la clientèle		216.000
Portfeuille de transaction		-	-		Subventions d'équipement		-
Portefeuilles de produits dérivés					Autres subventions d'investissement		-
Prêts et avances à la clientèle		1.331.500	-	1.331.500	Emprunts et titres subordonnés		210.000
Titres d'investissement	4	-	-	-	Provisions pour charges		-
Immobilisations incorporelles	5	700	560	140	Impôts différés-passifs	9	-
Immobilisations corporelles	6	68.190	19.776	48.414	Autres passifs		-
Impôts différés actifs	7	-			Capitaux propres	10	
Autres actifs		-			Capital, réserves et assimilés		233.840
Actionnaires sociétaires		-			Ecart d'équivalence		-
	8				Résultat net		239.968,458
					Report à nouveau		216.237,47
TOTAL		2.102.866,238	20.336	2.082.530,238	TOTAL		2.082.530,238

Source : Auteur

Nous remarquons que le bilan de la quatrième année présente une trésorerie positive dont la valeur est de 702.476.238 Ar.

2.3.5- Le bilan prévisionnel de la cinquième année (en milliers d'Ariary)

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le bilan prévisionnel de l'année cinq de notre exploitation

Tableau N°47 : Le bilan prévisionnel de l'année cinq

ACTIFS	Réf note	Montant Brut	Amt et perte de valeur	Montant net	PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	Réf note	montant
Compte de trésorerie et d'opération avec les établissements de crédit					Passifs		
Trésorerie et solde avec la banque	1	755.371,525	-	755.371,525	Dettes-établissements de crédit		-
Bons du trésor et titres assimilés	2	-	-	-	Dettes-autres institutions financières		-
Avoirs-établissements de crédit	3	-	-	-	Portefeuilles de produits dérivés		1.025.663,526
Autres avoirs-autres institutions financières		-	-		Dépôt de la clientèle		268.200
Portefeuille de transaction		-	-		Subventions d'équipement		-
Portefeuilles de produits dérivés					Autres subventions d'investissement		-
Prêts et avances à la clientèle		1.448.500	-	1.448.500	Emprunts et titres subordonnés		210.000
Titres d'investissement	4	-	-	-	Provisions pour charges		-
Immobilisations incorporelles	5	700	700	-	Impôts différés-passifs	9	-
Immobilisations corporelles	6	65.590	20.595	44.995	Autres passifs		-
Impôts différés actifs	7	-			Capitaux propres	10	
Autres actifs		-			Capital, réserves et assimilés		233.840
Actionnaires sociétaires		-			Ecart d'équivalence		-
	8				Résultat net		275.915,225
					Report à nouveau		235.247,774
TOTAL		2.270.161,525	21.295	2.248.866,525	TOTAL		2.248.866,525

Source : Auteur

Nous apercevons que le bilan de la cinquième année présente une trésorerie positive dont la valeur est de 755.371.525 Ar.

Section 3 : Les ratios et la rentabilité

Dans cette section, nous allons appliquer numériquement les formules citées précédemment et nous allons voir successivement les ratios et la rentabilité.

3.1-Les ratios

Pour connaître l'autonomie financière du projet, nous allons calculer les différents ratios dont ci-après les formule correspondantes :

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

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

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

Avec Capitaux propre = capitale, réservés et assimilés + report à nouveau + résultat

Capitaux permanents = capitaux propre = dettes à LMT

Nous allons présenter dans un tableau ci-dessous les résultats de ces ratios selon les formules ci-dessus.

Tableau N°48 : Calcul des ratios

Rubriques	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Indépendance financière	0,67	0,80	0,88	0,95	1
Financement des immobilisations	8,95	12,5	16,6	21,01	26,88
Endettement	0,35	0,20	0,12	0,06	0

Source : Auteur

Vu ce tableau, nous constatons que le projet est indépendant, sur le plan financier, de ses créanciers car les ratios ne cessent d'augmenter à partir de la deuxième année d'activité. Nous remarquons aussi que l'endettement est nul à l'année cinq. Cela veut dire que notre projet est rentable et viable à long et possède une autonomie financière.

3.2-La rentabilité :

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

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

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

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

Avec CAF= résultats net +DAF±value

Présentons dans ce tableau ci-après les résultats de la rentabilité du projet :

Tableau N°49 : les résultats de la rentabilité (en pourcentage)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Rentabilité commerciale	61,19%	76,10%	75,11%	65,60%	71,94%
Rendement des capitaux investis	41,88%	36,09%	35,10%	30,24%	24,43%
Taux de rendement propre	26,11%	31,52%	36,22%	37,13%	42,75%

Source : Auteur

D'après ces calculs, ce projet est rentable car la rentabilité commerciale est largement supérieure à 10%. En outre, le rendement des capitaux investis sont supérieures à 20% donc il est aussi rentable, c'est pareil pour le taux de rendement propre. Ainsi, vu ces résultats nous pouvons dire que la rentabilité de ce projet est efficace.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Ce chapitre évaluera ce projet sur le plan économique, sur le financier, et enfin sur le plan social à partir des outils et critères d'évaluation citées dans la première partie de ma recherche.

Section 1 : Evaluation financière

Dans cette section, nous allons voir les outils et les critères d'évaluation du projet

1.1-La Marge Brute d'Autofinancement

La marge brute d'autofinancement est la somme des amortissements sur immobilisations et le résultat net des exercices. Nous allons la présenter dans le tableau ci-dessous.

Tableau N° 50: Calcul de MBA (en ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	101.974.520	164.957.451	216.237.470	239.968.458	279.715.525
D.A.P	5.084.000	5.084.000	5.084.000	5.084.000	4.259.000
MBA	107.058.520	170.041.451	221.321.470	245.052.458	283.974.525

Source : Auteur

D'après ce tableau, nous avons constaté que la MBA ne cesse d'augmenter pendant cinq années d'exploitation de 107.974.520 Ar à 283.974.525 Ar

1.2-Les outils d'évaluation du projet :

Les outils d'évaluation du projet que nous allons cités sont la VAN, la TRI, l'IP et le DRCI

1.2.1- La valeur actuelle nette (VAN)

Nous allons calculer la VAN par la formule suivante :

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

Avec MBA : Marge Brute d'Autofinancement

i : Taux d'actualisation 18%

n : la durée de la récupération des capitaux investis

C : montant d'investissement s'élevant à Ar 380.680.000

Tableau N°51 : Présentation de calcul de la VAN

Années	MBA	$(1,18)^{-n}$	MONTANT
1	107.058.520	0,8475	90.732.095
2	170.041.451	0,7182	122.123.770
3	221.321.470	0,6086	134.696.246
4	245.052.458	0,5336	130.759.991
5	283.974.525	0,4371	124.125.265
TOTAL			602.437.364

Source : Auteur

Donc VAN = 602.437.364 – 443.840.000

= 158.597.364 Ariary

Dans notre cas, la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à 158.597.364 Ariary. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive. Donc, l'entreprise génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

1.2.2-Le taux de rentabilité interne :

Présentons dans le tableau le calcul du TRI

$$TRI = x \text{ tel que } \sum_{j=1}^n MBA (1+i)_x^{-j} - C = 0$$

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

Tableau N° 52 : La présentation du calcul de TRI

Années	MBA	18%	100%
1	107.058.520	90.732.095	53.529.260
2	170.041.451	122.123.770	42.510.362
3	221.321.470	134.696.246	27.665.183
4	245.052.458	130.759.991	15.315.778
5	283.974.525	124.125.265	8.874.204
TOTAL		602.437.364	147.894.787

Source : Auteur

Pour calculer le taux de rentabilité interne, nous effectuons une interpolation linéaire par la relation suivante :

$$\begin{array}{c}
 \begin{array}{ccc}
 18\% & \text{TRI} & 100\% \\
 \downarrow & \downarrow & \downarrow \\
 602.437.364 & 443.840.000 & 147.894.787
 \end{array} \\
 \\
 \begin{array}{ccc}
 443.840.000 & - & 602.437.364 \\
 \hline
 147.894.787 & - & 602.437.364
 \end{array}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{c}
 \text{TRI} - 18\% \\
 \hline
 100\% - 18\%
 \end{array}$$

$$\text{TRI} - 18\% = 0,35 \times 82\%$$

$$\text{TRI} - 18\% = 28,7\%$$

$$\text{TRI} = 46,7\%$$

Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à 18%. Donc, l'entreprise dispose d'une marge de sécurité de 28,7% pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage.

1.2.3- L'indice de profitabilité :

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

$$IP = \frac{602.437.364}{443.840.000}$$

IP= 1,36

D'après ce résultat, nous constatons que l'indice de profitabilité est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est aussi supérieure au taux de capitalisation. Ce qui signifie que 1,00 Ar investi rapporte environ 0,36 Ar.

1.2.4-La durée de récupération des capitaux investis :

Pour s'assurer que nos investissements vont être bien récupérer, nous allons calculer la durée c'est-à-dire dans combien de temps pourrait on recouvrer les capitaux investis. Pour ce faire, Calculons-la à l'aide de la

$$DRCI = t \text{ tel que } \sum_{t=1}^n MBA (1+i)^{-t} = C$$

Tableau N°53 : La présentation du calcul de la DRCI

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	107.058.520	170.041.451	221.321.470	245.052.458	283.974.525
MBA cumulée	107.058.520	277.099.971	498.421.441	743.473.989	1.027.448.514
investissements		443.840.000			

Source : Auteur

Ce tableau nous montre que les capitaux investis seront récupérés entre la deuxième et la troisième année d'exploitation.

Soit n la date à déterminer, donc nous avons :

	277.099.971		443.840.000		498.421.441	MBA cumulée
	2	n	3			
	—————→					Années
	443.840.000 – 277.099.971		166.740.029			
n =		+ 2 =		+ 2 = 2,75		
	498.421.441 – 277.099.971		221.321.470			
n = 2,75 années						
0,75 x 12 = 9 mois						

D'après ce résultat, les capitaux investis seront récupérés durant la troisième année de notre activité pour être exact le neuvième mois de la troisième année c'est-à-dire au cours du mois de septembre de l'année trois.

1.3-Les critères d'évaluation du projet

Nous parlerons de la pertinence, de l'efficacité, de l'efficience, de la durée de vie et de l'impact du projet

1.3.1- La pertinence

Pendant l'analyse de la situation financière du projet, nous avons pu constater qu'il est rentable et viable à long terme en se référant par exemple à la valeur nette actuelle qui est largement positive. Ainsi les habitants de la région d'Atsimo Andrefana auront l'opportunité d'améliorer leur vie quotidienne car le projet apportera des changements sur le plan économique et social.

1.3.2- L'efficacité du projet

Notre projet est efficace car nos objectifs sont atteints sans réduire les moyens que nous avons pu utiliser tels que les immobilisations corporelles pendant cinq années. Donc les matériels utilisés sont neufs au début de notre activité. Ce qui signifie qu'il est efficace et il peut produire l'effet attendu par la population de la région.

1.3.3- L'efficacité du projet

Normalement, nos immobilisations sont amorties de 10% à 25% de leurs valeurs d'origine. En effet la constitution de la perte de valeur et de la dotation pour l'amortissement est inévitable. Toutefois, même si les matériels perdent de la valeur nous constatons en fait, que notre chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter pendant la période prévue du projet, alors ce projet est efficient.

1.3.4- La durée de vie du projet.

Nous avons calculer précédemment que la valeur nette actuelle est largement positive de 158.597.364 Ariary donc nous pouvons dire que la rentabilité de l'investissement est positive et que le projet génère certainement des bénéfices. ce résultat nous permet de parler que le projet est viable à long terme et rentable.

1.3.5- L'impact du projet

Les résultats que nous avons pu voir ci-dessus nous accèdent à cette conclusion que notre projet est rentable d'où le développement de la région sur tous les plans que nous avons évoqué précédemment. Par exemple : la création d'emploi pour les jeunes,...

Section 2 : L'évaluation économique et sociale

Dans cette section, nous allons parler de l'appréciation du projet sur le plan économique et sur le plan social.

2.1- L'évaluation économique

L'existence de ce projet dans la ville d'Ampanihy entrainera une évolution économique En outre, la situation financière prévisionnelle au cours des cinq premières années de notre activité, augmente d'année en année donc le chiffre d'affaires augmente aussi d'où la création de la valeur ajoutée de l'entreprise qui contribue à une amélioration des produits intérieurs brutes de notre pays. En guise de conclusion donc, ce projet ne permet non seulement l'accroissement du taux de croissance économique mais aussi le développement du pays car nous payons des taxes et des impôts.

2.2-L'évaluation sociale

Comme notre projet est rentable et viable à long terme, il peut contribuer à la création d'emploi pour les jeunes de la région diminuant le taux de chômage et même les actes de banditismes, nous pensons aider les paysans à gérer leurs biens, nous formons aussi les membres qui en ont besoin à améliorer la gestion de leurs revenus. Enfin, nous jugeons aussi qu'il sera indispensable de favoriser les conditions de travail de nos employés afin d'avoir la confiance du personnel en augmentant par exemple leurs salaires,.....

CONCLUSION GENERALE

La recherche que nous avons effectuée dans la région Sud Ouest particulièrement dans la ville d'Ampanihy nous permet de dégager un certain nombre des problèmes concernant les établissements de crédit. Dans cette ville, les institutions financières sont inexistantes, donc les habitants ont du mal à les trouver s'ils veulent améliorer leurs revenus, leurs productions. Ainsi nous avons pu mener notre recherche d'une façon fructueuse et dans un climat favorable avec nos clients potentiels cibles comme les fonctionnaires, les paysans, les opérateurs. Effectivement, nous avons axé notre recherche sur la mise en place d'une institution financière à Ampanihy en vue de satisfaire les besoins en argent de la population et qui répondra aux attentes des clients membres et favorisera la promotion d'investissement des opérateurs déjà existants.

Nous voyons aussi que même si nos dépenses augmentent chaque année, nos chiffres d'affaires prévisionnels pendant les cinq premières années de notre exploitation s'accroissent aussi en fonction des nombres des membres en ce qui concerne la structure organisationnelle, nous choisissons celui d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et le suivi du personnel. Pour les investissements, la réalisation de ce projet a besoin d'une somme de 443.840.000 Ariary en capital dont 233.840.000 Ariary les apports du gérant et de 210.000.000 Ariary pour les emprunts.

Comme nous venons de démontrer à travers les études de faisabilité que tous les indicateurs économiques nous permettent à la prise des décisions du promoteur dans la gestion de nos affaires car le projet est rentable et viable à long terme car la valeur actuelle nette est positive de 158.597.364 Ariary et que nous avons une marge de sécurité de 28,7% de rentabilité pour nos emprunts car le taux de rentabilité interne (46,7%) est largement supérieur au taux

d'actualisation (16% mais actualisé à 18%). Alors, cette marge nous permettra de s'endetter davantage en cas de besoin.

En effet, à partir de la situation financière saine, nous pouvons augmenter **nos** investissements dans cette région en créant d'autres filiales dans les autres districts.

Enfin, nous conseillons tous les investisseurs à nous rejoindre car le projet cotise à avoir une nouvelle opportunité pour la création d'emploi et même pour augmenter leurs richesses personnelles. Sa réalisation n'étant pas assez onéreuse, arrange favorablement la possibilité d'investissement dans une filière saine et très porteuse. Nous encourageons donc tout un chacun d'y penser avec objectivité pour que améliorer notre croissance économique et contribuer à faire progresser les conditions sociales de nos concitoyens à court de patrimoines financiers.

ANNEXES

LISTE DES ANNEXES

Annexe I : Les modèles des états financiers de la société SIPEM

Annexe 1 : modèle du tableau du bilan

Annexe 2 : modèle du tableau de compte de résultat

Annexe 3 : modèle du tableau des flux de trésorerie

Annexe II : le cadre logique du projet

ANNEXE N°1

SIPEM

Raison sociale :

Adresse du siège social :

N° agrément :

Situation arrêtée au : 31 décembre N

ACTIFS unité monétaire : Ariary

ACTIFS	Réf note	Montant brut	Amt et perte de valeur	Montant net au 31/12/N
Compte de trésorerie et d'opération avec les établissements de crédit				
Trésorerie et solde avec la banque	1			
Bons du trésor et titres assimilés	2			
Avoirs-établissements de crédit	3			
Autres avoirs-autres institutions financières				
Portefeuille de transaction				
Portefeuilles de produits dérivés				
Prêts et avances à la clientèle	4			
Titres d'investissement	5			
Immobilisations incorporelles	6			
Immobilisations corporelles	7			
Impôts différés actifs				
Autres actifs				
Actionnaires sociétaires	8			
TOTAL DES ACTIFS				

PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES

Situation arrêtée au : 31 décembre N

unité monétaire : Ariary

PASSIFS ET CAPITAUX PROPRES	Réf note	montant
PASSIFS		-
Dettes-établissements de crédit		-
Dettes-autres institutions financières		
Portefeuilles de produits dérivés		
Dépôt de la clientèle		
Subventions d'équipement		
Autres subventions d'investissement	9	
Emprunts et titres subordonnés		
Provisions pour charges	10	
Impôts différés-passifs		
Autres passifs		
Sous total des passifs		
CAPITAUX PROPRES		
Capital, réserves et assimilés		
Ecart d'équivalence		
Résultat net		
Report à nouveau		
Sous total des capitaux propres		
TOTAL		

Annexe n°2

SIPEM

COMPTE DE RESULTAT

Situation arrêtée au : 31 décembre N

unité monétaire : Ariary

	Réf note	Montant au 31/12/N	Montant au 31/12/N-1
Produits d'intérêts (1)			
Charges d'intérêts (2)			
Revenus nets d'intérêts (3)=(1)-(2)	14		
Produits honoraires et commissions (4)			
charges honoraires et commissions (5)			
Revenus nets d'honoraires et commissions (6)=(4)-(5)	15		
Dividendes perçus (7)			
Revenus nets du portefeuille de transaction (8)			
Profits nets du portefeuille d'investissements(9)			
Revenus nets des opérationnels en monnaies étrangères (10)			
Charges nettes sur CDL (11)			
Revenus nets sur autres opérations (12)			
Résultat opérationnel (13)=(3) +(6)+(7)+(8)+(9)+(10)+(11)+(12)			
Charges administratives (14)	19		
Autres charges d'exploitation (15)	20		
Autres produits d'exploitation (16)	21		
Résultat avant impôts (17)=(13)-(14)-(15) +(16)			
Impôts sur les bénéfices (18)			
Impôts différés (19)			
Résultat net des activités ordinaires (20)=(17)-(18)-(19)			
Charges extraordinaires (21)	-		
Produits extraordinaires (22)	-		
Résultat net de l'exercice (23)=(20)-(21) +(22)			
Part des intérêts minoritaires (si consolidés)			
Revenus par action			

Annexe n°3

SIPEM

TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE

Raison sociale :

Adresse du siège social :

N° d'inscription sur la liste des établissements agréés

Situation arrêtée au :

unité monétaire : Ariary

Années	notes	31/12/N	31/12/N-1
<u>Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles</u> Intérêts perçus Intérêts payés Décaissements clientèle Encaissements clientèle Sommes versées aux « créiteurs divers » Impôts sur les résultats payés Flux de trésorerie des activités ordinaires (1) Encaissements sur activités extraordinaires Versement sur activités extraordinaires Flux de trésorerie des activités extraordinaires(2) <i>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)= (1) + (2)</i> <u>Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement</u> Encaissements sur cession d'immobilisations Décaissements sur cession d'immobilisations Décaissements sur acquisition des titres <i>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)</i> <u>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</u> Encaissements provenant d'emprunts Décaissements sur prêts et dettes assimilés Dividendes payés et autres distributions effectuées <i>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)</i> <i>Incidence des variations des taux de change sur les liquidités et quasi-liquidités</i>			
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)			
Trésorerie et équivalents au début de l'exercice			
Trésorerie et équivalents à la fin de l'exercice			
Variation de la trésorerie de la période			

ANNEXE II

Cadre logique du projet

DESCRIPTION SOMMAIRE	IOV	MDV	HYPOTHESES
Objectifs globaux -contribuer au développement économique de la région -contribuer à l'amélioration de la filière agricole	-60% des paysans (agriculteurs, éleveurs, ...), 20% des fonctionnaires, 15% des commerçants -au moins on peut avoir 3000t pour 49.903 ha de terrains cultivés pour le riz, 15000 t/208.282 ha pour les maïs, 3000 t/119.305 ha pour les maniocs, 14 000 t/187 189 ha pour les patates douces	Rapport du responsable de crédit et du responsable de la zone Rapport du Ministère de l'agriculture et du commerce	Accord du chef de district de la région Les paysans formés utilisent leurs techniques
Objectifs spécifiques - Le développement économique du milieu rural - La satisfaction des besoins des paysans - La création d'emploi	- Les investisseurs pourraient investir leurs argents dans la région - Au moins 60% des paysans sont satisfaits - Plus de 30% de la population active ont un travail	Rapport du Ministère de l'économie et du budget	Les experts en culture sont disponibles pour former les paysans Satisfaction de la clientèle
	- 2000 m2 des terrains fouillés et terrains - Entreprises de construction choisie - Un bâtiment construit - Equipement	Rapport de l'entreprise de construction	Le terrain existe Respect du délai d'exécution des travaux de construction

	ents et matériels installés - 20 employés recrutés - 210.000. 000 Ar empruntés installés - Au moins 1000 membres effectuent des emprunts chez la société « Fifanampiana » chaque année et au moins 50% déposent leur argent	Rapport du Directeur Financier de la société	Les équipements et les matériaux sont disponibles Les personnels recrutés sont capables de faire fonctionner la société La banque nous emprunte son argent Chaque membre ait confiance à la société et vise versa²

Source : Auteur

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- INSTAT « Monographie de la Région Sud Ouest », Mars 2004.
Document auprès du « Ministère de l'économie, des finances et du budget »
- FABIEN BAUGARD « Gestion de Projet » Edition FOURCHER, Année 1998, 200 pages
- GELINIER OCTAVE « stratégie de l'entreprise et motivation des hommes » Paris, HOMMES ET TECHNIQUES, année 1996-311 pages
- CHRISTIAN P « notion fondamentale de la gestion d'entreprise », Edition FOUCHER, 1996, 150 pages
- FABIEN BAUGARD (Direction des relations économiques extérieures) « le métier de la publicité et du marketing ». édition CECOM, 01 octobre 1992, 150 pages
- FAYEL ALAIN « Management et Gestion d'Entreprise ». édition JEUNE, année 1999, 240 pages
- HOUDAYER ROBERT « ingénierie des projets et décision d'investissement ». 2^{ème} Edition, année 2003, 460 pages
- C CHRISTIAN P « Analyse de rentabilité d'entreprise », Edition FOUCHER, année 2001, 160 pages

Cours

- Monsieur ANDRIAMASIMANANA ORIGENE OLIVIER « cours de Gestion de la trésorerie » année 2004
- Monsieur RALISON ROGER « cours de Gestion de la stratégie d'entreprise» Année 2005
- Madame NORO « cours de mathématiques financières » Année 2002
- Monsieur MOURAD ABDOURRASOUL « cours sur le politique générale de l'entreprise » Année 2005

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION.....	3
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	3
Section 1 : Environnement du projet.....	3
1.1-Historique.....	3
1.1.1-La définition de la microfinance	3
1.1.2-les différents types de microfinance	3
1.2-La localisation administrative de la région du Sud Ouest	4
1.3-L'environnement socio-économique de la région.....	5
1.3.1-L'environnement physique	5
1.3.2-L'environnement social	7
1.3.3-L'environnement économique	8
Section 2 : Les caractéristiques du projet à envisager	10
2.1-La nature du projet	10
2.2-Le but et l'objectif.....	10
2.3-L'intérêt du projet	11
CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE VISE	11
Section 1 : L'étude du marché	11
1.1-La description du marché cible	11
1.1.1-La zone d'études et d'exploitation du projet.....	12
1.1.2-Les types des clients cibles	12
1.1.3-La part du marché visé.....	12
1.2-L'analyse de l'offre.....	13
1.2.1-La situation de l'offre dans la région Anosy.....	13
1.2.2-Les concurrents	14
1.2.2.1-Les concurrents de la région Sud Ouest.....	14
1.2.2.2-Les concurrents en dehors de la région	15
1.2.3-Les forces et les faiblesses des concurrents	15
1.3-L'analyse de la demande.....	16
1.3.1-L'estimation globale de la demande dans la région.....	16
1.3.2-Les besoins des clients cibles.....	17

Section 2 : Les stratégies et les politiques marketing envisagés.....	17
2.1-La stratégie marketing à adopter.....	17
2.1.1-La stratégie push	18
2.1.2-La stratégie pull.....	18
2.2-La politique marketing à suivre	19
2.2.1-Politique de service	19
2.2.2-politique de prix	19
2.2.3-politique de distribution	20
2.2.4-politique de communication et de promotion	20
CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES d'EVALUATION ET DES STRUCTURES FINANCIERES.....	21
Section 1 : Les outils d'évaluation du projet.....	21
1.1-La Valeur Actuelle Nette	21
1.1.1-Définition	21
1.1.2-Formule	21
1.1.3-Interprétation.....	21
1.2-Le Taux de Rentabilité Interne	22
1.2.1-Définition	22
1.2.2-Formule	22
1.2.3-Interprétation.....	22
1.3-L'Indice de Profitabilité.....	23
1.3.1-Définition	22
1.3.2-Formule	22
1.3.3-Interprétation.....	23
1.4-Le délai de récupération des capitaux investis.....	23
1.4.1-Définition	23
1.4.2-Formule	24
1.4.3-Interprétation.....	24
Section 2 : Les critères d'évaluation du projet.....	24
2.1-La pertinence.....	24
2.2-L'efficacité du projet.....	24
2.3-L'efficience	25
2.4-La durée de vie du projet	25
2.5-L'impact du projet.....	25

Section 3 : Les structures financières	25
3.1-Les ratios	25
3.1.1-Définition	25
3.1.2-Formules	26
3.1.3-Interprétation.....	26
3.2-La rentabilité	27
3.2.1-Définition	27
3.2.2-Formules	27
3.2.3-Interprétation.....	28
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	
CHAPITRE I : LES TECHNIQUES DE REALISATION	29
Section 1 : Les ressources à mettre en place	29
1.1-Les ressources humaines.....	29
1.2-Les ressources matérielles.....	30
1.3-Les ressources financières.....	30
Section 2 : Le fonctionnement général du travail	30
2.1-Les règlements internes.....	30
2.2-Le travail en groupe	31
2.3-L'horaire du travail.	31
Section 3 : La technique et le processus adoptés	31
3.1-Pour les emprunts.....	32
3.2-Pour les dépôts.....	32
Section 4 : Les caractéristiques d'approvisionnement.....	33
4.1-La méthode d'achat des matières consommables choisie.....	34
4.2-Le processus de réalisation	34
4.3-Le critère d'évaluation de stock.....	35
CHAPITRE II : LES TYPES ET LE VOLUME DE CREDIT A PRETER.....	35
Section 1 : L'allocation des crédits	35
1.1-Les opérations des dépôts et des épargnes	35
1.1.1-Les dépôts à vue.....	35
1.1.2-Les dépôts à terme	36
1.2-Les types de crédit de financement.....	38
1.2.1-Le crédit social.....	38
1.2.2-Le crédit productif.....	38

1.2.3-Le crédit commercial	38
1.2.4-Le grenier commun villageois	39
1.2.5-Le crédit d'équipement ou location de vente mutualiste	39
1.2.6-Le crédit « achat de terrain à bâtir »	39
1.2.7-Le crédit de construction.....	40
Section 2 : Le volume de crédit à prêter et les épargnes collectés	41
2.1-Le volume de crédit	41
2.2-Les droits d'adhésion, les cotisations et les épargnes collectés	42
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	44
Section 1 : Structure organisationnelle	44
1.1-La fonction.....	44
1.2-L'organigramme choisi	44
Section 2 : Les organisations du travail	46
2.1-Les profils du personnel.....	46
2.2-Les rôles de chaque employé	48
2.2.1-La direction.....	48
2.2.2-Le service administratif et financier	48
2.2.3-Le service de crédit et de zone	49
Section 3 : Le chronogramme d'activité	50
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	52
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT	52
Section 1 : Les listes de matériels nécessaires	52
1.1-Les matériels et les mobiliers de bureau	52
1.2-Les matériels informatiques	52
1.3-Les matériels de transport	52
1.4-Le matériel et outillage	52
1.5-Les matériels informatiques	52
Section 2 : La nature et le coût des investissements	53
2.1-Les immobilisations incorporelles	53
2.2-Les immobilisations corporelles	53
2.2.1-Les infrastructures envisagées	53
2.2.2-Les matériels et les mobiliers de bureau	54
2.2.3-Les matériels informatiques	54
2.2.4-Les matériels de transport	55

2.2.5-Le matériel et outillage	55
2.2.6-Les matériels informatiques.....	56
2.2.7-L'agencement et les installations.....	56
2.2.8-La récapitulation des immobilisations et investissement.....	56
2.3-Le fonds de roulement initial	57
2.3.1-La définition.....	57
Section 3 : Le financement et le remboursement.....	58
3.1-Le plan de financement.....	58
3.2-Le plan de remboursement des dettes.....	59
Section 4 : Le tableau d'amortissement et le bilan d'ouverture de la société.....	60
4.1-Le plan d'amortissement.....	60
4.2-Le bilan d'ouverture.....	61
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA	
FAISABILITE.....	63
Section 1 : Les comptes de gestion.....	63
1.1-Les charges.....	63
1.1.1-Les dépenses en matière consommable	63
1.1.2-Les prévisions d'achat.....	64
1.1.2.1-Les achats prévisionnels de l'année une	64
1.1.2.2-Les achats prévisionnels sur cinq ans	64
1.1.3-Les appointements du personnel.....	65
1.1.3.1-Les salaires mensuels.....	65
1.1.3.2-Les charges sur le salaire	66
1.1.3.3-Les prévisions des salaires sur cinq ans.....	64
1.1.4-Les charges d'intérêt	67
1.1.5-Les autres charges	68
1.1.5.1-Les autres charges pour l'année une	68
1.1.5.2-Les autres charges sur cinq ans.....	68
1.2-Les produits.....	69
1.2.1-Les intérêts obtenus.....	69
1.2.2-Les produits obtenus sur octroi de crédit	70
Section 2 : Les états financiers prévisionnels.....	71
2.1-Le compte de résultat prévisionnel	71
2.2-Le tableau de flux de trésorerie.....	72

2.3-Les bilans prévisionnels	73
2.3.1-Le bilan prévisionnel de l'année 1	73
2.3.2-Le bilan prévisionnel de l'année 2	74
2.3.3-Le bilan prévisionnel de l'année 3	75
2.3.4-Le bilan prévisionnel de l'année 4	76
2.3.5-Le bilan prévisionnel de l'année 5	77
Section 3 : Les ratios et la rentabilité.....	78
3.1-Les ratios.....	78
3.2-La rentabilité.....	79
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	80
section 1 : L'évaluation financière.....	80
1.1-La Marge Brute d'Autofinancement.....	80
1.2-Les outils d'évaluation du projet.....	80
1.2.1-La valeur actuelle nette	81
1.2.2-Le taux de rentabilité interne	81
1.2.3-L'indice de profitabilité	82
1.2.4-La durée de récupération des capitaux investis.....	83
1.3-Les critères d'évaluation du projet.....	84
1.3.1-La pertinence.....	84
1.3.2-L'efficacité du projet.....	84
1.3.3-L'efficience du projet.....	85
1.3.4-La durée de vie du projet	85
1.3.5-L'impact du projet.....	85
Section 2 : L'évaluation économique et sociale.....	85
2.1-L'évaluation économique.....	85
2.2-L'évaluation sociale	86
CONCLUSION GENERALE.....	86
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	