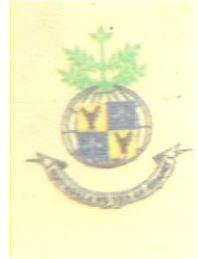




UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

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



DEPARTEMENT DE GESTION

MEMOIRE DE MAITRISE

Option : ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

**PROJET DE DEVELOPEMENT DE
LA
RIZICOLE DANS LE PLAINE DE
MAROVOAY REGION BOENY**

Présenté par : RASIDIMANANA Estelle

Sous l'encadreur de :

Encadreur Professionnel : RAMIARINJATOVO Arson Marc

Encadreur Pédagogique : Madame ANDRIANALY Saholiarimanana;

Directeur de Centre des Recherches en GESTION

Date de soutenance : 28 Décembre 2006

*“fa ny fahasovan’Andriamanitra no naha toy izao ahy” (I kor
15 10)*

REMERCIEMENTS

Avant toute chose, je tiens nous à remercier Dieu maître de l'Univers pour sa grâce

Je tiens aussi à remercier :

- *Monsieur RAJERISON Wilson, Professeur agrégé, Président de l'université d'Antananarivo, qui m'a accepté de suivre mes études et notre formation à l'Université d'Antananarivo*
- *Monsieur RANOVONA Andriamaro, Maître de conférence, Doyen de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie de m'avoir autorisé à présenter ce mémoire.*
- *Monsieur RALISON Roger, Maître de conférence, chef de Département de la filière Gestion*
- *Madame ANDRIANALY Saholiarimanana, Professeur Titulaire, Directeur du Centre d'Etude de Recherche en Gestion d'Antananarivo pour son encadrement pédagogique et aussi pour toutes les connaissances qu'elle nous a inculquées durant la formation à l'Université.*
- *Monsieur RAMIARINJATOVO Arson Marc. Maire de la commune d'Alasora, Directeur Général de l'Escame pour son encadrement professionnel, ainsi que les conseils pertinents qu'il m'a prodigués durant la réalisation de ce mémoire.*
- *Aux Membres de jury qui ont accepté de juger ce mémoire et pour leur appréciation ;*
- *Tout le personnel administratif au sein de l'Université d'Antananarivo tout particulièrement les Professeurs du Département Gestion pour les précieuses connaissances qu'ils nous ont transmises durant notre formation.*

Je ne saurai oublier ma famille, principalement mes parents, mes frères et sœurs, mes proches et mes ami(e)s pour leur soutien que ce soit moral ou financier, et qui ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

Enfin, je réitère mes vifs et sincères remerciements à l'endroit de tous ceux qui directement ou indirectement de près ou de loin ont participé à la réalisation de ce travail de mémoire. Je leur témoigne mes plus profonds sentiments de gratitude.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS.....	1
LISTE DES ABREVIATIONS	1
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE :	
IDENTIFICATION DU PROJET.....	5
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	6
Section 1 : Historique.....	6
1.1. Existence d'une plaine arabe.....	6
1.2. Nécessité socio-économique.....	8
1.2.1. Renforcement de la motivation des paysans.....	8
CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHÉ.....	9
Section 1 : Description du marché.....	9
1.1. Définition.....	9
1.2. Formule.....	10
1.3. Part du marché.....	10
Section 2 : Analyse de l'offre	11
2.1. Offre en produit rizicole	11
2.2. Quantification de l'offre.....	12
Section 3 : Analyse de la demande.....	12
3.1. Caractéristique de la demande.....	13
3.2. Définition des clients.....	13
3.2. Pouvoir d'achat	13
Section 4 : Concurrence.....	14
4.1. Situation du marché.....	15
4.2. Saturation.....	15
4.3. Non saturation.....	16
DEUXIEME PARTIE :	17
Conduite du projet.....	17
Chapitre I : Technique de production.....	18
Section 1 : Situation agricole et Les exploitations agricoles.....	18
1.1. Principe.....	18
1.2. La situation agricole.....	18
1.3. Les exploitations agricoles.....	19
1.3.1. Ouvrages.....	19
1.3.2. Maîtrise de l'eau.....	19
1.3.3. Semences.....	19
Section 2 : Gestion et entretien des infrastructures.....	19
Chapitre II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....	22

Section 1 : Différents facteurs de productions.....	22
1.1. Facteur de production, Ressources humaines.....	22
1.2. Facteur de production : ressources financières.....	22
Section 2 : Evolution des chiffres d'affaires et production	22
Envisagée.....	22
2.1. Production envisagée.....	22
2.2. Chiffres d'affaires (au millier d'Ariary).....	23
2.2.1. Chiffre d'affaires prévisionnelles de l'année 1.....	23
2.2.2. Chiffres d'affaires prévisionnelles des quarts dernières années.....	24
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	25
Section 1 : Structure d'organisation à adopter.....	25
1.1. Choix juridique de ce projet.....	25
1.1.1. Avantages et inconvénients	26
1.2. Organigramme envisagé	26
1.2.1. Gérant	27
1.2.2. Responsable Administratif et Financier.....	27
1.2.3. Responsable exploitation.....	27
Section 2 : Organisation des ressources humaines.....	28
2.1. Attribution des personnels.....	28
2.2. Charge du personnel	30
2.2.1. Besoins et répartitions du personnel.....	30
2.2.2. Programme de réalisation sociale	31
Section 3 : Gestion du personnel.....	31
3.1. Politique salariale.....	31
3.2. Politique de formation du personnel.....	32
3.2.1. Coût de formation.....	32
3.3. Politique de motivation.....	32
3.4. Charges annuelles du personnel.....	32
TROISIEME PARTIE :	36
ETUDE FINANCIERE DU PROJET	
SELON LE P.C.G. 2005.....	36
Chapitre I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET	37
LES COMPTES DE GESTION	
.....	37
Section 1 : Les investissements nécessaires.....	37
1.1. Les immobilisations incorporelles.....	37
1.2. Les immobilisations corporelles.....	37
1.2.1. Le terrain.....	38
1.2.2. Les constructions.....	38
1.2.3. Le matériel et outillage (équipement d'exploitation).....	38
1.2.4. Les matériels de transport.....	38
1.2.5. Les agencements, aménagements et installations.....	39
1.2.6. Les matériels et mobiliers de bureau.....	39

1.2.7. Le matériel informatique.....	39
Section 2 : Les amortissements des immobilisations.....	40
2.1. Amortissement d'immobilisation incorporelle.....	41
2.1.1. Amortissement de frais de développement immobilisables.....	41
2.2. Amortissement d'immobilisation corporelle.....	41
2.2.1. Amortissement de construction (bâtiment).....	41
2.2.2. Amortissement de matériel et outillage.....	42
2.2.3. Amortissement de matériel de transport.....	42
2.2.4. Amortissement des ménagements, agencements et Installations.....	43
2.2.5. Amortissement de matériel et mobilier de bureau.....	43
2.2.6. Amortissement de matériel informatique.....	44
Le matériel informatique est à amortir sur 5 ans. D'où l'amortissement annuel s'élève à 10 400 000 Ariary. A partir de l'année 5, le projet doit acquérir à nouveau de matériel informatique. Parce que l'ancien matériel est déjà amorti avant cette période.....	44
Section 3 : Le plan de financement.....	46
3.1. Le fonds de roulement initial	46
3.2. L'imprévu.....	46
3.3. Le tableau de plan de financement.....	47
3.3.1. Le financement interne.....	47
3.3.2. Le financement par emprunts	47
Section 4 : Tableau de remboursement des dettes.....	49
Section 5 : Les comptes de gestion.....	50
5.1. Compte de charges (charges des activités ordinaires en Ariary).....	50
5.1.1. Les fournitures consommables.....	50
5.1.2. Les charges externes.....	51
5.1.3. Impôts et taxes.....	51
5.1.4. Charges de personnel.....	52
5.1.5. Charges financières.....	52
5.1.6. Dotations aux amortissements.....	52
5.2. Compte de produits (Produits des activités ordinaires en Ariary).....	53
Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE	55
DE RENTABILITE DU PROJET.....	55
Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel.....	55
Section 2 : Flux de trésorerie.....	58
Section 4 : Bilan prévisionnel.....	60
Chapitre III : EVALUATION DU PROJET et son	67
impact	67
Section 1 : Evaluation économique.....	67
1.1. La valeur ajoutée (création de la valeur ajoutée).....	67
1.2. Analyse des ratios.....	67
1.2.1. Ratio de facteur travail	68
1.2.2. Ratio de main d'œuvre	68
1.2.3. Ratio financier.....	68

Section 2 : Théorie générale sur les outils et les critères	69
D'évaluation.....	69
2.1. Les outils d'évaluation	69
2.1.1. La Valeur Actuelle Nette (VAN).....	70
2.1.2. Définition cash-Flow.....	70
2.1.3. Formule	72
2.1.4. Signification.....	72
2.1.5. Calcul de la VAN au taux de 25%.....	72
2.2. LE Taux de Rentabilité Interne (TRI)	72
2.2.1. Formule.....	73
2.2.2. Signification.....	73
2.2.3. Calcul de T.R.I.....	73
2.3. D.R.C.I ou de délai de Récupération de capital investi.....	75
2.3.1. Formule.....	75
2.3.2. Signification.....	75
2.3.2. Calcul du DRCI.....	75
2.4. Indice de profitabilité ou IP.....	76
2.4.1. Formule.....	76
2.4.2. Signification.....	76
2.4.3. Calcul Indice de profitabilité.....	76
2.5. Critère d'évaluation du projet.....	77
2.5.1. La pertinence.....	77
2.5.2 L'efficacité.....	77
2.5.3 L'efficience.....	77
2.5.4 La viabilité.....	77
Section 3 : Evaluations sociale.....	78
3.1 Création d'emploi.....	78
3.2. Développement de la région	78
3.3. Contribution au développement de l'économie nationale.....	79
3.4. Contribution à la protection de l'environnement.....	79
CONCLUSION GENERALE.....	81
BIBLIOGRAPHIE.....	83
ANNEXES.....	85
TABLE DES MATIERES.....	86

LISTE DES ABREVIATIONS

AAI	: Agencements, Aménagements, Installation
Aa	: Annuité d'amortissement
AC	: Amortissement cumulé
AI	: Actif Immobilisé
Ainv	: Apport sur l'Investissement
AN	: Application Numérique
APF	: Apport Personnel du Fondateur
AR	: Ariary
BFR	: Besoin de Fonds de Roulement
CA	: Chiffre d'affaires
CF	: Coût fixe
CI	: Consommations Intermédiaires
CNaPS	: Caisse Nationale pour la prévoyance sociale
CP	: Capitaux Permanents
CV	: Coût Variable
DRCI	: Délai de Récupération des Capitaux Investis
EBE	: Excédent Brut d'Exploitation
FR	: Fonds de Roulement
IBS	: Impôts sur les Bénéfices
IP	: Indice de Profitabilité
MBA	: Marge Brute d'Autofinancement
MMB	: Matériel et Mobilier de Bureau
MSCV	: Marge Sur le Coût Variable
SR	: Seuil de Rentabilité
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
VAN	: Valeur Actuelle Nette

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Offre en produit rizicole.....	11
Tableau n°2 : Quantification de l'offre.....	12
Tableau n°3 : Effectif des clients consommateurs.....	13
Tableau n°4 : Production sanitaire	23
Tableau n°5 : Production annuelle.....	23
Tableau n°6 : Chiffre d'affaires prévisionnelles de l'année 1 en millier d'Ariary.....	24
Tableau n°7 : Chiffre d'affaires des quatre années.....	24
Tableau n°09 : Tableau comparatif des formes juridiques.....	25
Tableau n°10 : Avantages et inconvénients.....	26
Tableau n°11 : Missions et qualifications du personnel	29
Tableau n°12 : Effectifs du personnel	30
Tableau n°13 : Salaire mensuel du personnel (en ARIARY).....	31
Tableau n°14 : Charges annuelles du personnel (en ARIARY).....	33
Tableau n°15 : Matériel de transport (en ARIARY).....	38
Tableau n°16 : Matériel informatique (en ARIARY).....	39
Tableau n°17 : Tableau récapitulatif des immobilisations (en ARIARY).....	40
Tableau n°18 : Amortissement de frais de développement	41
immobilisables (en ARIARY).....	41
Tableau n°19 : Amortissement de construction (en ARIARY).....	42
Tableau n°20 : Phase d'Amortissement du matériel et outillage	42
(en ARIARY).....	42
Tableau n°21 : Phase d'Amortissement du matériel de transport	43
(en ARIARY).....	43
Tableau n°22 : Phase d'Amortissement des aménagements, agencements et installations (Unité de valeur en ARIARY).....	43
Tableau n°23 : Amortissement du matériel et mobilier de bureau	44
en ARIARY.....	44
Tableau n°24 : Phase d'Amortissement du matériel informatique	45
en ARIARY.....	45

Tableau n°25 : Tableau de récapitulatif des amortissements	45
(en ARIARY)	45
Tableau n°26 : Fonds de roulement initial (en Ariary)	46
Tableau n°27 : Récapitulation des investissements (en ARIARY)	47
Tableau n°28 : Tableau des emplois et des ressources (en ARIARY)	48
Tableau n°29 : Plan de financement (en ARIARY)	48
Tableau n°30 : Tableau de remboursement des dettes (en ARIARY)	49
Tableau n°31 : Fournitures consommables (en ARIARY)	50
Tableau n°32 : Charges externes (en ARIARY)	51
Tableau n°33 : Impôts et taxes (en ARIARY)	51
Tableau n°34 : Charges de personnel (en ARIARY)	52
Tableau n°35 : Charges financières (en ARIARY)	52
Tableau n°36 : Dotations aux amortissements (en ARIARY)	53
Tableau n°37 : Récapitulation de compte des charges (en ARIARY)	53
Tableau n°38 : Evolution du chiffre d'affaire (Unité de valeur	54
en ARIARY)	54
Tableau n°39 : Compte de résultat prévisionnel par nature (en ARIARY)	56
Tableau n°40 : Tableau des flux de trésorerie (méthode directe) (en ARIARY)	59
Tableau n°41 : Bilan de départ (en ARIARY)	60
Tableau n°42 : Bilan de 31/12/ de l'année 1(en ARIARY)	62
Tableau n°43 : Bilan de clôture de 31/12/ de l'année 2 (en ARIARY)	63
Tableau n°44 : Bilan de Clôture de 31/12/ de l'année 3 (en ARIARY)	63
Tableau n°45 : Bilan de Clôture de 31/12/ de l'année 4 (en ARIARY)	65
Tableau n°46 : Bilan de Clôture de 31/12/ de l'année 5 (en ARIARY)	66
Tableau n°47 : Evolution des valeurs ajoutées (en ARIARY)	67
Tableau n°48 : Ratio de facteur travail par rapport à la valeur ajoutée	68
Tableau n°49 : Ratio de rendement apparent de main d'œuvre	68
(en ARIARY)	68
Tableau n°50 : Ratio de rentabilité financière (en ARIARY)	69
Tableau n°51 : Calcul du MBA ou Cash-flow (en ARIARY)	71
Tableau n°52 : Calcul de V.A.N à t = 60% (en ARIARY)	74

INTRODUCTION GENERALE

Dans le cadre de son insularité et sa géomorphologie générale, Madagascar est disposée naturellement d'un certain nombre de plaines arables et qu'on peut transformer en plaines rizicoles. L'existence des réseaux hydrographiques (fleuves, rivières, lacs, étangs, ruisseaux) étend cette idée à la possibilité de concevoir de développer la pisciculture si besoin est.

Les plaines se trouvent dans les régions suivantes: DIANA; MELAKY; MENABE; ALAOTRA MANGORO, une partie d'ANALAMANGA; de MATSIATRA; BETSIBOKA qui comprend la plaine de Marovoay et l'objet essentiel de la présente étude.

En particulier, la plaine de Marovoay s'avère propice à la mise en valeur rizicole et aussi dans le domaine piscicole. Cette plaine, en tant que telle est vaste et sa superficie totale est de 12 209 ha. Elle est inondée par le fleuve Betsiboka et ses affluents. Cette plaine est incluse dans une zone tropical chaude, et humide dont la température moyenne annuelle est de 30 °C et la hauteur moyenne annuelle de pluies sont favorable tant pour la riziculture. Les sols sont fertiles et aptes à faire une rotation biennale, triennale de culture.

En un mot, cette plaine a été depuis propice à la riziculture, et représente l'un des plus grands greniers de riz à Madagascar par la qualité et la quantité de la production obtenue chaque année.

Certains aménagements des marais de la basse Betsiboka ont été réalisés par la puissance publique des 1912, transformant ce marécage en un potentiel de rizières. Vue la potentialité de la région, Les colons ont commencé à s'installer dans la région des migrants venant de différentes régions de Madagascar ont venus chercher de travail sur la concession ou de la terre à exploiter. D'importants capitaux privés ont permis de compléter les infrastructures hydrauliques existant.

La création en 1964 d'une société d'économie mixte COMEMA (Comité d'Expansion Economique de la plaine de Marovoay) traduit le souci d'une maîtrise de développement économique régional. L'organisation foncière, l'organisation de la production et de la commercialisation sont étroitement liées. La production est contrôlée par la COMEMA, les paysans sont des exécutants du programme de travail. Les paysans ont des responsabilités très réduites sur leur production et sont totalement écarté de la gestion très dirigiste du COMENA..

Pour les paysans, le système en place n'étant pas très différent de celui qui prévalait du temps de la colonisation, leur objectif a été de remettre en cause cette organisation des 1972. Ce qui a été fait abouti à la dégradation de l'infrastructure du périmètre. Avant la transformation de COMEMA en FIFABE, Société d'Etat créé en 1974, la production de riz commercialisée a été évaluée de 40000 à 50000 tonnes dont 40% de riz ordinaire et 60% de riz de luxe en partie destinée pour l'exportation, mais la situation s'est rapidement détériorée. La quantité collectée par la FIFABE est passée de 33000 tonnes en 1977 à 10000 tonnes en 1981, 6000 t en 1985, un an avant de la libéralisation du commerce du riz. La rapidité de la dégradation financière et économique de la FIFABE s'explique à la fois par un changement de mode de gestion, la logique et la gestion commerciale ayant été abandonnée, et par son environnement politique et socio économique, défavorable, le paiement de ce quant a été supprimé lors de la révolution de 1973, le crédit ne sont plus remboursés à la FIFABE, le réseau hydro agricole n'est plus entretenu et se dégrade. Les prestations de service ne peuvent plus être assurées et la régression dans la technique de production est amorcée. La privatisation de la branche industrielle et commerciale a été décidée en 1991, sous pression des bailleurs de fonds. Des difficultés de nature diverse font que la rizière qui avait une capacité de 35 000 T par an ne fonctionne plus depuis plusieurs années.

Part constatant de la situation, nous avons enclina de choisir comme thème de mémoire « Projet de développement de la rizicole dans la plaine de Marovoay région Boeny »

La FIFABE était la sue la société publique gestionnaire des périmètres irrigués. Elle a été appuyée par la coopération allemande depuis 1983. Durant la première phase du projet 1983-1988, les canaux primaires ont été réhabilités, ce qui a permis de récupérer des rizières abandonnées. Mais il n'y a pas eu de hausse de la production et surtout de prise véritable de responsabilités des paysans pour l'entretien du réseau. Jusqu'au milieu des années 1980, la responsabilité de l'entretien et de la gestion du réseau n'avait jamais du ressort des usagers, même s'ils contribuaient, plus ou moins bien, aux frais d'entretien que ce soit par prélèvement sur la récolte, paiement en numéraire ou en travail. La coopération allemande a consenti un appui de 45 millions d'euros depuis 1983 (AHT International, décembre 2000) sans compter la participation importante de l'état malgache. Les réseaux secondaires et tertiaires sont maintenant à la charge des usagers du réseau (AUR), appuyer par des conseillers animateurs formateur payés dans le cadre du projet de réhabilitation. Malgré le fort taux d'encadrement, la qualité de

la gestion et l'entretien du réseau varie beaucoup d'une association à l'autre, notamment, de la cohésion sociale ou de l'importance du métayage. La FIFABE entretenait jusqu'en 2000 les réseaux primaires grâce à un budget alloué par l'état. Le déblocage annuel des fonds intervient souvent avec beaucoup de retard, ce qui cause de perturbation dans le déroulement de la campagne agricole.

Notre objectif peut être synthétisé par la continuation de la riziculture locale tout en s'acheminant progressivement dans la voie actuelle de la gestion du système de mise en valeur avec la conjugaison du travail l'eau, les sols et éventuellement la nécessité d'ajout de provende et engrais...

En ce qui concerne notre méthodologie, nous avons effectué des recherches bibliographiques et documentaires correspondant au besoin et demandes de ce thème. Nous avons feuilleté des ouvrages généraux et des ouvrages spécialisés. La conjugaison des informations, données issues de cette méthode nous a facilité la prochaine étape à suivre.

Nous avons fait un pré-enquête auprès d'un certain nombre de responsables locaux : maire, chefs de quartier. Ceci était compris dans la phase de préparatoire pour mieux cerner l'idée générale en vue de préparer les questionnaires. Lors de l'élaboration des fiches d'enquêtes, nous nous sommes limités à une trentaine de questions orientées sur quatre thèmes dont ;

- ✓ Le premier thème concerne l'identification et organisation des associations
- ✓ Le deuxième thème est orienté sur la gestion du système de mise en valeur
- ✓ Le troisième est consacré à la gestion financière et matérielle

Nous avons dû faire un travail de synthèse à chaque thème. Les enquêtes sur terrain avaient besoin de déplacement long et de contacts directs avec nos interlocuteurs : chefs des associations et un certain nombre de membres. Il est à noter que nous avons constaté quelques réticences de la part de nos interlocuteurs.

Les principaux renseignements étaient :

- ✓ Le mode de vie quotidienne des ménages
- ✓ La superficie mise en valeur par l'occupant
- ✓ La quantité récoltée chaque année : quantité consommée, réservée pour la semence et la quantité commercialisée
- ✓ Le prix de produit aux consommateurs

- ✓ Le prix des semences, des engrais
- ✓ L'existence ou non de collecteurs
- ✓ Le système de transport des produits et les prix
- ✓ La possibilité d'échange de produits avec les autres régions
- ✓ Le type d'emballage
- ✓ L'espoir au développement de ces pratiques

Ces renseignements concernent la production, les produits et la vente ou bien les transactions. Pour ce faire le présent ouvrage comprend trois parties qui sont indépendantes entre elles, à savoir :

- ✓ La première partie intitulée : Identification du projet comprend la présentation du projet, l'étude de marchés visés,
- ✓ La deuxième partie est consacrée à la conduite du projet dans laquelle nous allons faire une description et analyse de la technique de production, la capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle
- ✓ La troisième partie est vouée à l'étude financière du projet qui fait état du cout des investissements, l'étude de faisabilité et l'évaluation du projet : évaluation du projet selon les critères d'évaluation

La production est contrôlée par le COMENA : les paysans sont les exécutant du programme de travail décidé par la société. Les paysans ont des responsabilités très réduites sur leur production et sont totalement écarte de la gestion très dirigiste du COMENA.

PREMIERE PARTIE :

IDENTIFICATION DU PROJET

Comme son intitulé l'indique, la présente partie est conçue à donner certaines idées descriptives sur la présentation du projet, l'étude de marché pour une vue d'ensemble. Aussi, est-

il important de décrire l'environnement de ce projet tout en abordant l'étude du marché comprenant l'analyse de l'offre, l'analyse de la demande aussi bien que la situation de la concurrence.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Section 1 : Historique

1.1. Existence d'une plaine arabe

Suivant le dossier existant actuellement, l'occupation de ce périmètre débute en 1912

par la puissance publique, transformant ce marécage en un potentiel de rizières. Les Colons ont commencé à s'installer dans la région, suivis par les Migrants locaux. Vu la potentialité économique du terrain, un énorme investissement en capitaux a été constaté renforçant les infrastructures existantes.

La création en 1964 d'une société d'économie mixte, le COMEMA (Comité d'Expansion de la plaine de Marovoay) traduit de souci d'une maîtrise de développement économique régional. L'organisation foncière, l'organisation de la production et de la commercialisation sont étroitement liées. La production est contrôlée par la société, les paysans restent le moteur de la production. Cette division de tâche écarte les paysans à la gestion de leur production.

Pour les paysans, le système existant n'est qu'un système imitant le système du temps de la colonisation avant la transformation de COMEMA en FIFABE (Société d'Etat créée en 1974), la production du riz commercialisée a beaucoup baissé. Cette situation s'explique à la fois par un environnement sociopolitique et socioéconomique défavorable, changement de mode de gestion et manque de financement à l'entretien des matériels et de la plaine. Il a été constaté aussi que la privatisation de la branche industrielle et commerciale décidée en 1991 sous pression de bailleur de fond constitue un relancèrent du secteur au développement.

La FIFABE est la seule société publique gestionnaire du périmètre irrigué encore en activité actuellement. Elle est appuyée par la coopération allemande depuis 1983. Durant la première phase du projet (1983-1988), les canaux primaires ont été réhabilités. Ceci a permis à la valorisation des rizières abandonnées depuis plusieurs années.

La valorisation du périmètre n'entraîne pas l'augmentation de la production. Les usagers sont écartés à l'entretien et à la gestion du réseau, même ils contribueraient beaucoup aux frais d'entretien, prélèvement sur la récolte, paiement en numéraire ou en travail.

Actuellement les réseaux secondaires et tertiaires sont à la charge des Associations des usagers appuyées par des conseillers- animateurs- formateurs payés dans le cadre du projet de réhabilitation. Malgré l'organisation d'un encadrement strict, la qualité de la gestion et l'entretien du réseau varie beaucoup d'une association à l'autre, en fonction notamment de la cohésion sociale au sein de chaque association ou métayage.

La FIFABE, grâce au budget alloué par l'Etat, assurera l'entretien du réseau primaire jusqu'en 2000. Parfois, le déblocage des fonds n'intervient pas au moment voulu. On constate

parfois des retards, ce qui cause des perturbations néfastes au déboulement de la campagne agricole.

Le périmètre de la basse de Betsiboka constitue 12 périmètres juxtaposés et indépendants. Sur les cinq grands périmètres étudiés, nous avons constaté que les structures mises en place regroupent 81 associations d'usagers de base (AUR). La fédération est le seul groupement existant.

L'objectif de cette organisation est de maintenir tous les usagers sur un même objectif " Unir pour être mieux servis " dans le cadre de développement du secteur et de la meilleure production.

Le rendement moyen est de 3,2 tonnes par an mais ceci varie suivant la diversité des pratiques utilisées (SRI ; SRA, pratiques traditionnelles). Le PRD de 2001 montre que les méthodes améliorées suivant SRI et SRA enregistrent 4231 hectares soit 58% du terrain cultivé. Les objectifs d'intensification seront modulés suivant la qualité ; la maîtrise de l'eau espérée sur un secteur donné.

Dans le cadre de l'amélioration du rendement, l'introduction de la riziculture, la conjugaison de la plantation du riz et de l'élevage de poisson d'eau douce constitue un moyen de trouver un rendement efficace au niveau des usagers. Cette deuxième pratique est fortement demandée par le marché local.

1.2. Nécessité socio-économique

1.2.1. Renforcement de la motivation des paysans

A titre sommaire, selon les données issues de notre lecture bibliographique et les résultats de notre enquête, nous avons constaté une forte motivation des paysans locaux à la riziculture. La majorité des paysans s'intéressent à la nouvelle pratique. L'ajout de la pisciculture dans leur activité quotidienne renforce la potentialité de leurs occupations. La pratique de riziculture et de la pisciculture correspond bien à leurs objectifs et entre dans le cadre de la mise en valeur des ressources naturelles. Cette nouvelle pratique est une éthique et de moralité. Autrement dit, sa quantification s'avère difficile car l'affirmation qui est souvent gratuite des interlocuteurs fait penser à un contexte métaphysique, à une géométrie variable. Ça fait un objet de changement en fonction de la réalité.

Cependant les paysans sont avides de la pluralité des ressources disponibles et

exploitables. Ce constat est également confirmé par les données recueillies par la Division Intensification Production (DIP) de la FIFABE. Comme exemple, dans le secteur 3 d'une superficie de 1592 hectares comprenant 14 ha de SRI et 170 ha de SRA d'où le rendement moyenne est de 2,4 t/ha, les usagers ne semblent pas à l'heure actuelle à valoriser leur pratique. A notre avis, pour donner plus de rendement il est nécessaire de multiplier les ressources exploitables.

Conclusion du chapitre 1 :

Les nombreux vertus des produits mellifères historiquement reconnu les opportunités qui offrent la région de Boeny justifiant la pertinence du choix du projet qui tiendra particulièrement compte de l'amélioration du niveau de vie des paysans locaux.

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE

Dans ce chapitre, tout d'abord, nous allons décrire le marché, ensuite, analyser les offres ; en outre, analyser les demandes ; de surcroît, analyser les concurrents. Avant de les étudier successivement, il faut noter que l'étude du marché est une démarche à haute valeur ajoutée intellectuelle car elle se concentre sur la connaissance du marché en amont et en aval pour montrer s'il est très intéressant ou non de faire des investissements dans la filière.

L'étude du marché regroupe ainsi un ensemble d'outils et de techniques permettant d'examiner et d'analyser des données sur un marché.

Section 1 : Description du marche

1.1. Définition

Par définition, le marché est un lieu ou une façon de confronter l'offre et la demande afin de réaliser un échange de biens et services ou des capitaux.

Tout marché se développe au sein d'un environnement à multiples cotés qui conduit et

encadre son évolution.

1.2. Formule

Selon le sens de la définition susmentionnée, le marché doit suivre les conditions suivantes en termes de l'offre et de la demande :

- Si l'offre est strictement supérieure à la demande, la tendance à la recherche d'autres marchés est obligatoire pour éviter le phénomène de surproduction.
- Si l'offre est inférieure à la demande, les clients doivent chercher d'autres produits pour satisfaire leurs besoins.
- Si l'offre est égale à la demande, le phénomène de stagnation peut avoir lieu.

Dans cet esprit, si on l'appliquera au marketing, toutes les éventualités pourraient se passer au niveau des transactions relatives à la qualité et de la quantité aussi bien que le pouvoir d'achat des clients.

L'esprit de l'organisation générale du marché affirme qu'il est indispensable de savoir organiser et vendre pour la pénalisation de la transaction. Ceci constitue une règle d'or entre le bénéficiaire, la perte, l'équilibre financier entre les acteurs. Autrement, il aura toujours de manquer à gagner, ne serait-ce qu'au niveau du producteur et des consommateurs.

1.3. Part du marché

En matière de la riziculture, le marché qui fait l'objet essentiel de la présente étude est assez vaste. En fait, ce centre peut élargir son envergure en occupant la région de Betsiboka et ces régions limitrophes :

La connaissance du marché nous permet de :

1. définir avec précision le ou les produits ou services à vendre ;
2. de savoir les inconvénients et avantages ;
3. savoir leurs gammes, la catalogue, l'achalandage et les services qui les constituent ;
4. de savoir leurs conditions de travail ;
5. fluctuation des prix sur le marché ;
6. savoir les mouvements et échanges en liquidité ;
7. choisir le mode de vente, les conditions dans lesquelles les produits ou services seront mis à la disposition de la clientèle, le mode de distribution, la localisation qui permettra de satisfaire au mieux les règles de lieux et du temps ainsi que du fonctionnement du

- marché ;
8. préparer les moyens de la négociation, les techniques de vente, les modes de prospection et éventuellement la mise en place d'une force de vente. ;
 9. déterminer les différents moyens de communication indirecte, les relations publiques, les relations avec la presse et la publicité ;

Section 2 : Analyse de l'offre

L'offre est considéré comme le but ultime de toute l'activité économique car elle sert à Satisfaire un besoin avant de nous présenter sur la demande produire par ces besoins et de porter l'attention sur l'offre qu'on peut procéder pour les contester.

Le concept de base de l'étude de marché est celui des besoins humaines qu'on peut définir ainsi un besoin humain est une impression chez une personne, qui la pousse à remplir ce vide.

2.1. Offre en produit rizicole

'Les espèces qui font l'objet de la présente étude sont décrites dans le développement de capacité de produit de riz dans notre pays. Selon résultat de notre enquête locale, ces espèces sont acclimatées dans cette zone moyennant des entretiens à partir de la semence jusqu'à la commercialisation.

A titre illustratif, comme nous avons mentionné précédemment, il est possible de procéder à une moisson trisannuelle, voire quadriennaux selon les conditions climatiques et la fertilité du sol.

En termes de produit rizicoles, en effet, les quantités produisent à l'échelle annuelle s'avèrent prometteuses même si on considère les paramètres suivant réserve pour les semences l'autoconsommation avant la commercialisation.

Dans le domaine rizicole, la quantité produite à l'échelle de l'année s'avère prometteuse même si on considère les paramètres suivants :

- la réservation pour la semence
- l'autoconsommation avant la commercialisation

Le tableau suivant résume la quantité de l'offre

Tableau n°1 : Offre en produit rizicole

Rubrique	Quantité (Tonne)	Réserve pour la semence	Autoconsommation	Commercialisation
Produits rizicoles	74 087	7408,7	74008,7	59 269,6

Source : FIFABE

Il est à noter que cette quantité est tenue à être constante entre la première année et la cinquième année dans le cadre de la technique culturale à base de SRI et SRA. Cette zone est souvent à l’abri des aléas climatiques tels que le cyclone, inondation, ect...

2.2. Quantification de l’offre

La quantité de l’offre en produits rizicoles est différente du fait qu’en terme biologique leur préparation exige les nouvelles techniques de la culture , ainsi que “ ketsa valo andro ”.

Pour plus de détails, le tableau suivant synthétise la quantification de l’offre en saison de production normale de l’offre pour la commercialisation.

Tableau n°2 : Quantification de l’offre

Année Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Produits rizicoles	59 269,6	59 269,6	59 269,6	59 269,6	59 269,6

Source : Auteur 2006

Cette quantification est plutôt spécialisée aux produits commercialisés. La réserve pour la reproduction et l’autoconsommation n’est pas prise en considération dans le cadre de la présente étude.

Section 3 : Analyse de la demande

La demande est un besoin solvable c’est à dire les besoins susceptible de se transformer en décision d’achat. Le désir se change en demande lorsqu’il est accentué par un pouvoir d’achat. Cela s’exprime de manière différente selon les individus ou groupes. Plus précisément, une demande s’exprime par un désir d’acheter ou de gagner quelque chose .Dans le cas de notre projet, la demande est la traduction des désirs des clients qui sont des artistes et les consommateurs.

S’il en ainsi, quels sont alors les moyens qui permettent de connaître les demandes des Client ?

La source des informations susceptible d’orienter des actions soutenues a été réalisée par

Une auprès des concurrents.

3.1. Caractéristique de la demande

A la différence de la notion de besoin la demande inclut les contraintes économiques qui font à l'acquisition total des quantités désirées .La demande du client peut être expliqué les différentes facteurs : ses habitudes, ses goûts son revenu, le prix des autres biens ect...

Mais parmi ses facteurs et par souci de simplification on admet généralement que la quantité ou qualité demande des clients « toute chose étant égale par ailleurs »

3.2. Définition des clients

Les clients varient en fonction de la qualité et de la quantité des produits. Ainsi, il existe des petits consommateurs qui achètent des produits en détail, des demi-grossistes et des grossistes. Ils sont localisé aux environs immédiats des sites à Marovoay ville et dans les autres régions : Antananarivo ; Majunga.

L'effectif des clients varie en fonction de l'accroissement naturel de la population qui est de l'ordre de 2,8% l'an en 2006. La taille de ménage est de 06 en moyenne. Le coefficient de consommation est de 0,67, c'est-à-dire 4 sur 6 du fait que les enfants de bas âge ne sont pas considérés comme consommateurs. Les poissons sont vendus en états frais et fumée. Mais les prix sont relativement pareils.

Le tableau ci-après montre l'effectif des clients consommateurs pour l'année en cours :

Tableau n°3 : Effectif des clients consommateurs

Paramètres considérés	Effectif de la population	Taille de ménage	Coefficient de consommation	Effectif des consommateurs
Cadre démographique	176 651	6	0,67	118 356

Source : Auteur 2006

Dans ce tableau, les consommateurs constituant des clients de premier ordre d'importance vue leur effectif, le tableau donne une certaine idée sur l'évolution de ces clients entre 2006 et 2010.

3.2. Pouvoir d'achat

Le pouvoir d'achat varie en fonction des activités et le niveau de vie de chaque

individu. Mais, ils prendre en compte le point d'indice adopté par le Ministère de tutelle : Ministère de la ministère de la fonction Publique consigné en annexe n°..... Selon ce Ministère, le SMIG est de 280 000 Fmg ou 56 000 Ariary, les salaires des fonctionnaires sont aussi variables en fonction des catégories de leur qualification au niveau des services.

Nous pouvons soutenir l'idée selon laquelle que les prix de ventes de ces produits sont à la portable de la bourse de chaque ménage. Le système de vente change avec la qualité et la quantité des produits. En d'autres termes, le risque d'éventuelle mènent ne pas à craindre car tous les produits écoulés sur les marchés correspondent au pouvoir d'achat des clients qui sont estimés avides de produits rizicoles. Pour ce produits, nous pouvons soutenir l'idée selon laquelle que l'offre sera toujours strictement inférieures à la demande d'une année à l'autre. Cette situation est synonyme d'un bon écoulement de ces produits. Les stocks n'existent pas en aucun cas.

Dans tous les cas, l'existence des collecteurs perturbe souvent le système régissant les transactions surtout au niveau des prix. Ce projet tâchera de réduire voire d'annuler les rôles joués par les collecteurs tout en adoptant sur système directe entre producteurs et consommateurs ? Ceci sous -entend que la vérité des prix aux producteurs constituera la règle du jeu commercial. Qu'il y aurait des individus qui voudraient revendre ces produits tout dépend de leur stratégie, tactique commerciale qui sera loin de celle du producteur qui ne cherche que l'écoulement à bon escient des produits et la satisfaction des clients directes et des clients potentiels. Ce type de marketing qui s'avère être facile à concevoir et appliqué ne demande pas une étude particulière car tout se fait par la confiance, le contact direct entre producteur et ses clients. Les prix ne feront pas l'objet de débats c'est-à-dire, le souci à l'existence d'une éventuelle fluctuation au niveau des prix ne sera pas à craindre car les prix sont fixes. Le système simple : savoir organiser et savoir vendre forme une base fondamentale au niveau de la commercialisation de ces produits. La vente de proximité est beaucoup plus rentable contre le stock et le rythme de stock.

Section 4 : Concurrence

Cette section analyse les atouts des concurrents, mais avant tout il faut noter qu'il existe.

Dans notre projet, ce sont les concurrents directs qui nous intéressent. Bien ciblés ces concurrents amène à mieux gère le marche et surtout aide à comprendre le changement de

comportement des consommateurs. Ils peuvent être donc considéré comme des concurrents marginaux car leurs produits ne sont pas compétitif au point de vue qualité et quantité. La concurrence est un système complexe que l'entreprise doit maîtriser.

4.1. Situation du marché

Les résultats de notre descente sur terrain et de notre analyse personnelle peuvent que les concurrents au niveau, de leurs produits que dans le domaine de la qualité de leurs produits que dans le domaine de la quantité produite. Autrement dit, les concurrents ne sont pas professionnels en matière de la riziculture. Ils pratiquent ces activités à l'échelle individuelle, familiale sans aucun but bien défini et une structure bien placée. Le style de point à temps constitue le mode de leurs services.

A plus forte raison, le marché n'est pas du tout loin : marché local et marché zonal. Ces marchés de proximité donnent des avantages au niveau du raccourcis des trajets : temps pour les déplacements et d'autres.

Dans la plupart des cas, ce seront les clients qui seront attirés à se déplacer vers le centre de production. Cette situation sera bénéfique pour le développement, la pérennisation du présent projet.

4.2. Saturation

Le phénomène de saturation forme une situation qui est la plus pire en terme commercial. Dans un contexte de saturation, la mérens des produits est inévitable. Eventuellement, pour des produits plus fragiles, la situation de débat entre producteur et acheteurs au niveau des prix entraîne à un manque de rentabilité voire à la faillite.

La prévision sur l'apparition de la saturation du marché a été déjà étudiée par la multiplication des produits, la primauté de la qualité par rapport à la quantité. De plus, la majorité de nos interlocuteurs se disent être prêts à l'achat de ces produits qui constituent une base fondamentale de leur vie quotidienne. Le riz et les poissons sont inséparables au niveau gastronomique et sanitaire. Tout le monde malgache de première nécessité. On peut même confirmer sans ambages que : "si le riz et les produits haut antiques vont, tout va". Cet attachement des malgaches aux ressources alimentaires locales peut être traduit par un courage aux producteurs dans le cadre de leur travail. Il n'y a pas de méfiance, ni mésentente entre le producteur et les consommateurs.

4.3. Non saturation

En plus de ce que nous avons décrit précédemment il y aura sûrement une situation de non saturation due à la synergie entre technique de production et système de vente. Ce style qui est à la base inamovible de la réussite de l'organisation d'un système de production donné, tel que celui qui fait l'objet du présent projet a été le produit de la conjugaison des cours théoriques dispensés en classe et les pratiques rencontrées sur terrain. Notre essence familiale qui est issue d'une famille agriculteur, éleveur renforce cette fierté.

Grâce à la faiblesse du phénomène de concurrence, la tendance à la monopolisation progressive du marché donne un plein courage au lancement de ce projet unique dans cette zone. Les clients sont présents, le système de production et de commercialisation n'est plus à rechercher ici et là. Nos expériences théoriques et pratiques nous aideront d'aller plus loin dans le cadre de l'organisation de ce travail. Comme tout ne se fait pas à l'échelle individuelle, l'esprit d'équipe que nous incarnons constitue également un fer de lance pour la réussite de ce projet qui a besoin de la maîtrise de l'outil de gestion et le critère d'évaluation du projet qui va être développée dans le chapitre qui va suivre.

En un mot, le non saturation au niveau de l'échange des produits peut être affirmé par la nécessité de ces produits, leur facilité à mettre sur le marché. Il ne reste que la volonté d'aboutir, la patience et la haute technicité de la part de l'initiateur du projet.

Les indices pour la réussite de ce projet du point de vue environnement organisationnel ne sont plus à chercher. IL suffit d'appliquer le savoir –faire et le sens de l'organisation qui suit tel et bien la philosophie cartésienne qui stipule que “ il ne suffit pas d'avoir un se prit bon, l'essentiel c'est de l'appliquer bien ”

Ainsi, portant de la philosophie jusqu'à la pratique en passant aux théories dispensées en chose, le risque de saturation, la possibilité de la non saturation en sont plus à de montrer. Seul, le savoir- faire et l'étude bien détaillée aideront à aller toujours en avant.

Conclusion du chapitre 2

L'étude de marché nous a permis d'avoir une vue globale de la place des produits riziocoles sur le marché national et international. Cette étude nous a permis aussi de nous situer par rapport à la concurrence.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Cette partie nous permet de présenter globalement notre projet avec sa brève historique, ses caractéristiques et l'étude de marché.

Dans la deuxième partie, nous allons développer la conduite du projet.02

DEUXIEME PARTIE : **CONDUITE DU PROJET**

Comme on a indiqué plus haut, la présente constitue une des bases d'étude pour conduire ce projet. Une base, car faire un montage de projet équivaut à haut ouvrage de tout les environnement relatif à la mise en place d'une unité de production. Les éléments de base admettant de poursuivre les études de faisabilité sont des avantages considérables. Les résultats reconnus nous ont présenté le non satiété de la transaction. Cela nous permet d'exprimer, en partie que le projet peut être réalisable. Malgré cela, la réussite du projet est conditionnée par la meilleure maîtrise du cadre technique et organisationnel. Cette partie comprend trois chapitres, à savoir; la technique de production, la capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle.

Cette partie nous permet de présenter globalement notre projet avec sa brève historique, ses caractéristiques et l'étude de marché.

Dans la deuxième partie nous allons développer la conduite du projet.

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Pour assurer la qualité de production et pour réaliser toutes les activités de l'entreprise, on doit avoir des techniques et des méthodes de réalisation bien déterminées.

Ce premier chapitre se subdivise en trois sections, nous allons voir la situation agricole et l'exploitation agricole, et enfin en ce qui concerne la gestion et l'entretien des infrastructures.

Section 1 : Situation agricole et Les exploitations agricoles

Cette section sera consacrée à l'identification agricole c'est à dire la situation agricole ainsi que les raisons de ce choix pour l'exploitation.

1.1. Principe

Sans notre conception, la société va acquérir les semences auprès des services des agricultures de l'Etat.

1.2. La situation agricole

La plaine est inondable et dans la plupart des cas une seule culture est possible dans l'année avec trois types de riziculture suivant la situation de la parcelle par rapport aux inondations. On distingue :

- Le cycle " asara " compris entre décembre et mai - juin ; la culture bénéficie de la saison pluvieuse ;
- Le cycle " ariatra " compris entre mi-février et disponibles, la culture doit souvent être mise en place en utilisant la décrue du fleuve pour effectuer le repiquage, l'irrigation n'intervenant ensuite que pour assurer le débit d'entretien.
- Le cycle " jeby " compris entre mi-avril et octobre ; la mise en culture se fait toujours en utilisant la décrue du fleuve, qui n'a lieu qu'en avril ou mai pour la zone les plus basses. La superficie en " jeby " est largement la plus importante.

C'est pour cela que l'unité choisit pour cette dernière à améliorer et développer pendant ces activités.

Nous faisons l'enquête de la rizicole de BETSIBOKA qui apparaît que 13% des parcelles et la préparation améliorées du sol 38%, utilisation des semences améliorées 50% mais

elles sont fréquemment utilisées 4 à 5 ans au lieu d'être renouvelées tous les 3 ans et enfin 30% ont été repiquées en plantes jeunes. Le rendement va nous donner à l'annexe.

L'objectif "raisonnable" de rendement de notre projet est de 10 tonnes par hectare, en tenant compte de la diversité des pratiques.

Les objectifs d'intensification seront à moduler en fonction de la qualité de la maîtrise de l'eau espérée sur le 36 000 ha à cultiver.

1.3. Les exploitations agricoles

La plaine rizicole de la District de Marovoay est peuplée en majorité de paysans Merina et Betsileo tandis que les Sakalava très nombreux mènent sur les savanes une vie pastorale.

Notre enquête montre que 86% des individus sont des migrants dont plus de la moitié est arrivée avant 1950.

L'histoire de la mise en valeur concède aux plaines de Marovoay en caractère de melting pot ; les ménages originaires d'une même région ont tendance à se regrouper dans un même village ou en hameau.

1.3.1. Ouvrages

L'unité constitue de barrage hydraulique ou bien canal d'irrigation indépendante. Il est alimenté par les deux barrages déjà effectués par l'Etat.

1.3.2. Maîtrise de l'eau

Les besoins en eau du riz sont estimés à 13 000m³/ha/an. Pour la superficie dominée 1600ha par cette unité, et sont estimés à 22,8 millions de m³en eau annuel

Les ressources en eau sont suffisantes et les événements manqués d'eau en extrémité ne surviennent qu'en cas d'entretien insuffisant des canaux.

Il est assuré par la rivière de Bestiboka. On peut estimer que cette unité hydraulique bénéficie d'une bonne maîtrise de l'eau.

1.3.3. Semences

L'approvisionnement en intrants agricoles se fait au près du service officiel de contrôle du laboratoire National Semainier (Etat)

Section 2 : Gestion et entretien des infrastructures

La nécessité d'utiliser les eaux est une contrainte forte l'exploitation de ce périmètre, en effet les parcelles doivent être mise en culture dès la décrue, alors que souvent les canaux qui ont également été submergés nécessitent des réparations des comblements de brèches.

L'autre caractéristique des aménagements de cette plaine est la grande parcellisation des réseaux : il ne s'agit pas d'une de 20 à 30 sources différentes, desservant de multiples réseaux parfois maillés. Il y a quatre sources d'ancien barrages peut retenir, parfois réalimentés par un canal issu d'une rivière proche, des barrages de dérivation, le captage d'une source qui donne plus de 2,2m³/saison.

Ainsi la majorité des rizières est cultivée une fois par an. Les saisons de culture sont multiples, depuis le " Vary asa " en saisons de pluies, le " vary " ariatry " en saison intermédiaire, enfin, le " vary jebby " qui intéresse notre unité, dont le repiquage s'étale d'avril à juillet.

D'une façon générale, les ressources en eau sont rares et les débits souvent limités : ce sont les ressources en eaux qui constituent la contrainte essentielle pour dimensionnement de notre projet.

La gestion de ces multiples cas particuliers demande une connaissance fine des diverses situations et une maîtrise des différents facteurs qui ne semblent pas encore tout à fait assurés. L'entreprise assure la gestion et leur entretien de ces infrastructures.

Pour atteindre les objectifs, les activités se répartissent en trois grandes parties.

Concernant la pépinière, nous avons une suite logique de connaître les différentes activités ci-dessous :

- semence paddy sélectionnés matière première pour faire la germination.
 - compostage
 - séchage
 - pré-germination
 - planage
 - semis
 - maîtrise de l'eau.
- Ensuite, les activités au niveau de la rizière
- hersage
 - aménagement

- maîtrise de l'eau
- repiquage
- ficelle
- nettoyage de bordure

Enfin, la période de la récolte

- moisson
- vannage
- séchage
- décorticage
- mise en sac.

Conclusion du chapitre 1

Ce chapitre nous a montré généralement de la technique de la production en riziculture une vue d'ensemble de la vie. Elle nécessite très bonne connaissance et elle demande aussi à respecter quelques règles pour avoir une bonne production.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION

ENVISAGEE

D'après l'étude de marche et pour déterminer la capacité de production, on doit étudier les différents facteurs de production, et évolution du chiffre d'affaire en volume est utilisée pour apprécier la croissance de la société.

Section 1 : Différents facteurs de productions

Dans cette section nous allons voir le facteur de production de ressource humaine et de ressource financière.

1.1. Facteur de production, Ressources humaines

L'homme est par excellence l'un des facteurs principaux de la production quelle que soit la nature de l'entreprise. Pour cette raison embaucherons des employés ; des administrateurs financiers commerciaux, spécialiste en organisation de l'entreprise qui nous seront également indispensables.

1.2. Facteur de production : ressources financières

On a besoin tout un ensemble d'équipement qui demande de fonds d'investissements.

On a bien marqué dans l'étude des ressources financières que le problème majeur de la société malgache se trouve au niveau des financements des investissements.

Section 2 : Evolution des chiffres d'affaires et production

Envisagée.

2.1. Production envisagée

Nous disposons des données estimatives obtenues discrètement par l'association FIFABE de MAROVOAY (à partir d'une enquête sur terrain). La production sur la zone FIFABE est actuellement et en moyenne de 35 000 à 36 000 tonnes de paddy, environ 31 500 à 32 400 tonnes de riz blancs.

A partir de ces données nous avons estimé la base minimale de notre produit.

Comme nous avons dit auparavant, l'entreprise prévoit de produire de 10 tonnes par

hectare pendant la saison de récolte.

L'entreprise travaille dans la superficie de 1 600 hectares. Elle produit de 10 tonnes par hectare maximum.

Le tableau ci-dessous montre la production semestrielle.

Tableau n°4 : Production sanitaire

Type de Produits	Quantité en tonnes
Riz blancs	193,86
Déchet	148,0875

Tableau n°5 : Production annuelle

Type de Produits	Quantité en tonnes
Riz blancs	387,72
Déchet	296,175

2.2. Chiffres d'affaires (au millier d'Ariary)

2.2.1. Chiffre d'affaires prévisionnelles de l'année 1

Le chiffre d'affaires c'est l'ensemble de vente à effectuer pendant une période déterminée et celui-ci dépend des quantités produites à chaque période de la production ou fabrication.

Donc avant de calculer les chiffres d'affaires prévisionnelles annuelles d'un produit, il faut connaître le prix Unitaire de ces produits existants au sein de l'établissement.

Actuellement le prix de riz blancs au près des paysans est de 400 Ar à 700 Ar (prix de gros). Pour cela donc l'entreprise prend de prix moyen de 550 Ariary pour le riz blancs et 80 Ariary pour le déchet.

Tableau n°6 : Chiffre d'affaires prévisionnelles de l'année 1 en millier d'Ariary.

Produits	Quantité kg	Prix Unitaire Ariary	Montant
Riz blancs	387720	550	213246000
Déchets	296175	80	23694000
TOTAL :			236940000

2.2.2. Chiffres d'affaires prévisionnelles des quartes dernières années

Nous allons présenter dans le tableau ci-après les chiffres d'affaires prévisionnels des quartes dernières années.

Tableau n°7 : Chiffre d'affaires des quatre années

	1	2	4	5
Riz blancs	237045420	262595461	290071112	319664863
déchets	26338380	29177273	32230124	35518318
TOTAL	263383800	291772734	322301236	355183181

Remarque :

Nous prévoyons d'augmenter chaque année les quantités produites par cette entreprise. C'est pour cela qu'on voit pour chaque année, il y a toujours une augmentation.

Conclusion du chapitre 2

En effet, ce chapitre nous a permis de déterminer la production et les prix prévisionnels avec leur mode de vie.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Ce tableau montre les différentes formes juridiques existant dans le droit commercial malgache. Par conséquent notre entreprise choisit la forme juridique de la société à responsabilité limitée (SARL) au début de la constitution.

Section 1 : Structure d'organisation à adopter

1.1. Choix juridique de ce projet

A Madagascar, les formes juridiques les plus courantes sont :

- L'entreprise individuelle ;
- La société Anonyme (S.A) ;
- La société a Responsable Limitée (SARL).

Voyons maintenant le tableau comparatif de ces trois formes suivi de tableau montrant les avantages et les inconvénients de chacune d'eux.

Tableau n°09 : Tableau comparatif des formes juridiques

FORME	Entreprise individuelle	SARL	SA
Objet social	Quelque soit l'objet sauf activité d'assurance et de capitalisation	Quelque soit l'objet sauf activité d'assurance et de capitalisation	Activité d'assurance et de capitalisation
Capital minimum		Ar 10 000.000	Ar 20 000.000
Part sociale		Part sociale Valeur minimum : Ar 20 000	Action Valeur minimum : Ar 20 000
Responsabilité de dirigeant	Totale et identification sur les biens personnels	Limitées aux apports	Limitées aux apports
Associés	Entrepreneur individuel seul	Entre 2 à 50	Au moins 7
Organe de contrôle	Entrepreneur individuel seul	Gérant (gestionnaire statutaire ou salarié) Si associées 20 ; conseils de surveillance	Conseil d'administration Direction générale Commissionnaires aux comptes
Cession du part		- librement cessible entre associés. - accord de majorité des associés pour la cession aux tiers.	- Librement cessible
Souscription et versement		En totalité au moment de la constitution	-1/4 du capital au moment de la souscription -3/4 avant 5 ans

Source : Cours CDS, 3^e Année en Gestion à l'Université d'Antananarivo

Ce tableau montre les différentes formes juridiques existant dans le droit commercial malgache. Par conséquent, notre entreprise choisit la forme juridique de la société à responsabilité limitée (SARL) au début de la constitution.

1.1.1. Avantages et inconvénients

Pour bien déterminer la forme, il faut tenir compte des avantages et inconvénients de chaque forme, que le tableau suivant les montres.

Tableau n°10 : Avantages et inconvénients

	E.I	SARL	SA
Avantages	- pas de capital minimum - Simple à créer - Liberté de gestion et de décision - Participation seule au bénéfice de l'entreprise	- responsabilité limitée aux apports	- responsabilité limitée aux apports - parts sociales librement cessibles - perspectives de développement élevé
Inconvénients	- responsabilités totales et indéfinies sur le bien personnel - existence de facteurs d'instabilité pour l'entreprise - perspectives de développement limitées	- restriction aux cessions des parts sociales - perspectives de développements limités - formalité constitutive contraignante	- formalité constitutive longue et difficile - fonctionnement très lourd : décision à soumettre au conseil d'administration

Après l'analyse de ce tableau comparatif, les avantages et les inconvénients de chacune des formes juridiques, ce présent projet prendra la forme d'une SaRL. Voyons maintenant l'organigramme à mettre en place.

1.2. Organigramme envisagé

Précision que c'est la qualité du personnel ainsi que la mise en place d'une organisation adaptée à la base qui conditionne la réussite du projet. L'organigramme proposé vise à répondre à ce souci tout en réduisant au strict nécessaire les besoins d'encadrement.

1.2.1. Gérant

Le gérant assure les missions suivantes :

- La définition de la politique générale de l'entreprise : adopter une stratégie pour de l'entreprise ;

- la relation avec les autorités et le public ;

- Il s'agit d'analyser la relation avec les bailleurs des fonds ;- analyser, dynamiser et assurer la relation avec les subordonnées et toutes les missions qui sont nécessaires au bon fonctionnement de la société.

Il sera assisté par une secrétaire, un responsable administratif et financier et un responsable exploitations.

1.2.2. Responsable Administratif et Financier

Ce responsable prendra en charges

- l'embauche ;

- la gestion du personnel ;

- les comptabilités ;

- les finances ;

- la relation avec le personnel et toutes autres taches qui sont nécessaires au bon fonctionnement de la société.

1.2.3. Responsable exploitation

Le responsable exploitation assurera :

- la gestion de patrimoine ;

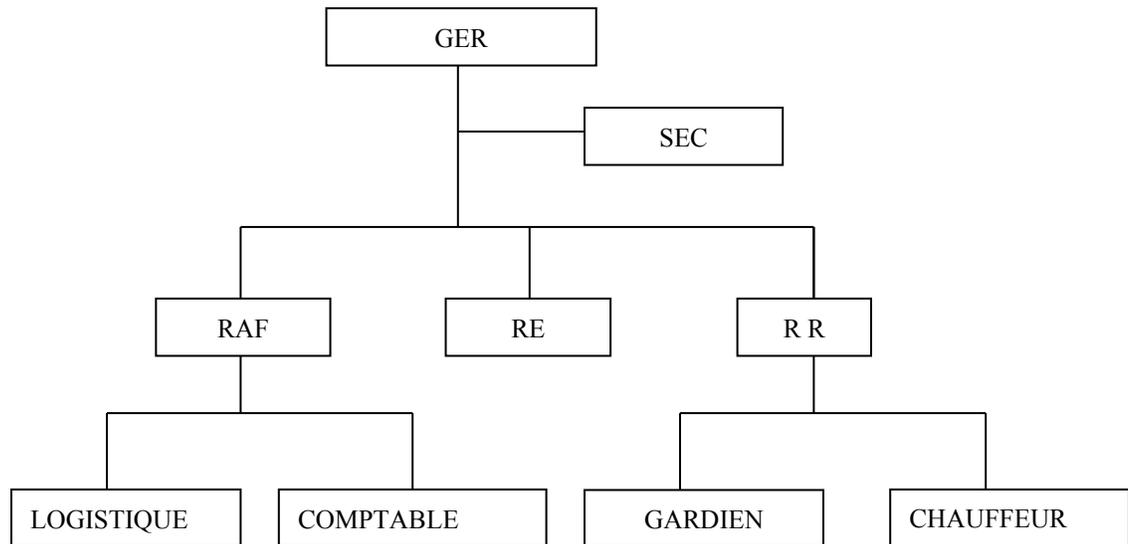
- l'étude de patrimoine ;

- la relation avec le consommateur ;

- les analyses des besoins des clients ;

- les autres taches favorables à l'exploitation de la société.

Graphique n°1 : Organigramme envisagé



Section 2 : Organisation des ressources humaines

Cette section a pour objectif de nous informer des missions et des charges correspondantes à chaque personnel. On va parler tout d'abord des missions de personnel.

2.1. Attribution des personnels

Le tableau suivant nous montre la description de chaque poste, la qualité du titulaire de ce poste et leurs fonctions respectives.

Tableau n°11 : Missions et qualifications du personnel_

POSTES	QUALITES	FONCTION
Gérant	Manager	Politiques générales Analyse, planification Organisation, direction, contrôles, et suivies.
Responsable Administratif et Financier.	Gestionnaire Etude supérieure, en finance comptable et Administration des entreprises	- Responsable financier - Responsables de comptabilité Responsable Administratif
Responsable exploitation	Gestionnaire Etude supérieure en marketing et en Management	Analyse du marché Analyse de 4P Politique d'accueil
Secrétaire	Etudes supérieure en communication (Bon niveau Français, Anglais, Malagasy) Capacité d'écoute Connaissance de style politique lors de communication	Réception des appels Filtration des appels Contrôles des visiteurs
Comptable	Comptable qualifiée	Enregistrer des opérations et facturation. Transmission des documents. Paiement des impôts et taxes Versement à la banque Tenir des caisses
Agents des sécurités	Sociable Souplesse Pratique des arts martiaux	- Assurer la sécurité de la société 24h/24h, par tours

Notons que le gérant, en plus une grande partie de la gestion de l'entreprise. Il devra néanmoins avoir des solides connaissances en management d'entreprise. Il peut déléguer certaine fonction par exemple l'élaboration de la politique générale de l'entreprise.

Toutes les fonctions inscrites dans le tableau ci-dessus sont des fonctions principales car tout le personnel doit faire exécuter à temps leur tache pendant l'exécution de l'exercice comptable de l'entreprise.

Les moyens humains sont très importants et obligatoire de la société de chaque personnel, c'est pour cette raison nous avons essayé de construire le tableau ci-dessus. C'est la raison d'être de la partie ci-après qui nous résume les charges correspondant à chaque poste.

2.2. Charge du personnel

Les ressources humaines c'est le personnel qui doit avoir des qualifications pour assurer les services de qualité et pour pouvoir participer au bon fonctionnement de la société. Les stratégies que nous avons toujours adoptées sont de respecter au le principe de cinq zéro à savoir :

- zéro panne : notre machine administrative est toujours en bonne marche ;
- zéro délai : bonne décision prise à courte durée ;
- zéro défaut : service de qualité et respectant les normes ;
- zéro papier : réduction au maximum de toutes les paperasseries.

2.2.1. Besoins et répartitions du personnel

Une fois la construction est achevée, le recrutement va être commencé. Ci-après le tableau montrant l'effectif du personnel durant les cinq années d'exploitations.

Tableau n°12 : Effectifs du personnel

POSTE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
- GERANT	1	1	1	1	1
- Resp. Admis Fin	1	1	1	1	1
- Resp. Exploit	1	1	1	1	1
- Resp. de Relat	1	1	1	1	1
- Secrétaire	1	1	1	1	1
- Comptable	3	3	3	3	3
- Logistique	3	3	3	3	3
- Agent de sécurité	2	2	2	2	2
- Chauffeur	3	3	3	3	3
TOTAL	16	16	16	16	16

2.2.2. Programme de réalisation sociale

Le personnel recruté doit suivre une formation d'une durée semaine. C'est une formation technique destinée à élever les connaissances des employés. Cette formation sera assurée par un cabinet de ressources. Le coût de cette formation est évalué à Ar 400.000 et qui est à imputer dans les frais d'établissements. Ci-après les salaires mensuels du personnel.

Section 3 : Gestion du personnel

La gestion est fondamentalement la coordination dans l'utilisation des ressources humaines rares et si les ressources humaines (ou services humains) sont définies comme une ressource rare, alors une forme de comptabilité des ressources humaines ou une évaluation systématique de cette-ci, mises au point à des fins de gestion interne, ont des avantages pratique importants.

3.1. Politique salariale

Cette rubrique détaille la rémunération du personnel de l'unité. La rémunération des ouvriers n'est pas incluse sous cette rubrique car ils sont déjà rémunérés dans le coût de production. Ils sont des saisonniers compte tenu des calendriers de production et sont recrutés au fur et à mesure des besoins de l'unité.

Tableau n°13 : Salaire mensuel du personnel (en ARIARY)

Postes	Effectif	Salaire mensuel	Total
Gérant	1	250 000	250 000
Resp. Admin. Finan	1	180 000	180 000
Resp Exploitation	1	180 000	180 000
Resp Relation	1	180 000	180 000
Comptable	3	150 000	450 000
Logistique	3	150 000	450 000
Secrétaire	1	150 000	450 000
Chauffeur	3	100 000	300 000
Gardien	2	80 000	160 000
TOTAL	16	1 420 000	2 300 000

Source : Calcul propre du promoteur.

Nous allons constater que l'effectif nécessaire pour réaliser cette activité est 16 personnes.

3.2. Politique de formation du personnel

Les ressources humaines de l'entreprise constituent ses vraies valeurs. Il faut donc les former, les perfectionner et les épanouir.

Le programme de formation cible l'ensemble du personnel de l'unité.

Il a pour but d'accroître la performance du personnel et faciliter son insertion au milieu professionnel.

La formation concerne la technique d'exploitation. Tout le personnel doit avoir une connaissance de base à partir de cette formation.

3.2.1. Coût de formation

L'unité prévoit une formation une fois tous les deux ans c'est-à-dire que la première année et troisième année d'exploitation. La durée de l'encadrement se fait pendant cinq jours d'un montant de 30.000 Ariary/jour soit 150.000 Ariary.

3.3. Politique de motivation

Les personnels touchent une augmentation de salaire de l'ordre de 20% à partir de la troisième année. A chaque fin d'année, afin d'encourager le personnel, une prime sera instituée. Nous n'avons de prime pour le gérant, il bénéficiera du résultat positif de la société.

Cette prime se répartit dans le principe suivant :

- (Salaire mensuel x 12) + Prime ;
- la valeur totale de cette prime est de 170.000 Ariary.

3.4. Charges annuelles du personnel

Cette rubrique détaille les charges du personnel de l'unité durant l'année d'exploitation sur le tableau ci-après (Unité monétaire Ariary).

Tableau n°14 : Charges annuelles du personnel (en ARIARY)

Postes	Effectif	Salaire mensuel	Total	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Gérant	1	250 000	250 000	3 000 000	3 000 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Resp Admin. Finan	1	180 000	180 000	2 160 000	2 160 000	2 592 000	2 592 000	2 592 000
Resp Exploitation	1	180 000	180 000	2 160 000	2 160 000	2 592 000	2 592 000	2 592 000
Resp Relation	1	180 000	180 000	2 160 000	2 160 000	2 592 000	2 592 000	2 592 000
Comptable	3	150 000	450 000	5 400 000	5 400 000	6 480 000	6 480 000	6 480 000
Logistique	3	150 000	450 000	5 400 000	5 400 000	6 480 000	6 480 000	6 480 000
Secrétaire	1	150 000	450 000	1 800 000	1 800 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000
Chauffeur	3	100 000	300 000	3 600 000	3 600 000	4 320 000	4 320 000	4 320 000
Gardien	2	80 000	160 000	1 920 000	1 920 000	2 304 000	2 304 000	2 304 000
TOTAL	16	1 420 000	2 300 000	27 600 000	27 600 000	33 120 000	33 120 000	33 120 000
CNaPS 13%				3 588 000	3 588 000	4 305 600	4 305 600	4 305 600
OSIE 5%				1 380 000	1 380 000	1 656 000	1 656 000	1 656 000
Coût de formation				150 000		150 000		150 000
TOTAL GENERAL				32 718 000	32 568 000	39 231 600	39 081 600	39 231 600

Ce tableau montre la variation des charges pendant 5 ans.

Maintenant, notre projet est doté tout d'abord des moyens (humains, matériels) qui permettent de produire de façon optimale les produits qu'il envisage de fournir à ses clients ; à savoir la prestation de service. Cette production s'effectue dans une organisation bien établie et bien définie des tâches à accomplir et des fonctions à remplir.

Mais ce projet est aussi doté d'une politique et d'une stratégie spécifique à lui.

Lui permettant de réussir dans son acte d'achat et d'approvisionnement ; aussi bien dans son acte de vente des productions au sein de marché.

Néanmoins, il ne peut pas encore fonctionner faute des fonds financiers qui sont à l'origine de toute activité d'achat, de production et vente.

L'idée d'une Entreprise implique obligatoirement celle les fonds à réunis.

Mais il ne s'agit pas seulement de l'acquisition de fonds ; encore faut-il se soucier de l'utilisation de ces fonds ? Aussi faut-il se demander :

Quelle est la masse totale de fonds qui devrait être investis dans ce projet et à quel rendement doit-on s'attendre ?

Quelle structure devrait avoir l'actif de son bilan ?

Comment les fonds nécessaires devraient-ils être financés ?

La troisième partie consiste alors à apporter les éléments de réponse aux différentes questions et permet en outre de déterminer le niveau du risque associé à la décision d'investir dans ce projet.

Donc l'étude financière de ce projet est la base indispensable à toute négociation auprès des bailleurs de fonds et doit avoir une évaluation convaincante pour arriver à cette fin.

Une évaluation selon les critères et outils énumère dans la première partie.

Conclusion du chapitre 3

Dans ce chapitre, nous avons vu le système de l'organisation qui va nous aider à l'harmonisation de notre équipe pour un rendement optimum, notre système de motivation et notre façon de gérer les conflits de tâche pouvant exister

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

La deuxième partie de ce présent mémoire nous donne la conduite du projet. Elle met en

exergue la technique de production qui concerne la situation agricole et les exploitations agricoles.

La capacité de production a été aussi développée dans cette partie où a été mise en relief l'évaluation du chiffre d'affaires ainsi que les infrastructures et les moyens matériels nécessaires pour implantations agricoles.

On a parlé aussi dans cette partie de l'étude organisationnelle du projet durant les cinq années considérées. Le projet emploie six personnes au début de l'exploitation et on décrit les profils et les tâches de chaque employé.

Maintenant, nous allons passer à la troisième partie concernant l'étude financière du projet. L'étude financière tient une grande place dans la vie d'une ferme tant au niveau de l'investissement qu'au niveau du fonctionnement.

TROISIEME PARTIE :
ETUDE FINANCIERE DU PROJET
SELON LE P.C.G. 2005

Le but de cette partie, c'est de faire une étude financière et les besoins du projet en fonction des données issues de recherche préalables de l'étude du marché et il requiert ainsi une démarche prévisionnelle. Parler les études financières d'un projet guide, d'une manière ou d'une autre a parlé de sa rentabilité et sa faisabilité. Cela signifie que, les analyses de l'investissement, l'établissement de tous les états financiers sont d'importances capitales et requiert une étude des plus étendues.

Cette partie est également déterminante car elle constitue un des éléments nécessaire à l'évaluation du projet par les bailleurs.

Cette partie comprend trois chapitres :

- les investissements nécessaires et les comptes de gestion
- étude de faisabilité et l'analyse de rentabilité
- l'évaluation du projet et son impact

CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET

LES COMPTES DE GESTION

Ce chapitre va présenter consacrer d'une part, sur l'affectation des ressources nécessaires et l'acquisition des équipements d'exploitation de la centrale et d'autre part, sur la prévision des charges et produits générés par l'exploitation.

Pour ce faire, il nous faut voir successivement :

- les investissements nécessaires (coût d'investissement) ;
- les amortissements des immobilisations ;
- le plan de financement ;
- le tableau de remboursement des dettes ;
- et enfin les comptes de gestion.

Section 1 : Les investissements nécessaires

L'investissement est représenté par des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles (éléments de dépenses dont la durée de vie est supérieure à un an). Dans son aspect commun, il correspond à une dépense immédiate dont on attend des avantages futurs.

1.1. Les immobilisations incorporelles

En particulier, ils sont désignés par le frais de développement immobilisés qui fait partie des emplois à long terme de l'entreprise. Ils représentent la somme d'argent engagée par le promoteur à l'occasion de la création de cette unité d'exploitation. En effet, ces frais s'élèvent à 800 000 Ariary.

1.2. Les immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles se caractérisent par des différents matériaux utilisés dans le cadre de ce projet. Ces immobilisations sont composées des engins de manutention, des infrastructures, des matériels et outillages matériels de transport, etc.....

1.2.1. Le terrain

L'acquisition du terrain d'une surface à 20 ha s'avère nécessaire avant d'entamer l'activité. En effet, le montant de l'acquisition de ce terrain est fixé à 25 000 000 Ariary.

1.2.2. Les constructions

Le projet doit fabriquer un bâtiment dont le montant total de cette construction s'élève à 100 millions d'Ariary. Il s'agit du coût de construction pour l'unité de production. Un bâtiment est composé de deux entrepôts, trois hangars et un atelier de maintenance, et d'une station de pesage. Ils sont évalués à 100.000.000 Ariary.

1.2.3. Le matériel et outillage (équipement d'exploitation)

Ce sont des machines intervenant dans le cycle du processus de production comme nous avons déjà vu auparavant dans la deuxième partie.

Ils comprennent les matériels nécessaires à la production comme les tarares, caisson d'attente paddy, bascule automatique, décortiqueuse à meule, planchiste, paddy, cône à blanchir, crible-plan, balance automatique, chaudière à vapeur, machine à vapeur, groupe électrogène etc....

Le montant de ces matériels est estimé à 208.800.000 Ariary.

1.2.4. Les matériels de transport

Selon leurs besoins, le promoteur de ce projet doit approvisionner (en matière première et consommable). C'est pour cela que le projet prévoit d'acquérir une voiture camion d'occasion. Ce dernier est moins cher mais résistant. Et une autre voiture légère à la disposition du directeur et un car pour le transport scolaire dont les sommes sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau n°15 : Matériel de transport (en ARIARY)

Eléments	Quantité	Prix unitaire	Montant (Ar)
- Camion	1	45 000 000	45 000 000
- Légère	2	25 500 000	51 000 000
Total	3	65 500 000	96 000 000

Source : Prix au marché (prix unitaire)

D'après ce tableau, le coût total de matériel de transport s'élève à 96 000 000 Ariary.

1.2.5. Les agencements, aménagements et installations

Les agencements ce sont des éléments les plus essentiels pour la réalisation de ce projet. Ce sont le frais pour l'installation technique des matériels de production et des aménagements pour l'avancement des travaux. Le total est 1 200 000. Ar

1.2.6. Les matériels et mobiliers de bureau

Le matériel et mobilier de bureau comme : la table, chaise et Armoire (en métallique et en bois). Ces éléments sont très importants pour bien équiper le bureau administratif, la salle de réunion, qui s'élève à 1 520 000. Ar

1.2.7. Le matériel informatique

Selon l'évolution de la technologie actuelle le matériel d'équipement en informatique est biens dotés d'une récente technologie, ce qui facilite et simplifie tous les traitements des données surtout la comptabilisation de flux et la société.

Tableau n°16 : Matériel informatique (en ARIARY)

Eléments	Quantité	Prix unitaire	Montant (Ar)
- Micro-ordinateur avec Onduleur	5	1 160 000	5 800 000
- Imprimante	2	150 000	300 000
- Photocopieuse	2	2 000 000	4 000 000
- Scanner	3	100 000	300 000
Total			10 400 000

Source : Prix au marché (prix unitaire)

Ce tableau nous montre le prix unitaire de matériel informatique nécessaire pour l'unité. Et le coût total de ces matériels s'élève à 10 400 000 Ariary.

Tableau n°17 : Tableau récapitulatif des immobilisations (en ARIARY)

Désignations	Montant	Durée en année
Immobilisations incorporelles		
- Frais de développement immobilisable	800 000	5
Immobilisations corporelles		
- Terrain (Ha)	25 000 000	
- Construction	100 000 000	20
- Matériel et outillage	208 800 000	10
- Matériels de transport	96 000 000	10
- AAI	1 200 000	5
- MMB	1 520 000	10
- Matériel informatique	10 400 000	5
TOTAL	443 720 000	

Ce tableau nous présente le total des immobilisations du projet qui s'élève à 443 720 000 Ariary. Ce montant sera réalisé par des apports personnels et des crédits au sien d'une banque nationale pour mener à bien la réalisation de ce projet.

Section 2 : Les amortissements des immobilisations

L'amortissement est la constatation comptable d'une dépréciation réalisée (ou prévue) périodiquement sur la durée de vie d'un équipement (ou toute autre immobilisation).

Le principe de la constitution des amortissements est la récupération des fonds investis lors de l'acquisition des immobilisations. Il est un moyen permettant d'acquérir un nouveau matériel en remplacement au bout de certain moment.

Donc, la politique d'amortissement constitue un instrument privilégié de la défense du capital et de sa croissance, et consiste à assurer le renouvellement du capital.

Pour la constitution de ces amortissements, on utilisera la méthode d'amortissement linéaire dans tout type de matériel.

La formule de l'amortissement linéaire est :

$$\text{Annuité d'amortissement} = \text{valeur d'origine} \times \text{taux d'amortissement} \times N/100.$$

Avec : A_n = annuité de l'année n. (les annuités étant constantes)

V.A = valeur de l'investissement ou d'acquisition

t = taux de l'amortissement (Les taux sont simplement calculés par le rapport 1/durée)

V.N.C = V.A - A.C

V.N.C = Valeur net comptable

A C= Amortissement Cumulé

2.1. Amortissement d'immobilisation incorporelle

2.1.1. Amortissement de frais de développement immobilisables

Valeur d'acquisition = 800 000 Ariary ; Durée de vie = 5 ans ; Taux d'amortissement =20%

Tableau n°18 : Amortissement de frais de développement immobilisables (en ARIARY)

Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement Cumulé	V N C
Année 1	800 000	160 000	160 000	640 000
Année 2	800 000	160 000	320 000	480 000
Année 3	800 000	160 000	480 000	320 000
Année 4	800 000	160 000	640 000	160 000
Année 5	800 000	160 000	800 000	0

Source : Calcul personnel du promoteur

Les frais de développements sont à amortir sur 5 ans. D'où l'amortissement annuel s'élève à 160 000 Ariary d'après le tableau ci-dessus.

2.2. Amortissement d'immobilisation corporelle

L'amortissement est une valeur de dépréciation inévitable des éléments actifs ; dont des immobilisations incorporelle et corporelle. Dans ce cas là, on parle l'amortissement des immobilisations corporelles.

2.2.1. Amortissement de construction (bâtiment)

Valeur d'acquisition = 100 000 000 Ariary ; Durée = 20 ans ; Taux d'amortissement =

5%.

Tableau n°19 : Amortissement de construction (en ARIARY)

Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement cumulé	V N C
Année 1	100 000 000	5 000 000	5 000 000	95 000 000
Année 2	100 000 000	5 000 000	10 000 000	90 000 000
Année 3	100 000 000	5 000 000	15 000 000	85 000 000
Année 4	100 000 000	5 000 000	20 000 000	80 000 000
Année 5	100 000 000	5 000 000	25 000 000	75 000 000

Source : Calcul propre du promoteur

Le bâtiment du magasin, de bureau et l'atelier d'exploitation ont une durée de vie moyenne de 20 ans. D'après ce tableau, le montant d'amortissement annuel s'élève à 5 000 000 Ariary.

2.2.2. Amortissement de matériel et outillage

Valeur d'acquisition = 208 800 000 Ariary ; Durée de vie = 10 ans ; Taux = 10%.

**Tableau n°20 : Phase d'Amortissement du matériel et outillage
(en ARIARY)**

Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amort Cumulé	V N C
Année 1	208 800 000	20 880 000	20 880 000	187 920 000
Année 2	208 800 000	20 880 000	41 760 000	167 040 000
Année 3	208 800 000	20 880 000	62 640 000	146 160 000
Année 4	208 800 000	20 880 000	83 520 000	125 280 000
Année 5	208 800 000	20 880 000	104 400 000	104 400 000

Source : Calcul propre du promoteur

D'après ce tableau, la valeur d'origine des équipements d'exploitation est de 208 800 000 Ariary et amortissable pendant 10 Ans. La valeur d'amortissement annuel s'élève à 20 880 000 Ariary.

2.2.3. Amortissement de matériel de transport

Le matériel de transport est une immobilisation amortissable dans 10 ans, le montant de l'amortissement s'élève à 9 6 000 000 Ariary chaque année. Le taux d'amortissement est de 10%.

Tableau n°21 : Phase d'Amortissement du matériel de transport
(en ARIARY)

Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement Cumulé	V N C
Année 1	96 000 000	9 600 000	9 600 000	86 400 000
Année 2	96 000 000	9 600 000	19 200 000	76 800 000
Année 3	96 000 000	9 600 000	28 800 000	67 200 000
Année 4	96 000 000	9 600 000	38 400 000	57 600 000
Année 5	96 000 000	9 600 000	48 000 000	48 000 000

Source : Calcul propre du promoteur

Ce tableau nous montre que le montant d'amortissement annuel s'élève à 9 600 000 Ariary.

2.2.4. Amortissement des ménagements, agencements et Installations

L'AAI, comme les autres immobilisations, ouvre droit à l'amortissement. Il déprécie au cours du temps. Le montant de l'amortissement est donné par le tableau ci-après :

Tableau n°22 : Phase d'Amortissement des aménagements, agencements et installations (Unité de valeur en ARIARY)

Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement Cumulé	V N C
Année 1	1 200 000	240 000	240 000	960 000
Année 2	1 200 000	240 000	480 000	720 000
Année 3	1 200 000	240 000	720 000	480 000
Année 4	1 200 000	240 000	960 000	240 000
Année 5	1 200 000	240 000	1 200 000	0

Source : Calcul propre du promoteur

D'après ce tableau, la valeur d'origine des aménagements, agencements et installations est de 1 200 000 Ariary et amortissable pendant 5 ans avec un taux d'amortissement de 20%. La valeur d'amortissement annuel s'élève à 240 000 Ariary.

2.2.5. Amortissement de matériel et mobilier de bureau

Le matériel et mobilier de bureau est amortissable dans 10 ans. La valeur de ces

immobilisations s'élève à 1 500 000 Ariary.

Tableau n°23 : Amortissement du matériel et mobilier de bureau
en ARIARY

Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement Cumulé	V N C
Année 1	1 500 000	152 000	152 000	1 368 000
Année 2	1 500 000	152 000	304 000	1 216 000
Année 3	1 500 000	152 000	456 000	1 064 000
Année 4	1 500 000	152 000	608 000	912 000
Année 5	1 500 000	152 000	760 000	760 000

Source : Calcul propre du promoteur

D'après ce tableau, la valeur d'amortissement annuel s'élève à 2 080 000 Ariary au taux d'amortissement de 10%.

2.2.6. Amortissement de matériel informatique

Le matériel informatique est à amortir sur 5 ans. D'où l'amortissement annuel s'élève à 10 400 000 Ariary. A partir de l'année 5, le projet doit acquérir à nouveau de matériel informatique. Parce que l'ancien matériel est déjà amorti avant cette période.

**Tableau n°24 : Phase d'Amortissement du matériel informatique
en ARIARY**

Année	Valeur d'acquisition	Annuité	Amortissement cumulé	V N C
Année 1	10 400 000	2 080 000	2 080 000	8 320 000
Année 2	10 400 000	2 080 000	4 160 000	6 240 000
Année 3	10 400 000	2 080 000	6 240 000	4 160 000
Année 4	10 400 000	2 080 000	8 320 000	2 080 000
Année 5	10 400 000	2 080 000	10 400 000	0

Source : Calcul propre du promoteur

D'après ce tableau nous constatons que l'amortissement des matériels informatique s'élève à 2.080.000 Ariary pendant cinq années d'exercice.

**Tableau n°25 : Tableau de récapitulatif des amortissements
(en ARIARY)**

Immobilisations	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais d'établissement	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000
Construction	5 000 000	5 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
Matériel et outillage	20 880 000	20 880 000	20 880 000	20 880 000	20 880 000
Matériel de transport	9 600 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000	9 600 000
A A I	240 000	240 000	240 000	240 000	240 000
MMB	152 000	152 000	152 000	152 000	152 000
Matériel Informatique	2 080 000	2 080 000	2 080 000	2 080 000	2 080 000
TOTAL	38 112 000				

D'après ce tableau, nous avons remarqué que le total de l'amortissement annuel qui est égal à 38 112 000 Ariary reste toujours constant pendant les 5 années d'exercice.

Section 3 : Le plan de financement

Généralement, le plan de financement n'est utile que pour une demande de financement d'investissement à moyen et à long terme. L'orientation de la politique pour la réalisation effective du projet consiste à trouver le fonds nécessaire.

Le plan financement désigne l'ensemble des ressources prévisionnelles et les emplois estimatifs.

En un autre terme, il représente le mode de financement de fond de roulement pour l'exploitation effective du projet.

3.1. Le fonds de roulement initial

Le FRI représente la somme à engager pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise, et pour éviter les déficits de trésorerie liée à l'activité de l'entreprise au début de l'exploitation ou l'entrée effective de recettes n'aura pas eu lieu.

Nous allons voir ci-dessous le tableau mentionnant la constitution du FRI.

Tableau n°26 : Fonds de roulement initial (en Ariary)

Charges	Montant (en Ar)
- Les fournitures consommables	225 000
- les charges externes	1 065 000
- L'impôts et taxes	40 000
- Les charges de personnel	16 359 000
Total	17 689 000

Source : Evaluation propre du promoteur

Le montant total des charges au démarrage est estimé à 17 689 000 Ariary.

3.2. L'imprévu

Au moment de l'établissement des investissements, c'est-à-dire avant la période de démarrage, le montant des charges d'exploitation ou encore le fonds de roulement pourrait augmenter en fonction des événements survenus. Par exemple l'augmentation des prix en fonction du temps ou du lieu d'achat. C'est ainsi que né l'imprévu parce qu'il ne faut pas

perturber le fonctionnement normal du projet. Et au-delà de la première année, le promoteur s'habitue puisque ce premier exercice donne une base des données nécessaires pour l'année suivante et ainsi de suite.

Nous avons fixé l'imprévu à 5% du montant de fonds roulement initial pour cette année d'exercice. Ce montant est incorporé dans le tableau récapitulatif des investissements suivant :

Tableau n°27 : Récapitulation des investissements (en ARIARY)

Désignation	Montant (en Ar)
- Immobilisation	443 720 000
- F R I	17 689 000
- Prévision (5% de FRI)	884 450
Total	462 293 450

Source : Evaluation propre du promoteur

Ce tableau nous montre que les frais nécessaires au démarrage de l'exploitation de l'entreprise seront donc de 462 293 450 Ariary.

3.3. Le tableau de plan de financement

En fait, pour couvrir les besoins financiers du projet, le promoteur n'a que deux modes de financement. D'une part, le financement interne ou par fonds propre et d'autre part, le financement externe ou par emprunts.

3.3.1. Le financement interne

Il constitue les ressources que l'entreprise doit se procurer de façon autonome. Ces ressources ont pour origines des apports effectués par les actionnaires du projet dont au moment de la constitution de l'entreprise le promoteur devrait faire appel. Les apporteurs du projet sont limités par le statut juridique (au plus 10 actionnaires) et doivent constituer les 41,60% des investissements déterminés au début de l'exercice.

3.3.2. Le financement par emprunts

Le fonds propre de l'entreprise n'arrive pas à financer la totalité des investissements que 41,10% mais certains besoins doivent être assurés dans le long terme.

C'est la raison pour laquelle que le promoteur ait bien prévu de recourir auprès des institutions financières pour contracter des emprunts. Ainsi, la collaboration étroite avec une

banque (BNI crédit lyonnais) nous permet d'emprunter les 58,90% des investissements au début de l'exercice

Tableau n°28 : Tableau des emplois et des ressources (en ARIARY)

ACTIFS NON COURANTS	MONTANT	CAPITAUX PROPRES	MONTANT
- Immobilisations	443 720 000	- Capital social	190 000 000
ACTIFS COURANTS		PASSIFS NON COURANTS	
- Trésorerie (banque)	18 573 450	- Emprunts à LMT	272 293 450
TOTAL	462 293 450	TOTAL	462 293 450

Source : Estimation propre du promoteur

En somme, les investissements s'élèvent à 462 293 450 Ariary dont 443 720 000 Ariary seulement d'immobilisations, le solde a constitué le fonds nécessaire au démarrage.

Les capitaux propres s'élèvent au total à 462 293 450 Ariary dont 190 000 000 Ariary versés initialement par les actionnaires. Le solde des capitaux soit 272 293 450 Ariary, a été obtenu auprès d'une banque nationale à un taux d'intérêt inférieur ou égal à 25% par an.

Tableau n°29 : Plan de financement (en ARIARY)

LIBELLES	TOTAL	APPORT PERSONNEL		CREDIT A DEMANDER
		NATURE	NUMERAIRE	
Frais d'établissements	800 000		800 000	
Terrains (m ²)	25 000 000	25 000 000		
Constructions	100 000 000	20 000 000	60 000 000	20 000 000
Matériel et outillage	208 800 000		20 000	188 800 000
Matériels de transport	96 000 000		55 000	41 000
AAI	1 200 000		1 200 000	
MMB	1 520 000		1 520 000	
Matériel informatique	10 400 000		6 480 000	3 920 000
Trésorerie (espèces)	18 573 450			18 573 450
TOTAL	462 293 450	45 000 000	145 000 000	272 293 450
	462 293 450	190 000 000		272 293 450
POURCENTAGE	100	41		59

Source : Calcul propre du promoteur

A partir de ce tableau, nous constatons les apports personnels couvrent le 41%, tandis que 59 % à demander.

Section 4 : Tableau de remboursement des dettes

L'emprunt, c'est la ressource extérieure, qui joue encore un rôle important dans les entreprises, par l'intermédiaire du système bancaire. Nous sommes concernés ici par les emprunts à moyen et à long terme.

Maintenant, on va consacrer sur le mode de remboursement des emprunts contractés. Ce remboursement donne lieu à l'établissement de contrat prévoyant les conditions de remboursement des emprunts et stipulant le paiement des charges financières ou intérêt comme contre partie. En effet, le remboursement des charges financières est compris dans l'annuité.

En outre, le montant de l'intérêt s'obtient par l'application du taux de négoce avec la banque fixé à 25% quelque soit le montant du capital restant dû.

- **Périodicité** = annuelle
- **Durée de remboursement** = 10 ans
- **Amortissement** = $C_i / \text{Durée de remboursement}$
- **Annuité** = **Amortissement** + **intérêt**

Tableau n°30 : Tableau de remboursement des dettes (en ARIARY)

Période	Capital au début du période	Intérêt 25%	Remboursement	Annuités	Capital fin du période
Année 1	272 293 450	68 073 363	27 229 345	95 302 708	245 064 105
Année 2	245 064 105	61 266 026	27 229 345	88 495 371	217 834 760
Année 3	217 834 760	54 458 690	27 229 345	81 688 035	190 605 415
Année 4	190 605 415	47 651 354	27 229 345	74 880 699	163 376 070
Année 5	163 376 070	40 844 018	27 229 345	68 073 363	136 146 725
Année 6	136 146 725	34 036 681	27 229 345	61 266 026	108 917 380
Année 7	108 917 380	27 229 345	27 229 345	54 458 690	81 688 035
Année 8	81 688 035	20 422 009	27 229 345	47 651 354	54 458 690
Année 9	54 458 690	13 614 673	27 229 345	40 844 018	27 229 345
Année 10	27 229 345	6 807 336	27 229 345	34 036 681	0
TOTAL		374 403 494	272 293 450	646 696 944	

Source : Calcul propre du promoteur

D'après ce tableau, l'emprunt à moyen et long terme contracter par le projet d'un montant de 272 293 450 Ariary est remboursable par amortissement constant pendant dix ans au taux d'intérêt de 25%. Le total de la somme de l'intérêt financière pendant les dix années

d'exercice s'élève à 374 403 494 Ariary.

Section 5 : Les comptes de gestion

L'étude de la rentabilité du projet nécessite l'établissement des états financiers prévisionnels. Les déterminations des compte de gestion, qui ne sont autres que les charges dans la classe 6 conformément au PCG 2005, et la totalité des produits dans la classe 7 relative au dit PCG 2005, forment les éléments de cet état financier.

5.1. Compte de charges (charges des activités ordinaires en Ariary)

5.1.1. Les fournitures consommables

Les achats des fournitures consommables augmentent d'une année à l'autre due à l'accroissement de la demande en matériels d'entretien. Parce que la meilleure production et le bon fonctionnement des machines dépendent de la bonne entretient périodique des matériels et des installations.

Tableau n°31 : Fournitures consommables (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Produits d'entretien	80 000	88 000	96 800	106 480	117 128
Fournit de Logement	120 000	132 000	145 200	159 720	175 692
Autre Fourniture	100 000	110 000	121 000	133 100	146 410
Fournitures de bureau	150 000	165 000	181 500	199 650	219 615
Total	450 000	495 000	544 500	598 950	658 845

Source : Estimation propre du promoteur

Les approvisionnements en fournitures consommables sont estimés à 450 000 Ariary et à 658 845 Ariary de la première à la cinquième année d'exploitation. Chaque année, le montant de l'approvisionnement augmente de 10% en moyenne.

5.1.2. Les charges externes

Elles comprennent l'entretien réparations et maintenance, l'assurance, la publicité, les frais postaux et de télécommunication et les divers charges extérieures.

Tableau n°32 : Charges externes (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
E R M	500 000	550 000	605 000	665 500	732 050
Assurances	400 000	440 000	484 000	532 400	585 640
Publicité	200 000	220 000	242 000	266 200	292 820
R D T	250 000	275 000	302 500	332 750	366 025
D C E	780 000	858 000	943 800	1 038 180	1 141 998
Total	2 130 000	2 343 000	2 577 300	2 835 030	3 118 533

Source : Estimation propre du promoteur

Les charges externes sont estimées à 2 130 000 Ariary et à 3 118 533 Ariary de la première à la cinquième année d'exploitation. En général, elles augmentent de l'ordre de 10% par an.

5.1.3. Impôts et taxes

Ils sont constitués par l'impôt Foncier sur les Propriétés Bâties, la taxe professionnelle et la vignette automobile.

Tableau n°33 : Impôts et taxes (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
I F P B	40 000	44 000	48 400	53 240	58 564
Taxe professionnelle	30 000	33 000	36 300	39 930	43 923
Vignette automobile	10 000	11 000	12 100	13 310	14 641
Total	80 000	88 000	96 800	106 480	117 128

Source : Estimation propre du promoteur

L'IFPB couvre le bâtiment occupé par le personnel et est estimé à 40 000 Ariary à l'année 1 et une augmentation de 10% par an est prévue pendant la durée du projet. Les autres rubriques augmentent aussi de 10% en moyenne par an.

5.1.4. Charges de personnel

Nous avons déjà parlé dans le chapitre auparavant les effectifs occupés par cette unité.

Les salaires du personnel sont augmentés à raison du 10 à partir de la troisième année de l'exercice.

Tableau n°34 : Charges de personnel (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges salariales	32 718 000	32 568 000	39 231 600	39 081 600	39 231 600
Total	32 718 000	32 568 000	39 231 600	39 081 600	39 231 600

Source : Charge annuelle du personnel

5.1.5. Charges financières

Les charges financières sont l'ensemble des remboursements des dettes financières (intérêt des emprunts). Le taux d'intérêt est estimé à 25% l'an. Ces charges diminuent progressivement d'une année à l'autre.

Tableau n°35 : Charges financières (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges d'intérêt	68 073 363	61 266 026	54 458 690	47 651 354	40 844 018
Total	68 073 363	61 266 026	54 458 690	47 651 354	40 844 018

Source : Tableau de remboursement des dettes

A partir de ce tableau les charges financières sont à l'ordre décroissante de la deuxième année jusqu'à la cinquième année, avec sa valeur de 61.266.026 à 40.844.018 Ariary.

5.1.6. Dotations aux amortissements

Ils représentent l'ensemble des amortissements des matériels et demeurent constants.

Tableau n°36 : Dotations aux amortissements (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
DAP	38 112 000	38 112 000	38 112 000	38 112 000	38 112 000
Total	38 112 000				

Source : Tableau de récapitulation des amortissements

D'après ce tableau, l'amortissement reste constant avec sa valeur de 38.112.000 Ariary

Tableau n°37 : Récapitulation de compte des charges (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Fouritures Consommables	450 000	495 000	544 500	598 950	658 845
Charges externes	2 130 000	2 343 000	2 577 300	2 835 030	3 118 533
Impôts et taxes	80 000	88 000	96 800	106 480	117 128
Charges de personnel	32 718 000	32 568 000	39 231 600	39 081 600	39 231 600
Charges financières	68 073 363	61 266 026	54 458 690	47 651 354	40 844 018
DAP	38 112 000	38 112 000	38 112 000	38 112 000	38 112 000
TOTAL	141 563 363	134 872 026	135 020 890	128 385 414	122 082 124

Source : Calcul propre de promoteur

D'une manière générale, les charges diminuent à moindre rythme parce qu'elles varient en fonction du besoin d'exploitation, certaines charges débutent, les autres diminuent et même disparaissent.

5.2. Compte de produits (Produits des activités ordinaires en Ariary)

Il faut rappeler que l'entreprise ne dispose qu'un produit à la vente dont le paddy qui est vendu localement et même National. En effet, la prévision des ventes de l'entreprise se présente comme suit :

**Tableau n°38 : Evolution du chiffre d'affaire (Unité de valeur
en ARIARY)**

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
C A annuel	236 940 000	263 383 800	291 772 734	322 301 236	355 183 181
Total	236 940 000	263 383 800	291 772 734	322 301 236	355 183 181

Source : Calcul du promoteur

D'après ce tableau, les chiffres d'affaires annuels de l'unité sont variés de 236 940 000 Ariary au 355 183 181 Ariary.

Conclusion du chapitre 1

Pour synthétiser ce premier chapitre, on parle les montants des investissements et les comptes de gestion. Cela raison pour laquelle nous allons voir le deuxième chapitre.

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE

DE RENTABILITE DU PROJET

Les nouvelles normes en matière d'organisation financière qui est le plan comptable général 2005, recommande que toute entité produisant des biens ou services financiers.

Les états financiers à présenter sont, entre autre :

- les comptes de résultats
- les bilans prévisionnels
- le flux de trésorerie.

Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel fournit une synthèse de l'activité pendant une période donnée. Pour ce faire, il faut regrouper et découper les opérations réalisées par l'entreprise dans le but d'avoir une récupération de cette activité.

Le tableau ci-après montre l'évolution des comptes de résultat prévisionnel durant les 5 années d'exploitation avec unité monétaire en Ariary.

Tableau n°39 : Compte de résultat prévisionnel par nature (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires (a)	236 940 000	263 383 800	291 772 734	322 301 236	355 183 181
Production stockée (b)	0	0	0	0	0
Production immobilisée (c)	0	0	0	0	0
I - Production de l'exercice (a) + (b) + (c)	236 940 000	263 383 800	291 772 734	322 301 236	355 183 181
Achats consommés (d)	450 000	495 000	544 500	598 950	658 845
Services extérieurs et autres consommations (e)	2 130 000	2 343 000	2 577 300	2 835 030	3 118 533
II - Consommation de l'exercice (d) + (e)	2 580 000	2 838 000	3 121 800	3 433 980	3 777 378
III - Valeur ajoutée d'exploitation (I) - (II)	234 360 000	260 545 800	288 650 934	318 867 256	351 405 803
Charges de personnel (f)	32 718 000	32 568 000	39 231 600	39 081 600	39 231 600
Impôts, taxes et versement assimilés (g)	80 000	88 000	96 800	106 480	117 128
IV - Excédent brut d'exploitation (III) - (f) - (g)	201 562 000	227 889 800	249 322 534	279 679 176	312 057 075
Autres produits opérationnels (h)	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles (i)	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements (j)	38 112 000	38 112 000	38 112 000	38 112 000	38 112 000
Reprise sur provisions et pertes de valeur (k)	0	0	0	0	0
V - Résultat opérationnel (IV) + (h) - (i) - (j) + (k)	163 450 000	189 777 800	211 210 534	241 567 176	273 945 075
Produits financiers (l)	0	0	0	0	0
Charges financières (m)	68 073 363	61 266 026	54 458 690	47 651 354	40 844 018
VI - Résultat financier (l) - (m)	-68 073 363	-61 266 026	-54 458 690	-47 651 354	-40 844 018
VII - Résultat avant impôts (V) + (VI)	95 376 638	128 511 774	156 751 844	193 915 822	233 101 058
Impôts exigibles sur résultats (n = VII x 30 %)	0	0	0	58 174 747	69 930 317
Total des produits des activités ordinaires (o)	236 940 000	263 383 800	291 772 734	322 301 236	355 183 181
Total des charges des activités ordinaires (p)	141 563 363	134 872 026	135 020 890	128 385 414	122 082 124
VIII - Résultat net des activités ordinaires (o) - (p)	95 376 638	128 511 774	156 751 844	193 915 822	233 101 058
IX - Résultat extraordinaire	0	0	0	0	0
X - Résultat net de l'exercice (VIII) - (n)	95 376 638	128 511 774	156 751 844	135 741 076	163 170 740

Source : Estimation propre du promoteur

A partir de ce tableau, l'unité possède un résultat positif et en progression croissante d'année en année en 5 ans d'exploitation.

Il permet une analyse plus complète de l'activité de l'entreprise puisqu'il met en évidence les indicateurs qui justifient l'apport de l'entreprise envers les tiers ainsi que la formation du résultat.

Donc, on va voir successivement l'évolution des différents postes du compte de résultat :

Premièrement, la production de l'exercice, elle ne concerne que les entreprises industrielles ou entreprises de service. Le projet en fait partie. Elle représente l'ensemble des productions vendues et les productions stockées. Dans ce projet, toutes les productions qui sont fonction des besoins des consommateurs sont vendues. Elle n'effectue pas, en effet de stock.

On constate que la production augmente chaque année en comptant la production de l'exercice de l'année de démarrage du projet. L'unité bénéficie d'une hausse de production de 12% en deuxième année. Les années suivantes jusqu'à l'année 5 restent en augmentation respective de 10% en valeur par rapport à l'année précédente. Au total donc, au cours des 5 années d'activité, l'unité affiche une progression de production de 50%.

Deuxièmement, la valeur ajoutée qui est la richesse générée par le facteur de travail et le facteur capital. Elle est obtenue par la différence entre le total du montant de la production de l'exercice et la valeur de la consommation de l'exercice.

La partie de la valeur ajoutée servira à l'entreprise de compenser les impôts et taxes, les charges relatives au personnel, les charges financières et les amortissements.

On constate que même si les charges de consommation de l'exercice connaissent une augmentation de 10%, les valeurs ajoutées au cours des 5 premières années sont toujours positives.

Troisièmement, l'EBE, c'est un indicateur de performance industrielle et commerciale. Il est obtenu par le somme du montant de la VA et des subventions d'exploitation après déduction des impôts et taxes, et les charges du personnel.

Ici, l'unité ne bénéficie pas de subvention d'exploitation. Il est, en effet, calculé à partir de ces trois éléments restants. l'EBE du projet accroisse progressivement tout au long de sa vie. Cela veut dire que la maintenance et le développement des outils de production et la rémunération des capitaux investis sont assurés.

Quatrièmement, le résultat opérationnel, c'est la différence de l'EBE et les dotations aux amortissements. Au cours des 5 premières années de l'activité, l'évolution du résultat opérationnel est présentée par ce tableau. Comme l'EBE, le résultat opérationnel augmente au cours de 5 années, il progresse de 68%.

Cinquièmement, le résultat financier, c'est la différence entre les produits financiers et les charges financières. L'unité n'effectue aucun produit financier. Elle doit, en revanche, solder de ses charges financières annuelles. Par conséquent, le résultat financier est toujours négatif d'une année à l'autre.

Sixièmement, le résultat extraordinaire, c'est la différence entre les produits des activités extraordinaires et les charges des activités extraordinaires. Aucun produit extraordinaire, ni charge extraordinaire ne sont apparus au cours des 5 années d'exercice. Par conséquent, le résultat extraordinaire reste nul de l'année 1 jusqu'à l'année 5.

Septièmement, le résultat avant impôts, c'est la somme du résultat opérationnel, du résultat financier et du résultat extraordinaire. Les résultats au cours des 5 années d'exercice sont bénéficiaires. Il y a une progression de 144,40% de l'année 5 par rapport à la première année du projet.

Huitièmement, le résultat net de l'exercice, c'est la différence entre le résultat avant impôts et l'IBS. Après la soustraction de l'IBS, les résultats nets au cours des 5 années sont toujours positifs. Le résultat final de chaque exercice est donc bénéficiaire.

Section 2 : Flux de trésorerie

La trésorerie est un outil pour l'entreprise permettant à une analyse dynamique fonctionnelle des ressources et des emplois. Elle permet aussi de connaître le niveau de capacité de remboursement de l'unité.

La trésorerie de l'entreprise est déterminée par les flux d'encaissement et de décaissement relevant d'opérations à long terme et à court terme suivant le tableau ci-après.

Tableau n°40 : Tableau des flux de trésorerie (méthode directe) (en ARIARY)

Désignation	Année 0	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Flux de trésorerie liée aux activités opérationnelles						
Encaissement reçus au client		236 940 000	263 383 800	291 772 734	322 301 236	355 183 181
Sommes versés aux fournisseurs et au personnel		35 378 000	35 494 000	42 450 200	42 622 060	43 126 106
Intérêts et autres frais financiers payés		68 073 363	61 266 026	54 458 690	47 651 354	40 844 018
Impôts sur les résultats payés (I.B.S.)		0	0	0	58 174 747	69 930 317
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires		133 488 638	166 623 774	194 863 844	173 853 076	201 282 740
Flux de trésorerie lié à des événements extraordinaires		0	0	0	0	0
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)		133 488 638	166 623 774	194 863 844	173 853 076	201 282 740
Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement	462 293 450					
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement (B)	443 720 000	0	0	0	0	0
Dividendes et autres distributions effectués		80 000 000	110 000 000	135 000 000	125 000 000	145 000 000
Remboursements des emprunts ou d'autres dettes assimilées		27 229 345	27 229 345	27 229 345	27 229 345	27 229 345
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)		107 229 345	137 229 345	162 229 345	152 229 345	172 229 345
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)	18 573 450	26 259 293	29 394 429	32 634 499	21 623 731	29 053 395
Trésorerie et équivalent de trésorerie à l'ouverture de l'exercice		18 573 450	26 259 293	29 394 429	32 634 499	21 623 731
Trésorerie et équivalent de trésorerie à la clôture de l'exercice		44 832 743	74 227 171	106 861 670	128 485 401	157 538 796
Variation de trésorerie de la période	18 573 450	26 259 293	29 394 429	32 634 499	21 623 731	29 053 395

Source : Estimation propre du promoteur

Nous allons constater que le flux de trésorerie est toujours positif.

D'après ce tableau, on constate que l'entreprise a toujours une trésorerie positive sur 5 ans. La situation de la trésorerie durant les 3 premières années affiche une augmentation de 12% en moyenne par an. La trésorerie de l'année 4 accuse une diminution de 34% suite au paiement de l'IBS.

En conclusion, on peut dire que l'entreprise possède un excédent de liquidité financière, et ce projet est rentable.

L'unité établie à chaque fin d'année un compte de bilan. Un compte de bilan est un état financier qui permet de connaître la situation du patrimoine de l'unité à la date de clôture de l'exercice. Chaque fin d'exercice qui est ici l'année, la situation patrimoniale et financière de l'entreprise s'améliore. Le bilan de l'exercice nous donne cette situation dont son établissement fait l'objet de découvrir l'origine des ressources de l'entreprise et ces emplois. Le bilan de départ et les bilans prévisionnels de l'unité pendant 5 années sont présentés dans les tableaux suivants.

Section 4 : Bilan prévisionnel

Tableau n°41 : Bilan de départ (en ARIARY)

ACTIF	MONTANT BRUT	PASSIF	MONTANT BRUT
ACTIFS NON COURANTS		CAPITAUX PROPRES	
Les immobilisations incorporelles		- Capital social	190 000 000
-Frais de développement immobilisable	800 000	- Report à nouveau	
Immobilisations corporelles		PASSIFS NON COURANTS	
-Terrains (Ha)	25 000 000	- Emprunts et dettes financières	272 293 450
-Constructions	100 000 000		
-Matériel et outillage (équipements d'exploitation)	208 800 000	PASSIFS COURANTS	
-Matériels de transport	96 000 000	- Dettes court terme	
-Agencements, aménagements, installations	1 200 000	- Fournisseurs et comptes rattachés	
-Matériels et mobiliers de bureau	1 520 000	- Autres dettes	
-Matériel informatique	10 400 000		
ACTIFS COURANTS			
-Trésorerie	18 573 450		
TOTAL DES ACTIFS	462 293 450	TOTAL DES PASSIFS	462 293 450

Source : Estimation propre du promoteur

D'après ce tableau, l'actif représente l'ensemble des emplois effectués par l'entreprise,

ayant conservé une valeur au sein de son patrimoine. Cet ensemble est divisé en 3 catégories dont les immobilisations incorporelles, corporelles et la trésorerie. Le passif représente l'ensemble des ressources obtenues et utilisées par l'entreprise depuis sa création. On distingue différents types de ressources à savoir les capitaux propres, les emprunts à LMT et les dettes à court terme

Tableau n°42 : Bilan de 31/12/ de l'année 1(en ARIARY)

Actif	Montant Brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Les immobilisations incorporelles				-Capital social	190 000 000
- Frais de développement immobilisable	800 000	160 000	640 000	-Report à nouveau	2 497 025
				-Réserve légale	4 768 832
Immobilisations corporelles				-Réserve facultative	8 110 781
- Terrains (Ha)	25 000 000		25 000 000		
- Constructions	100 000 000	5 000 000	95 000 000	PASSIFS NON COURANTS	
- Matériel et outillage (équipements d'exploitation)	208 800 000	20 880 000	187 920 000	-Emprunts et dettes financières	245 064 105
- Matériels de transport	96 000 000	9 600 000	86 400 000		
- Agencements, aménagements, installations	1 200 000	240 000	960 000	PASSIFS COURANTS	
- Matériels et mobiliers de bureau	1 520 000	152 000	1 368 000	-Dettes court terme	
-Matériel informatique	10 400 000	2 080 000	8 320 000	-Fournisseurs et comptes rattachés	
-Autres immobilisations				-Autres dettes	
ACTIFS COURANTS					
-Trésorerie	44 832 743		44 832 743		
TOTAL DES ACTIFS	488 552 743	38 112 000	450 440 743	TOTAL DES PASSIFS	450 440 743

Source : Estimation propre du promoteur Le bilan prévisionnel l'année 1 donne un résultat bénéficiaire de 95 376 638 Ariary.

Tableau n°43 : Bilan de clôture de 31/12/ de l'année 2 (en ARIARY)

ACTIF	Montant brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Les immobilisations incorporelles				-Capital social	190 000 000
-Frais de développement immobilisable	800 000	320 000	480 000	-Report à nouveau	3 074 889
				-Réserve légale	11 194 421
Immobilisations corporelles				-Réserve facultative	19 619 102
-Terrains (Ha)	25 000 000		25 000 000		
-Constructions	100 000 000	10 000 000	90 000 000	PASSIFS NON COURANTS	
-Matériel et outillage (équipements d'exploitation)	208 800 000	41 760 000	167 040 000	-Emprunts et dettes financières	217 834 760
-Matériels de transport	96 000 000	19 200 000	76 800 000		
-Agencements, aménagements, installations	1 200 000	480 000	720 000	PASSIFS COURANTS	
-Matériels et mobiliers de bureau	1 520 000	304 000	1 216 000	-Dettes à court terme	
-Matériel informatique	10 400 000	4 160 000	6 240 000	- Fournisseurs et comptes rattachés	
-Autres immobilisations				-Autres dettes	
ACTIFS COURANTS					
-Trésorerie	74 227 171		74 227 171		
TOTAL DES ACTIFS	517 947 171	76 224 000	441 723 171	TOTAL DES PASSIFS	441 723 171

Source : Estimation propre du promoteur

Le bilan prévisionnel l'année 2 donne un résultat bénéficiaire de 128 511 774 Ariary.

Tableau n°44 : Bilan de Clôture de 31/12/ de l'année 3 (en ARIARY)

ACTIF	Montant Brut	Amortissement	Montant Net	PASSIF	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				-Capital social	190 000 000
-Frais de développement immobilisable	800 000	480 000	320 000	-Report à nouveau	2 769 038
				-Réserve légale	19 000 000
Immobilisations corporelles				-Réserve facultative	33 871 217
-Terrains (Ha)	25 000 000		25 000 000		
-Constructions	100 000 000	15 000 000	85 000 000	PASSIFS NON COURANTS	
-Matériel et outillage (équipements d'exploitation)	208 800 000	62 640 000	146 160 000	-Emprunts et dettes financières	190 605 415
-Matériels de transport	96 000 000	28 800 000	67 200 000		
-Agencements, aménagements installations	1 200 000	720 000	480 000	PASSIFS COURANTS	
-Matériels et mobiliers de bureau	1 520 000	456 000	1 064 000	-Dettes court terme	
-Matériel informatique	10 400 000	6 240 000	4 160 000	-Fournisseurs et comptes rattachés	
-Autres immobilisations				-Autres dettes	
ACTIFS COURANTS					
-Trésorerie	106 861 670		106 861 670		
TOTAL DES ACTIFS	550 581 670	114 336 000	436 245 670	TOTAL DES PASSIFS	436 245 670

Source : Estimation propre du promoteur.

Le bilan prévisionnel l'année 3 donne un résultat bénéficiaire de 156 751 844 Ariary.

Tableau n°45 : Bilan de Clôture de 31/12/ de l'année 4 (en ARIARY)

ACTIF	Montant Brut	Amortissement	Montant Net	PASSIF	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				-Capital social	190 000 000
-Frais de développement immobilisable	800 000	640 000	160 000	-Report à nouveau	609 103
				-Réserve légale	19 000 000
Immobilisations corporelles				-Réserve facultative	46 772 228
-Terrains (Ha)	25 000 000		25 000 000		
-Constructions	100 000	20 000 000	80 000 000	PASSIFS NON COURANTS	
-Matériel et outillage	208 800 000	83 520 000	125 280 000	-Emprunts et dettes financières	163 376 070
-Matériels de transport	96 000 000	38 400 000	57 600 000		
-Agencements, aménagements, installations	1 200 000	960 000	240 000	PASSIFS COURANTS	
-Matériels et mobiliers de bureau	1 520 000	608 000	912 000	-Dettes court terme	
-Matériel informatique	10 400 000	8 320 000	2 080 000	-Fournisseurs et comptes rattachés	
-Autres immobilisations				-Autres dettes	
ACTIFS COURANTS					
-Trésorerie	128 485 401		128 485 401		
TOTAL DES ACTIFS	572 205 401	152 448 000	419 757 401	TOTAL DES PASSIFS	419 757 401

Source : Estimation propre du promoteur

Le bilan prévisionnel l'année 4 donne un résultat bénéficiaire de 135 741 076 Ariary.

Tableau n°46 : Bilan de Clôture de 31/12/ de l'année 5 (en ARIARY)

ACTIF	Montant Brut	Amortissement	Montant Net	PASSIF	Montant
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles				- Capital social	190 000 000
-Frais de développement immobilisable	800 000	800 000	0	- Report à nouveau	3 351 859
				- Réserve légale	19 000 000
Immobilisations corporelles				- Réserve facultative	62 200 213
-Terrains (Ha)	25 000 000		25 000 000		
-Constructions	100 000 000	25 000 000	75 000 000	PASSIFS NON COURANTS	
-Matériel et outillage (équipements d'exploitation)	208 800 000	104 400 000	104 400 000	- Emprunts et dettes financières	136 146 725
-Matériels de transport	96 000 000	48 000 000	48 000 000		
-Agencements, aménagements, installations	1 200 000	1 200 000	0	PASSIFS COURANTS	
-Matériels et mobiliers de bureau	1 520 000	760 000	760 000	-Dettes court terme	
-Matériel informatique	10 400 000	10 400 000	0	-Fournisseurs et comptes rattachés	
-Autres immobilisations				-Autres dettes	
ACTIFS COURANTS					
-Trésorerie	157 538 796		157 538 796		
TOTAL DES ACTIFS	601 258 796	190 560 000	410 698 796	TOTAL DES PASSIFS	410 698 796

Source : Estimation propre du promoteur

Le bilan prévisionnel de l'année 5 est de 163 170 740 Ariary.

Conclusion du chapitre 2

Dans le deuxième chapitre, nous avons vu le compte résultat prévisionnel de cette entreprise, ensuite le flux de trésorerie prévisionnel et le bilan prévisionnel durant de l'exécution de ce projet (5 ans). Maintenant, nous allons passer au troisième chapitre concernant l'étude de faisabilité et l'analyse de rentabilité du projet.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET ET SON IMPACT

L'évaluation financière est un outil indispensable pour déterminer les progrès de l'entreprise. Elle permet également d'apprécier les évaluations financières du présent projet nous conduisent à déterminer successivement: analyses des ratios et différents méthodes d'évaluation projet.

Section 1 : Evaluation économique

L'évaluation économique aura pour objectif de recenser tous ces coûts et avantages (y compris les coûts du projet lui-même), pour montrer le gain total favorable.

1.1. La valeur ajoutée (création de la valeur ajoutée)

Le projet contribuera à la formation de valeur ajoutée du pays par la rémunération des facteurs utilisés (consommations intermédiaires, main d'œuvre, Etat, prêteur, entreprise). Donc la valeur ajoutée représente la valeur de la production, déduction fait de celle des consommations intermédiaires.

Valeur ajoutée = Production de l'exercice - Consommation intermédiaire

Son évolution au cours des 5 années est présentée dans le tableau suivant :

Tableau n°47 : Evolution des valeurs ajoutées (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur ajoutée	234 360 000	260 545 800	288 650 934	318 867 256	351 405 803
Evolution		26 185 800	28 105 134	30 216 322	32 538 547
Production	236 940 000	263 383 800	291 772 734	322 301 236	355 183 181
Pourcentage	0,9891	0,9892	0,9893	0,9893	0,9894

Source : Estimation propre du promoteur

D'après ce tableau, la VA augmente de l'année 1 jusqu'à l'année 5, elle progresse de façon plus significative. A l'année 5, la VA augmente de 49,92% par rapport à celle de l'année 1.

1.2. Analyse des ratios

Par définition, un ratio est le rapport entre deux grandeurs homogènes. Il permet de

mesurer les activités.

1.2.1. Ratio de facteur travail

- Contribution facteur travail à valeur ajoutée :

Ratio 1 =

Tableau n°48 : Ratio de facteur travail par rapport à la valeur ajoutée_

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges de personnel	32 718 000	32 568 000	39 231 600	39 081 600	39 231 600
Valeur ajoutée	234 360 000	260 545 800	288 650 934	318 867 256	351 405 803
Ratio	0,14	0,12	0,14	0,12	0,11

Source : Estimation propre du promoteur

D'après ce tableau de calcul, ce ratio varie en moyenne de 13% et il mesure le rendement de l'investissement humain. C'est-à-dire, chaque année, les personnels accaparent en moyenne 13% de la valeur ajoutée.

1.2.2. Ratio de main d'œuvre

- Le rendement apparent de main d'œuvre

Ratio 2 =

Tableau n°49 : Ratio de rendement apparent de main d'œuvre

(en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur ajoutée	234 360 000	260 545 800	288 650 934	318 867 256	351 405 803
Effectif	16	16	16	16	16
Ratio	14 647 500	16 284 113	18 040 683	19 929 204	21 962 863

Source : Estimation propre du promoteur

D'après le tableau n°57, le ratio mesure le rendement du travail. Le rendement paraît fort : on peut penser que l'effectif étant normal, la compétence des employés est sensiblement supérieure à la norme.

1.2.3. Ratio financier

- Rentabilité financière :

Ratio 3 =

Tableau n°50 : Ratio de rentabilité financière (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Bénéfice net	95 376 638	128 511 774	156 751 844	135 741 076	163 170 740
Capitaux propres	205 376 638	223 888 411	245 640 255	256 381 331	274 552 071
Ratio	0,46	0,57	0,64	0,53	0,59

Source : Estimation propre du promoteur

Le résultat du calcul nous donne : Année 1= 0,46, Année 2=0,57, Année 3=0,64, Année 4=0,53, Année 5=0,59. En effet par moyenne arithmétique de ces ratios, nous constatons que les bénéfices de l'entreprise participent à 55,80 % dans la formation de ses capitaux propres.

L'utilisation des capitaux par rapport au bénéfice est donc assurée. De même, ce tableau montre que, de l'année 1 à l'année 5, la rentabilité est intéressante. L'augmentation de la rentabilité nous permet de dire que le projet est bénéfique.

Section 2 : Théorie générale sur les outils et les critères

D'évaluation

Cette section se divise en deux parties à savoir d'un côté les outils et d'un autre côté les critères d'évaluation. L'évaluation d'un projet consiste à rassembler toutes les données techniques et commerciales qui le caractérisent (capital investi, la durée de vie, les recettes nettes attendues) puis à mettre en œuvre les critères de sélection.

Dans ce chapitre on étudiera les critères qui donnent l'indication de refus ou d'acceptation d'un investissement. Ils sont au nombre de quatre dont :

- la Valeur Actuelle Nette (VAN)
- l'Indice de Profitabilité (IP)
- le Taux de Rentabilité Indice (TRI)
- le Délai de Récupération de Capital Investi (DRCI)

2.1. Les outils d'évaluation

Nous étudions maintenant les outils d'évaluation à savoir la Valeur Actuelle Nette, le Taux de Rentabilité Interne, Indice de Profitabilité et la Durée de Récupération des Capitaux Investis.

2.1.1. La Valeur Actuelle Nette (VAN)

La VAN est le critère économique de base en matière d'évaluation de l'investissement. D'autres expressions sont également employées comme le flux net de trésorerie (cash-flow net actualisé).

Ce type d'outils d'évaluation permet de comparer les économies nettes augmentées de l'amortissement pendant la durée de l'investissement ou pendant une période donnée au montant de l'investissement initial ou bien de l'investissement pendant la période donnée.

2.1.2. Définition cash-Flow

Un cash-flow est la solde des flux de trésorerie engendrés par un investissement à la clôture d'une période.

Supposons que les cash-flow prévisionnels de plusieurs projets d'investissement aient été déterminés avec une précision considérée comme suffisante, la méthode de la valeur actuelle nette consiste à actualiser tous les Cash-flows, c'est-à-dire à ramener leurs valeurs à l'époque Zéro et à les additionner. L'investissement dont la valeur actuelle nette est la plus élevée selon la méthode est considéré comme le plus rentable.

Cash-flow : $(\text{Résultat net et Amortissement}) / (1 + i)^n$

i = taux d'actualisation à l'année en cours

n = année de réalisation

Pour faciliter le calcul de la valeur nette actuelle (VAN) des investissements par l'entreprise, nous établissons d'abord le tableau de calcul du MBA ou Cash-flow.

Tableau n°51 : Calcul du MBA ou Cash-flow (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
Résultat	95 376 638	128 511 774	156 751 844	193 915 822	233 101 058	265 529 191	310 076 267	358 012 649	394 391 576	449 463 968
I B S	0	0	0	58 174 747	69 930 317	79 658 757	93 022 880	107 403 795	118 317 473	134 839 190
R N E	95 376 638	128 511 774	156 751 844	135 741 076	163 170 740	185 870 434	217 053 387	250 608 854	276 074 103	314 624 778
A M	38 112 000	38 112 000	38 112 000	38 112 000	38 112 000	37 952 000	37 952 000	37 952 000	37 952 000	37 952 000
M B A	133 488 638	166 623 774	194 863 844	173 853 076	201 282 740	223 822 434	255 005 387	288 560 854	314 026 103	352 576 778
Annuités	0,800	0,640	0,512	0,410	0,328	0,262	0,210	0,168	0,134	0,107
M B A Annu	106 790 910	106 639 215	99 770 288	71 210 220	65 956 328	58 673 708	53 478 506	48 412 478	42 147 870	37 857 643
M B A cum	106 790 910	213 430 125	313 200 413	384 410 633	450 366 961	509 040 670	562 519 175	610 931 653	653 079 523	690 937 167

Source : Calcul personnel du promoteur

D'après ce tableau, le MBA cumulé est de 106 760 910 Ariary au 690 937 167 Ariary.

2.1.3. Formule

Notons :

-le cash -flow net ou bien marge brute d' autofinancement (MBA)

-i : le Taux d'actualisation.

-Io : Dépense ou investissement initial.

-n : Durée de vie de l'investissement.

Alors la VAN est donnée par la formule suivante :

$$V.A.N = \sum MBA.(1+i)^{-n} - I_0$$

2.1.4. Signification

Après le calcul, les résultats peuvent être :

- Si VAN <0, signifiant que le projet n'est pas rentable
- Si VAN =0 , la rentabilité est égale au taux exigé « i »
- Si VAN >0, signifiant que la rentabilité du projet en question est supérieure au taux exigé

2.1.5. Calcul de la VAN au taux de 25%.

Un cash -flow est la solde des flux de trésorerie engendrés par un investissement à la clôture d'une période.

$$VAN = 690937167 - 443720000$$

$$= 247217167 \quad \text{d'où } VAN = 247217167$$

D'après le calcul, nous avons trouvé la VAN est égale à 247.217.167 Ariary .La VAN est positive ,donc la rentabilité est supérieure au taux exigé. On peut alors dire que notre projet est rentable et viable.

2.2. LE Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Le TRI est également indiqué par l'expression « Taux moyen de rentabilité » et « Taux de rendement du point mort ».

Ce taux consiste à rechercher pour quel taux d'actualisation obtient. On l'égalité entre investissement initial (Io) et la valeur actuelle des recettes attendues, et à ce taux la VAN du projet étant nulle.

2.2.1. Formule

Le TRI est donné par la formule suivante

$$I_o = \sum_{n_1=1}^5 MBA(1+i)^{-n}$$

2.2.2. Signification

Le TRI a une signification économique très concrète car il indique le taux d'intérêt maximum que l'entreprise pourrait supporter dans le cas où la totalité de la capitale serait empruntée. Alors pour qu'un projet soit rentable, il faut que le TRI soit supérieur au taux d'emprunt.

2.2.3. Calcul de T.R.I

Le T R I est le taux d'actualisation pour lequel le total des valeurs actuelles du cash-flow est égal à son coût. Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous le calcul de ce taux.

Tableau n°52 : Calcul de V.A.N à t = 60% (en ARIARY)

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8	Année 9	Année 10
M B A	133 488 638	166 623 774	194 863 844	173 853 076	201 282 740	223 822 434	255 005 387	288 560 854	314 026 103	352 576 778
(1+ t)-n	0,625	0,391	0,244	0,153	0,095	0,060	0,037	0,023	0,015	0,009
M.B.A A	83 430 398	65 087 412	47 574 181	26 527 874	19 195 818	13 340 857	9 499 691	6 718 581	4 569 681	3 206 667
M B A C	83 430 398	148 517 810	196 091 991	222 619 865	241 815 683	255 156 539	264 656 230	271 374 811	275 944 493	279 151 160

Source : Calcul personnel du promoteur

D'après ce tableau, la somme totale de la marge brut d'autofinancement qui était calculé au taux d'actualisation de 60% s'élève à 279 151 160 Ariary. V A N = 279 151 160 - 443 720 000.

V A N = -164 568 840

247 217 167 ----- 25%

0 ----- i %

-164 568 840 ----- 60%

0 - 247 217 167 = $\frac{i\% - 25\%}{60\% - 25\%}$

-164 568 840 - 247 217 167 = $\frac{i\% - 25\%}{60\% - 25\%}$

i - 25 = 35 x 0,60

$$i = 21 + 25 = 46$$

d'où TRI = i = 46%

Le TRI doit être normalement supérieur au taux d'intérêt auquel le projet doit être financé. En fait, c'est le taux maximum d'intérêt que le projet peut supporter si tout le programme est financé par des ressources externes.

Dans notre cas, le taux d'emprunt et le taux d'actualisation sont les mêmes à 25%. Ces taux sont inférieurs au TRI (=46%), nous pouvons conclure que ce projet est rentable. Nous avons une marge de sécurité de 46%-25%=21%.

2.3. D.R.C.I ou de délai de Récupération de capital investi

Le DRCI est le temps nécessaire au recouvrement du coût initial autrement dit c'est le critère de liquidité. Le critère de décision qui correspond à cet objectif est celui de la période de remboursement. Elle repose sur le calcul de la période nécessaire pour récupérer la dépense initiale, soit en réalisant une économie, soit en dégagant un bénéfice

2.3.1. Formule

$$\frac{(n+1) - (n-1)}{DRCI - (n-1)} = \frac{Y - X}{i - X}$$

$$[(n+1) - (n-1)] \cdot (i - X) = (Y - X) [DRCI - (n-1)]$$

$$DRCI = \frac{[(n+1) - (n-1)] \cdot (i - X)}{Y - X} + (n-1)$$

DRCI : Durée de Récupération des Capitaux Investis

X : Somme récupérée avant le DRCI

Y : Somme récupérée après le DRCI

I : Taux

2.3.2. Signification

Plus la durée est courte, plus le projet sera rentable et viable. Normalement, le DRCI est strictement inférieur à 5 ans.

2.3.2. Calcul du DRCI

Date à laquelle les investissements sont récupérés. Supposons qu'après avoir actualisé les cash-flows et les accumulés, on constate que l'investissement se trouve entre le cumul de l'année AT et AT+1.

Le DRCI est calculé à partir du tableau n°59 calcul de la MBA ou cash-flow

$$\frac{N-4}{5-4} = \frac{443720000-384410633}{450366961-384410633}$$

$N=4,90$ donc 4 ans
 $=0,90 \times 12=10,80$ donc 10 mois
 $=0,80 \times 30=24$ donc 24 jours

d'où DRCI=4 ans 10 mois et 24 jours

La somme de 443720000 Ariary qui est le fond nécessaire pour la réalisation du présent projet serait recouvrée dans 4 ans et 24 octobre de la cinquième année d'exploitation.

2.4. Indice de profitabilité ou IP

L'indice de profitabilité est le rapport entre la somme actualisés et la somme des capitaux investis.

2.4.1. Formule

$$IP = \frac{1}{\text{Investissement}} \times \sum_{n=1}^5 \text{MBA} (1+i)^{-n}$$

Avec :

VAN : Valeur Actuelle Nette

IP : Indice de profitabilité

I : Investissement

2.4.2. Signification

Un projet est rentable si son $IP > 1$ et en plus, le projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son IP est plus grand.

2.4.3. Calcul Indice de profitabilité

$$IP = \frac{690987167}{443720000}$$

d'où IP = 1,56

Pour qu'un projet soit rentable, Indice de profitabilité doit être supérieur à 1 d'après la

théorie. Dans notre cas, l'IP est égale à 1,56 qui est largement supérieure à 1. Le capital investi génère 0,56 Ar de bénéfice. Le projet peut générer proportionnellement à ce taux à titre de capacité d'autofinancement.

2.5. Critère d'évaluation du projet

On Analysera les critères d'évaluation au moyen de la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie du projet et enfin les impacts du présent projet. Ainsi, le succès d'un projet peut être apprécié en combinant ces divers critères d'évaluation.

2.5.1. La pertinence

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet qui sont les objectifs priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou le bien fondé du concept du programme par rapport aux besoins réels du groupe cible. C'est une liaison efficace entre les besoins de la clientèle et les matériels mis en œuvre au niveau du centre.

2.5.2 L'efficacité

Elle est acceptée par la comparaison des objectifs et des résultats. C'est la valeur des moyens mis en œuvre et les résultats dégagés tant que ce résultat est énorme, plus le projet est efficace.

2.5.3 L'efficience

Elle se réfère aux coûts et rythme auxquels les investissements conduisent aux résultats. Elle appliquera les coûts et les temps occupés pour dégager des résultats optimaux : c'est l'économie dans la poursuite des objectifs.

2.5.4 La viabilité

Elle est aussi importante car il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique et financière du projet. Plus le projet est durable, plus il est avantageux.

Section 3 : Evaluations sociale

L'intérêt sociale de ce projet réside donc dans le fait qu'il concourt à la création d'emplois ou contribue à résoudre les problèmes de chômage. Ces problèmes humains consistent à nos jours la priorité du pouvoir public, surtout dans les pays en voies de développement. A cet effet, il y aura une amélioration des revenus des ménages.

3.1 Création d'emploi

Le chômage est un phénomène tragique sur plan économique et social d'un pays. Il provient de l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande. Il frappe presque tous les pays quel que soit leur niveau d'industrialisation. En effet, ce sont les jeunes diplômés ou non, avec ou sans formation professionnelle qui en sont souvent les premiers victimes et s'ils en trouvent, le travail qu'ils exercent ne correspond pas à leur spécialité. Donc, c'est un problème crucial à résoudre pour la société.

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

Notre projet constitue donc un motif opportun pour pallier à cette création d'emploi garant de source de revenus. Nous avons pris l'initiative d'exercer ce projet en vue de contribuer à la diminution du chômage car l'implantation d'une unité peut créer quelques emplois, non seulement pour le personnel de l'unité mais aussi pour la main-d'œuvre salariée de la région Boeny.

La réalisation du projet participe à la pratique de création d'emploi.

3.2. Développement de la région

Ce projet fournit des éléments essentiels nécessaires aux besoins de la population pour combler l'insuffisance en besoin humain notamment en matière d'éducation. Il permet également aux

Habitants de la région de produire un peu plus et de profiter des avantages techniques et financiers de ce projet pour mieux favoriser leur propre vie. Les paiements des impôts et taxes générés par nos activités sont également non négligeables.

Il est incontestable que les entreprises sont des agents économiques essentiels pour des

objectifs de la politique économique de l'Etat. Les actions des entreprises peuvent correspondre aux attentes de l'Etat: réalisation du plein emploi, croissance, stabilité des prix,...Au cours de l'évaluation financière du projet, l'unité génère une valeur importante à chaque exercice. D'ailleurs, la valeur ajoutée signifie l'apport spécifique d'une entreprise dans l'économie nationale.

3.3. Contribution au développement de l'économie nationale

Nous savons déjà que l'exécution de ce projet incite les autres opérateurs à faire mieux dans ce domaine ou favorise l'émergence d'autres secteurs productifs dont les impacts et les contributions au développement de l'économie nationale (effets sur le Produit Intérieur Brut et sur les finances publiques) sont les plus rapides et les plus significatifs.

Concernant l'effet sur le Produit Intérieur Brut, on a constaté qu'au cours de l'évaluation économique du projet, l'unité génère une valeur ajoutée importante à chaque exercice. Or la valeur ajoutée signifie l'apport spécifique d'une entreprise dans l'économie nationale.

La somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des activités économiques sur le territoire national constitue le Produit Intérieur Brut. Par conséquent, les valeurs ajoutées importantes générées par l'unité au cours des années améliorent le Produit National Brut de notre pays.

Pour l'effet sur les finances publiques, l'amélioration des recettes fiscales publiques est aussi contributive par le projet. Cela est dû au paiement des impôts, taxes et de l'impôt sur les bénéfices de la société (IBS) à partir de la première année d'activité

3.4. Contribution à la protection de l'environnement

L'Etat, l'économie, les citoyens, tous sont confrontés à un grand défi : les bases naturelles de notre vie sont en danger. La nécessité de les protéger et de les préserver est considérée comme étant de plus en plus important dans l'opinion publique.

Durant l'évaluation financière, ce projet est rentable. Donc la solution financière de ce projet est viable à long temps avec rentabilité. Alors, ce projet pourra contribuer à une création d'emplois dans la région et la responsable du projet pourra aussi améliorer les conditions de travail ou augmenter les masses salariales de ses employés qui auront un impact favorable sur l'ensemble de personnel.

La force est constatée que ce projet est à la fois faisable. Rentable et ayant des impacts

positifs aussi bien sur le plan social, qu'économique d'après les évaluations effectuées.

Conclusion du chapitre 3

Dans le troisième chapitre, on parle l'évaluation du projet et son impact, la théorie générale sur l'outil d'évaluation financière, et enfin l'évaluation social.

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

La troisième partie a été consacrée à l'étude financière du projet. Elle nous a informés sur le montant des investissements nécessaires pour les besoins de fonctionnement afin de mener à bien l'activité de la ferme.

L'étude de faisabilité du projet a été étudiée dans cette partie qui montre le compte de résultat par nature selon la plan comptable général 2005 et le bilan prévisionnel de cinq années d'exploitation considérées.

Nous avons vu également que les résultats des le début jusqu'à la cinquième année d'exploitation sont bénéficiaires. Ce qui nous permet de conclure que ce projet est rentable.

Enfin, nous avons étudié aussi l'évaluation et l'impact du projet c'est à dire l'évaluation économique, financière et sociale, puis l'impact environnemental et les perspectives d'avenir en mettant en relief la pérennité et la rentabilité de notre projet.

CONCLUSION GENERALE

Le présent projet résulte d'une idée basée sur la lutte contre la nutrition et a pour objet de réduire la pauvreté en nourriture en exportant en plus à l'extérieur. Ils nous font mettre en place une gestion privée pour gérer cette entreprise d'Etat dénommée FIFABE pour améliorer la production des riz dans le plaine de BETSIBOKA plus précisément le District de MAROVOAY.

L'analyse historique de ce district en matière de riz, nous permet d'assurer l'existence de notre ressource d'ici 10 à 20 ans. La présentation des caractéristiques des riz porte sur la valeur que contiennent ces produits. La bonne qualité des riz détermine la meilleure qualité de la bourre et leur classification ; ou on peut en voir des riz blancs (madrigal).

Elle a le caractère de la première qualité de riz à être consommable.

Mais pour en finir sur ce premier chapitre, nous avons décrit, d'une manière simple, notre projet où se situent les grandes rubriques et les démarches nécessaires pour la réalisation de cette étude.

Dans le deuxième, chapitre, l'étude du marché, l'analyse de l'offre, celle de la demande.

La première analyse nous montre que l'offre est largement supérieure par rapport à la demande car le riz est la base fondamentale de l'alimentation de notre pays. La demande s'accroît de plus en plus et le prix ne s'arrête pas d'augmenter.

En deuxième partie, pour l'étude technique, nous avons commencé par la technique de production. Cette recherche se résume sur la situation des infrastructures qui existent sur place en général, dans le but d'aller améliorer la gestion de ces infrastructures.

Des nouvelles technologies apparaissent pour rendre notre produit, de bonne qualité, d'accroître nos produits, nos ventes, pour atteindre l'objectif de l'entreprise.

Une organisation du travail, ensuite, pour continuer ; nous avons schématisé par un simple organigramme les personnels qui exécutent le travail, sans oublier de mentionner les profils et les motivations.

Enfin, pour la troisième et dernière partie, les évaluations financières sont les moyens de contrôle et de vérifications pour savoir si notre projet est réalisable ou non, rentable ou non,

faisables ou non, efficace ou non, efficiente ou non.

Du point de vue financier, un commerçant par l'étude des investissements et terminer par les crisserais d'évaluations nous avons pu conclure que des investissements sont importants pour en marche notre projet. Des constructions et des divers matériaux de production sont touchés pour cette réalisation. Tous les critères d'évaluations affichent des résultats positifs, des taux de rentabilité supérieure aux taux exigée. Alors notre étude financière est rentable pour nos projets.

Du point de vue économique, l'étude des différents ratios confirme encore les résultats obtenus au paravent. Nous pouvons dégager des surplus de productions, qui donnent droit à la récupération et la rémunération du capital investi. Le projet favorise la croissance économique pour le développement régional et national. Pour les impacts sociaux, le projet contribue à la création d'emploi, à la lutte contre la pauvreté, et au changement positif de la mentalité de la population ainsi que de son mode de vie.

Ce projet peut également s'intégrer au programme gouvernemental de la lutte contre la nutrition, la pauvreté, par le biais du développement, des secteurs privés, et le développement de la région.

BIBLIOGRAPHIE

- ◆ **COMPTABILITE FINANCIERE II**, par Monsieur RATSITOARY A. Ancien élève de L'ENNET, Professeur à l'INSCAE.
- ◆ **CONSTRUCTEUR DE BATIMENT TECHNOLOGIE**, par H. RENAUD..
- ◆ **CONSTRUCTION POUR TOUS**, Clarisse RAHERIMANANA; Ingénieur en Bâtiment et Travaux Publics.
- ◆ **GESTION DE L'HOTELLERIE** Tome I, par CHRISTIAN P. Edition Foucher.
- ◆ **GUIDE D'ENTRETIEN**, Jean Frédéric, 1re édition.
- ◆ **INITIATION AUX NOUVELLES REGLES DU COMMERCE INTERNATIONAL**, Guide à l'attention des pays d'Afrique à Madagascar.
- ◆ **LA TECHNOLOGIE DE BATIMENT**, Le gros œuvre, par MAURICE NOVERRAZ.
- ◆ **MANAGEMENT ET STRATEGIE**, Séminaire en 2000 par Zaka RASAMOELA et Mamy Tiana RASOLOFOSON.
- ◆ **MARKETING MANAGEMENT** Kotler et Dubois, IIe édition.
- ◆ **MARKETING INTERNATIONAL NEGOCIATION**, Cours complets de Monsieur Thierry Jouan, Source: Internet
- ◆ **Economie Madagascar, agriculture** : en jeux et contraintes de la libéralisation ; que sont les greniers à riz devenus pour Isabelle Droy ; Benu n° 02 Octobre 1997.
- ◆ **Note sur la situation des propriétés de la FIFABE occupées par les anciens membres de l'UCAFRA** ; projet rizicole BETSIBOKA ; phase V 1997 - 1999 ; programme de sécurisations foncière ; décembre 1998.
- ◆ **F RAVALITERA ; Cours de l'entrepreneuriat et gestion du projet**, édition FOULER ; année 1997-2000.
- ◆ **ANDRIANALY SAOLY ; cours de management**, année 2004-2005.

◆ **RAZAFIMANDIMBY ; les X commandement du management**, édition CECOM année 1992, 150 pages.

◆ **Evaluation de l'enquête 1995 sur les exploitations et ménage agricoles** ; projet rizicole de la Betsiboka, AHT International, janvier 1997.

ANNEXES

Tableau relatif aux rendements :

	2002			2003			2004			2005	
	Saison			Saison			Saison			Saison	
	AT	JB	Moy	AT	JB	Moy	AT	JB	Moy	AT	JB
1	2,4	2,4	2,4	3,2	2,4	2,5	42,0	2,4	2,3	2,9	1,2
2	3,7	4,1	3,9	3,0	3,1	3,1	3,6	3,6	3,6	4	3,6
3	2,1	2,6	2,4	2,3	3,4	3,1	1,8	2,9	2,7	2,3	2,9
4	2,8	3,0	2,9	3,2	3,2	3,3	2,7	2,7	2,7	3	2,6
5	3,4	3,1	3,3	3,1	2,4	2,5	3,2	2,8	2,9	3	48
6	2,0	2,1	2,1	2,8	2,6	2,7	2,0	2,4	2,4	2,6	2,7
7	1,6	8,2	4,9	1,7	1,4	1,6	1,0	1,4	1,0	1,4	0
8	2,3	1,9	2,1	0,9	1,5	1,4	0,8	1,2	1,2	1,6	1,5
9	2,0	2,1	2,1	1,5	0,6	1,1	0,2	0,1	0,4	0,1	
10	3,4	3,3	3,4	3,4	4,5	4,4	3,6	3,4	3,5	3,4	3,7
11	3,7	3,9	3,8	4,0	4,0	4,0	3,9	3,9	3,9		3,9
12				2,2	2,9	2,5	1,6	1,6	1,8	0,9	1,9
13	2,6	3,2	3,1	2,5	3,0	3,0			3,1		2,9
Moy	2,5	2,9	2,8	2,6	3,0	2,8	1,9	1,9	2,5	2,9	2,5
Echant	34%	66%		29%	71%		29%	71%		33%	67%

Source : cabinet d'étude suivi évaluation

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS.....	1
LISTE DES ABREVIATIONS	1
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE :	
IDENTIFICATION DU PROJET.....	5
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	6
Section 1 : Historique.....	6
1.1. Existence d'une plaine arabe.....	6
1.2. Nécessité socio-économique.....	8
1.2.1. Renforcement de la motivation des paysans.....	8
CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHÉ.....	9
Section 1 : Description du marché.....	9
1.1. Définition.....	9
1.2. Formule.....	10
1.3. Part du marché.....	10
Section 2 : Analyse de l'offre	11
2.1. Offre en produit rizicole	11
2.2. Quantification de l'offre.....	12
Section 3 : Analyse de la demande.....	12
3.1. Caractéristique de la demande.....	13
3.2. Définition des clients.....	13
3.2. Pouvoir d'achat	13
Section 4 : Concurrence.....	14
4.1. Situation du marché.....	15
4.2. Saturation.....	15
4.3. Non saturation.....	16
DEUXIEME PARTIE :	17
Conduite du projet.....	17
Chapitre I : Technique de production.....	18
Section 1 : Situation agricole et Les exploitations agricoles.....	18
1.1. Principe.....	18
1.2. La situation agricole.....	18
1.3. Les exploitations agricoles.....	19
1.3.1. Ouvrages.....	19
1.3.2. Maîtrise de l'eau.....	19
1.3.3. Semences.....	19
Section 2 : Gestion et entretien des infrastructures.....	19
Chapitre II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....	22

Section 1 : Différents facteurs de productions.....	22
1.1. Facteur de production, Ressources humaines.....	22
1.2. Facteur de production : ressources financières.....	22
Section 2 : Evolution des chiffres d'affaires et production	22
Envisagée.....	22
2.1. Production envisagée.....	22
2.2. Chiffres d'affaires (au millier d'Ariary).....	23
2.2.1. Chiffre d'affaires prévisionnelles de l'année 1.....	23
2.2.2. Chiffres d'affaires prévisionnelles des quarts dernières années.....	24
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	25
Section 1 : Structure d'organisation à adopter.....	25
1.1. Choix juridique de ce projet.....	25
1.1.1. Avantages et inconvénients	26
1.2. Organigramme envisagé	26
1.2.1. Gérant	27
1.2.2. Responsable Administratif et Financier.....	27
1.2.3. Responsable exploitation.....	27
Section 2 : Organisation des ressources humaines.....	28
2.1. Attribution des personnels.....	28
2.2. Charge du personnel	30
2.2.1. Besoins et répartitions du personnel.....	30
2.2.2. Programme de réalisation sociale	31
Section 3 : Gestion du personnel.....	31
3.1. Politique salariale.....	31
3.2. Politique de formation du personnel.....	32
3.2.1. Coût de formation.....	32
3.3. Politique de motivation.....	32
3.4. Charges annuelles du personnel.....	32
TROISIEME PARTIE :	36
ETUDE FINANCIERE DU PROJET	
SELON LE P.C.G. 2005.....	36
Chapitre I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET	37
LES COMPTES DE GESTION	
.....	37
Section 1 : Les investissements nécessaires.....	37
1.1. Les immobilisations incorporelles.....	37
1.2. Les immobilisations corporelles.....	37
1.2.1. Le terrain.....	38
1.2.2. Les constructions.....	38
1.2.3. Le matériel et outillage (équipement d'exploitation).....	38
1.2.4. Les matériels de transport.....	38
1.2.5. Les agencements, aménagements et installations.....	39
1.2.6. Les matériels et mobiliers de bureau.....	39

1.2.7. Le matériel informatique.....	39
Section 2 : Les amortissements des immobilisations.....	40
2.1. Amortissement d'immobilisation incorporelle.....	41
2.1.1. Amortissement de frais de développement immobilisables.....	41
2.2. Amortissement d'immobilisation corporelle.....	41
2.2.1. Amortissement de construction (bâtiment).....	41
2.2.2. Amortissement de matériel et outillage.....	42
2.2.3. Amortissement de matériel de transport.....	42
2.2.4. Amortissement des ménagements, agencements et Installations.....	43
2.2.5. Amortissement de matériel et mobilier de bureau.....	43
2.2.6. Amortissement de matériel informatique.....	44
Le matériel informatique est à amortir sur 5 ans. D'où l'amortissement annuel s'élève à 10 400 000 Ariary. A partir de l'année 5, le projet doit acquérir à nouveau de matériel informatique. Parce que l'ancien matériel est déjà amorti avant cette période.....	44
Section 3 : Le plan de financement.....	46
3.1. Le fonds de roulement initial	46
3.2. L'imprévu.....	46
3.3. Le tableau de plan de financement.....	47
3.3.1. Le financement interne.....	47
3.3.2. Le financement par emprunts	47
Section 4 : Tableau de remboursement des dettes.....	49
Section 5 : Les comptes de gestion.....	50
5.1. Compte de charges (charges des activités ordinaires en Ariary).....	50
5.1.1. Les fournitures consommables.....	50
5.1.2. Les charges externes.....	51
5.1.3. Impôts et taxes.....	51
5.1.4. Charges de personnel.....	52
5.1.5. Charges financières.....	52
5.1.6. Dotations aux amortissements.....	52
5.2. Compte de produits (Produits des activités ordinaires en Ariary).....	53
Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE	55
DE RENTABILITE DU PROJET.....	55
Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel.....	55
Section 2 : Flux de trésorerie.....	58
Section 4 : Bilan prévisionnel.....	60
Chapitre III : EVALUATION DU PROJET et son	67
impact	67
Section 1 : Evaluation économique.....	67
1.1. La valeur ajoutée (création de la valeur ajoutée).....	67
1.2. Analyse des ratios.....	67
1.2.1. Ratio de facteur travail	68
1.2.2. Ratio de main d'œuvre	68
1.2.3. Ratio financier.....	68

Section 2 : Théorie générale sur les outils et les critères	69
D'évaluation.....	69
2.1. Les outils d'évaluation	69
2.1.1. La Valeur Actuelle Nette (VAN).....	70
2.1.2. Définition cash-Flow.....	70
2.1.3. Formule	72
2.1.4. Signification.....	72
2.1.5. Calcul de la VAN au taux de 25%.....	72
2.2. LE Taux de Rentabilité Interne (TRI)	72
2.2.1. Formule.....	73
2.2.2. Signification.....	73
2.2.3. Calcul de T.R.I.....	73
2.3. D.R.C.I ou de délai de Récupération de capital investi.....	75
2.3.1. Formule.....	75
2.3.2. Signification.....	75
2.3.2. Calcul du DRCI.....	75
2.4. Indice de profitabilité ou IP.....	76
2.4.1. Formule.....	76
2.4.2. Signification.....	76
2.4.3. Calcul Indice de profitabilité.....	76
2.5. Critère d'évaluation du projet.....	77
2.5.1. La pertinence.....	77
2.5.2 L'efficacité.....	77
2.5.3 L'efficience.....	77
2.5.4 La viabilité.....	77
Section 3 : Evaluations sociale.....	78
3.1 Création d'emploi.....	78
3.2. Développement de la région	78
3.3. Contribution au développement de l'économie nationale.....	79
3.4. Contribution à la protection de l'environnement.....	79
CONCLUSION GENERALE.....	81
BIBLIOGRAPHIE.....	83
ANNEXES.....	85
TABLE DES MATIERES.....	86