



UNIVERSITE DE TOAMASINA
FACULTE DE DROIT, DES SCIENCES ECONOMIQUES
ET DE GESTION

DEPARTEMENT DE GESTION

MEMOIRE DE MAITRISE
ES SCIENCES DE GESTION

PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE COLLECTE DE
MAÏS DANS LA REGION SOFIA
(CAS DU DISTRICT DE PORT-BERGE)

Présenté et soutenu par :

Ghislain Francel RAVILISON

Option : **FINANCES ET COMPTABILITE**

Promotion : **2005-2006**

19 Décembre 2008

Sous la direction de :

Monsieur **ANDRIANTIANA Mohajy**

Enseignant chercheur

Chef de Département Gestion

A l'Université de Toamasina

Enseignant encadreur

Monsieur **Cyprien MIANDRIMANANA**

Responsable du projet Agricole

FANAMBY ANTISOHIHY ET PORT-
BERGE

Professionnel Encadreur

Année : 2008

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTES DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES

GLOSAIRE

INTRODUCTION	- 7 -
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....	- 9 -
CHAPITRE I : LA DESCRIPTION DU PROJET	- 10 -
SECTION I : LA PRESENTATION GENERALE DU PROJET.....	- 10 -
SECTION II : LES CARACTERISTIQUES GENERALES DU PROJET	- 11 -
SECTION III : LA SITUATION GEOGRAPHIQUE ET DEMOGRAPHIQUE DE LA REGION.....	- 13 -
SECTION IV : LA METHODE DE COLLECTE APPLIQUEE	- 19 -
CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHE.....	- 21 -
SECTION I : LA SPECIFICITE DU MARCHE	- 21 -
SECTION II : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE.....	- 22 -
SECTION III : ANALYSE DE LA CONCURRENCE.....	- 25 -
SECTION IV : LA STRATEGIE MARKETING ET L'ORGANISATION DE LA COMMERCIALISATION	- 28 -
CHAPITRE III : L'ETUDE DE LA COLLECTE ET DE L'ORGANISATION	- 30 -
SECTION I : LA COLLECTE DU PRODUIT D'EXPLOITATION.....	- 30 -
SECTION II : LES ORGANISATIONS ET LES RESSOURCES.....	- 32 -
SECTION III : L'ORGANIGRAMME	- 33 -
SECTION IV : LE CHRONOGRAMME	- 35 -
DEUXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DE LA CONDUITE DU PROJET.....	- 37 -
CHAPITRE I LA TECHNIQUE DE COLLECTE	- 38 -
SECTION I : LA COLLECTE DES MATERIAUX UTILISES.....	- 38 -
SECTION II : LES PRECAUTIONS POUR LES CHIFFRES D'AFFAIRES	- 39 -
SECTION III : LES ASPECTS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS.....	- 40 -
SECTION IV : LES DIFFERENTS FACTEURS DE PRODUCTION.....	- 40 -
CHAPITRE II : POLITIQUE ASSOCIE A LA GESTION FINANCIERE DU PROJET	- 42 -
SECTION I : MONTANT DE L'INVESTISSEMENT	- 42 -
SECTION II : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS.....	- 46 -
SECTION III : PLAN DE FINANCEMENT	- 52 -
SECTION IV : LES COMPTES DE GESTION.....	- 60 -
CHAPITRE III PRESENTATION ET ANALYSE FINANCIERE DU PROJET.....	- 64 -
SECTION I : PRESENTATION.....	- 64 -
SECTION II : L'ANALYSE.....	- 76 -
SECTION III : LES CRITERES D'EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET.....	- 80 -
SECTION IV : LES IMPACTS DU PROJET.....	- 86 -
CONCLUSION.....	- 89 -
BIBLIOGRAPHIE.....	- 91 -
ANNEXES	- 92 -
LISTE DES TABLEAUX	- 98 -
LISTE DES SCHEMA ET DES FIGURES.....	- 100 -
TABLE DES MATIERES.....	- 101 -

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, nous tenons à remercier le Dieu seigneur de nous avoir donné la santé, le courage, la force de finir cet ouvrage. A lui seul soit la gloire.

Notre travail n'aurait jamais vu le jour, sans l'aide et l'assistance de plusieurs personnes, à qui nous tenons à adresser nos vifs et sincères remerciements, en particulier à :

Monsieur Mohajy ANDRIANTIANA enseignants chercheur à l'université de Toamasina, notre encadreur enseignant qui n'a pas épargné son temps et pour nous avoir soutenu et guidé lors de l'élaboration de cet ouvrage malgré ses lourdes tâches.

Monsieur Cyprien MIANDRIMANANA qui malgré ses nombreux occupations a bien voulu accepter d'être notre encadreur professionnel ; il nous a donné de bons conseils durant notre recherche.

Nous tenons également à remercier tout le corps enseignant, ainsi que le personnel administratif du département gestion de l'université de Toamasina, en particulier les enseignants de notre département, qui ont déployé des efforts pour le bon déroulement de notre formation académique, nous ayant permis de parvenir à ce stade.

Tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, famille et amis, à l'élaboration du présent ouvrage.

Notre profonde gratitude s'adresse à notre Mère Madame BOZY pour sa patience et son affection.

Ainsi que le soutien matériel, financier et moral qui ont été utiles à l'accomplissement de nos études. Elle a consenti d'efforts, de sacrifices tout au long de notre trajet.

RAVILISON Ghislain Francel

LISTES DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES

A : Amortissement

Ar : Ariary

AU : Année Universitaire

BFR : Besoin en Fond de Roulement

BOA : Bank Of Africa

CA : Chiffres d'Affaires

CAF : Capacité d'Autofinancement

CI : Consommation Intermédiaire

CV : Charge Variable

CF : Charge Fixe

DCT : Dette à Court Terme

DLMT : Dette à Long Terme

DRCI : Délai de Récupération du Capital Investi

EBE : Excédent Brut d'exploitation

ES : Emploi Stable

FRI : Fond de Roulement Initiale

Ha : Hectare

HT : Hors Taxe

I : Investissement

IP : Indice de Profitabilité

MAP : Madagascar Action Plan

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

MSCV : Marge Sur Coût Variable

N : durée

PIB : Produit Intérieur Brut

SARL : Société à Responsable Limitée

SR : Seuil de Rentabilité

T : Taux

TRI : Taux de Rentabilité Interne

TTC : Toute Taxe Comprise

VA : Valeur Ajoutée

VAN : Valeur Actuelle Nette

VNC : Valeur Nette Comptable

VO : Valeur d'origine

R1 : Ratio de rentabilité des capitaux propres

R2 : Ratio de Financement

R3 : Ratio d'autonomie financière

% : Pour cent

Σ : Somme

GLOSAIRE

Baiboho : c'est un type de sol fortement alimenté en eau et alluvionné à faible distance de produit d'érosion périodiquement par les fleuves.

Binage-Buttage : C'est la deuxième laboure entre les rangs de cultures pour renforcer le pied de maïs.

Démariage : on enlève des plants issus d'un semis dans un champ de culture.

Egrenage : on détache les grains d'un épi.

Lojy : c'est une plante grimpante sur le sol, feuillage vert, grains secs blanc avec un petit point noir.

INTRODUCTION

Le travail ennoblit l'homme et constitue le bien être du peuple. Personne n'aura la qualité individuelle sans la haute qualité du travail que nous rencontrerons dans diverses sortes de productions matérielles (agricultures, artisanats, industries,...) et aussi dans la production intellectuelle (enseignement, recherche, conception et réalisation,...)

Cependant, l'agriculture est une filière de production très importante pour la politique de la lutte contre la pauvreté. L'agriculture permet d'améliorer les conditions de l'alimentation et de la nutrition de la population.

Le développement d'un pays comme Madagascar, en tant que pays à vocation agricole dépend des potentialités et de ressources naturelles. La décentralisation régionale et communale s'avèrent être une grande opportunité qui pour permettent d'améliorer les conditions de vie de la population paysanne.

Dans l'ensemble, à l'exception de quelques sols volcaniques récents très limités, un bon nombre de sols sont pauvres et facilement érodables à cause spécialement de la disparition de la couverture végétale. De prime abord, il faut empêcher les feux de brousse, les incendies forestiers.

Concernant le District de Port-Bergé en particulier, le sol est formé par des alluvions qui sont dites : « Baiboho », périodiquement inondés pendant la saison de pluie. Cette formation alluvionnaire est favorable aux cultures industrielles et aux cultures vivrières comme, le manioc, les patates douces, les voihem (lojy) et le maïs.

Depuis la fin de l'année 2004, la décortiquerie apparait comme un outil passionnant. Le prix de cette céréale ne cesse d'augmenter sur le marché national et mondial. Devant cette situation, les efforts pour la production de maïs deviennent une priorité nationale.

Le présent projet comporte plusieurs avantages sur le plan économique et social. Nous avons l'intention de faire de Port-Bergé un greniers à maïs c'est ainsi que nous avons choisi comme thème :

**« PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE COLLECTE DU MAÏS
DANS LA REGION SOFIA » (cas du district de Port-Bergé).**

Dans ce cas, comment s'y prendre pour qu'un tel projet avec des perspectives encourageantes par la production et le prix du maïs dans cette région, évite une exportation de la production pour palier au moment de soudure pendant la saison pluvieuse, une période difficile pour les paysans.

Le projet a pour objectif la collecte et la transformation du maïs en produit fini pour lutter contre de la malnutrition et aussi faciliter les petits élevages de volailles, de porcs, de bœufs...

Pour ce faire, nous avons réparti le travail en deux grandes parties :

Dans la première partie, nous allons voir l'identification du projet. Elle est subdivisée en trois chapitres à savoir la description du projet, l'étude du marché et l'étude de collecte et de l'organisation.

Dans la deuxième partie, nous allons aborder l'étude financière de la conduite du projet. Elle comporte trois chapitres respectivement la politique de collecte, la politique associée à la gestion financière du projet, et enfin la présentation et l'analyse financière du projet.

Au cours de notre recherche, nous avons procédé à l'entretien des différents acteurs à savoir les responsables de l'agriculture, les commerçants, engagé dans les processus de la collecte et de la vente des produits agricoles, en particulier du maïs.

Nous avons mis à profit les cours que nous avons pris durant notre cursus universitaire à l'université de Toamasina. Nous avons également entrepris des recherches bibliographiques et des certaines informations sur internet.

A tout ceci s'ajoute la dotation factorielle de la région, on a essayé de trouver des moyens pour sensibiliser et mobiliser la population à participer activement et à s'investir dans la culture du maïs.

PREMIERE PARTIE :
IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : LA DESCRIPTION DU PROJET

Dans ce chapitre, nous mettrons en exergue la présentation du projet, ses caractéristiques et son choix, vu la situation géographique et démographique du lieu d'implantation du projet.

SECTION I : LA PRESENTATION GENERALE DU PROJET

A Madagascar, les cultures vivrières occupent 81% de la superficie cultivée. Suivant la conjoncture actuelle en matière de décortiquerie, ce projet a pour les problèmes liés à la collecte du maïs. Cette section est composée des sous titres suivants :

Le monde de l'agriculture, les faits existants et les perspectives encourageantes.

1.1. Le monde de l'agriculture

Ce projet de collecte de maïs a pour objectif de produire beaucoup de maïs sans passer par les intermédiaires en vue de le transformer.

Terminologiquement, les racines du mot agriculture sont « ager » ou « agir ». C'est un mot latin qui signifie la terre ou le sol. La réforme agraire signifie redistribuer les terres aux Paysans.

L'agriculture, au sens strict, c'est le travail pour la mise en valeur du sol. Elle est donc l'art de cultiver la terre. Un agriculteur ou un cultivateur est un paysan qui laboure la terre. Agricole est un adjectif relatif à l'agriculture, et l'agronomie. C'est la science de l'agriculture.

Pour nous, l'agriculture est très importante à Madagascar, non seulement parce qu'elle procure la nourriture, mais aussi parce que la grande majorité des Malgaches sont des paysans.

Dans cette catégorie de culture, le maïs touche 700 000 exploitants, elle se place en 3ème position en termes de superficie cultivée à Madagascar. (1)

D'ailleurs, le maïs est à la fois un produit pour l'alimentation humaine et pour l'alimentation animale.

1-2. Les faits existants

Dans la région « Sofia », et même sur tout le territoire malgache, le prix du maïs augmente à un rythme moindre que l'indice de prix à la consommation ; en début d'année 2005, il suit l'augmentation du prix du riz depuis le mois de mai ; si on compare l'évolution des prix de maïs en 2001 (année normale) et en 2006 (année exceptionnelle), on peut se rendre compte que le prix du maïs est instable et fluctuant entre deux récoltes.

Le prix moyen du grain de maïs entier à Port-Bergé est compris entre Ar100 et Ar160 le kilo.

Au début de la saison de pluie c'est-à-dire fin novembre, le prix du grain de maïs augmente de plus de 160Ar, jusqu'à la fin du mois de février.

Le prix « libre » sur ces mêmes marchés aurait tendance à chuter entre mai et juin, et s'est stabilisé autour de 140Ar jusqu'à la fin de la récolte. La possession de décortiqueuse permettrait de défier les concurrents sur le marché.

1-3. La perspective encourageante

D'après les faits cités ci-dessus, le prix du maïs est donc victime de l'érosion monétaire ; de nombreux collecteurs intermédiaires fixent le prix le plus bas possible.

Le fond du problème est lié à une mauvaise gestion des paysans producteurs en passant par les collecteurs, dans lequel l'Etat non plus n'est pas épargné.

Grâce à nos connaissances universitaires, nous sommes en mesure de concevoir un projet qui nous aiderait à apporter notre modeste contribution pour la résolution des problèmes existants dans notre pays. Le présent projet fait partie.

SECTION II : LES CARACTERISTIQUES GENERALES DU PROJET

Dans cette section, nous éclaircirons le but et les intérêts du projet.

2-1. Les buts et les intérêts du projet

Le projet d'exploitation de la collecte du maïs a pour but de stimuler le développement agricole pour produire beaucoup de maïs, sans passer par les l'intermédiaires en vue de les transformer.

Tant que l'agriculture demeure un secteur primordial, dans la mesure où elle fournit le premier besoin de l'homme, il est nécessaire de procéder à la collecte des produits locaux pour les vendre sur les divers marchés de Port-Bergé.

Cette collecte solutionner l'incapacité en gestion de stock sur le lieu d'implantation du centre.

A Madagascar, il n'y a généralement que deux période d'exploitation du maïs à savoir la période de culture et la période de récolte. La période de soudure a lieu durant la première période. Ce maïs grain sec entier, par exemple, acheté à un prix déterminé durant la période de récolte se vendrait trois (3) à quatre (4) fois supérieur à celui durant la période de soudure et du début de la saison de culture.

Alors, pour résoudre ce problème, le centre apportera ces prestations pour aider les paysans durant cette période. En fait, l'existence de ce centre atténuera les problèmes infinis du chômage pour les jeunes et permettrait de concrétiser le MAP (Madagascar Action Plan) et de participer au développement économique durable de la localité et du pays. De plus, nous utiliserons des machines à décortiquer pour transformer le maïs grain sec entier en maïs pilé, lequel deviendrait des produits semis finis.

Par conséquent, ledit projet contribuera à l'amélioration de la condition environnementale et met en exergue la politique de gestion durable des différentes ressources touchées directement ou non par l'activité agricole¹.

2-2. La fiche signalétique du projet

La détermination du choix de la forme de la société est libre, mais il faut tenir compte des différents facteurs qui peuvent assurer la réussite ou la réalisation de ce projet.

Ces facteurs concernent les moyens matériels (immobilisation), le financement (investissement), et surtout le savoir-faire (la personnalité, compétence), en tenant compte de la capacité intellectuelle de chaque associé.

Notre centre s'est orienté vers la forme : « Société à Responsabilité Limitée » pour de multiples raisons, qui sont les suivantes :

- l'impôt à payer est faible
- la responsabilité des associés est limitée au montant de leur apport respectif.
- les associés doivent être en contact permanent et se connaître.
- les apports sont intégralement libérés une fois la société formée puisqu'ils sont les seuls gages de leurs créanciers.

En outre, la SARL ne demande pas de capital considérable au démarrage de l'activité. Alors, voici sa fiche signalétique et sa forme juridique.

Tableau 1: Fiche signalétique du projet

Activité	Collecte de maïs grain sec entier
Forme juridique	SARL
Capital social	Ar 42 000 000
Siège social	Port-Bergé

Source : Notre propre tableau, 2008

¹ Pol GUYOMARC, dictionnaire d'entreprise, Edition Hatier, Paris 1993, 127 pages.

Le fonctionnement et le contrôle ne s'organisent pas par une assemblée des associés et de la gérance. L'assemblée générale ordinaire doit se faire au moins une fois par an pour approuver les comptes qui doivent être transmis au greffe du tribunal de commerce.

2-3. Les conditions relatives aux associés

Les associés non gérants de la société à responsabilité limitée ne sont pas commerçants ; d'un côté, la capacité civile suffit. De l'autre côté, la responsabilité des associés non gérants se limitent à hauteur du montant de leur apport¹.

En effet, les apports en industrie sont exclus, car on ne peut pas les libérer immédiatement.

Ensuite, la SARL ne requiert que peu de somme pour le capital, en phase de démarrage de l'activité. Cependant elle serait à forcée de procéder à l'augmentation du capital dans les exercices à venir ou d'autofinancer ses activités en extension (augmentation de la production) le nombre des associés doit être égal ou inférieur à vingt personnes selon la règle du droit commun.

SECTION III : LA SITUATION GEOGRAPHIQUE ET DEMOGRAPHIQUE DE LA REGION

Actuellement, la culture de maïs se répand presque dans toute la région de la grande île. Pour montrer la nécessité du présent projet, nous évoquons quelques conditions nécessaires comme la situation géographique et la situation démographique.

3-1. Le choix d'implantation du projet

Le District de Port-Bergé (Boriziny) possède des terres fertiles favorables aux diverses cultures (maïs, riz, manioc, patate douce, arachide, concombre, oignon,...).

On a en l'occurrence les communes d'Ambajabe, Leanja qui ont des sols Baiboho, sols jeunes constitués par des couches alluviales déposées un peu partout dans les surfaces occupées par les agriculteurs.

A Port-Bergé, les paysans s'intéressent à la culture du maïs pour le besoin de la nourriture familiale. L'objectif sera de satisfaire les besoins de la population. La collecte

¹ Julien VELONTRASINA, Cours droit des sociétés et des marques, 2007-2008.

sera des atouts pour atteindre l'autosuffisance alimentaire humaine en y intégrant sur le développement de petits élevages dans la région Sofia.

Ainsi, à Port-Bergé, la population peut trouver plusieurs produits locaux, même si le prix n'est pas à leur portée.

En tant qu'originaire du District de Port-Bergé, nous remplissons toutes les conditions nécessaires pour promouvoir la production et à la collecte des produits.

Nous pouvons produire et collecter, au même titre que d'autres villes dans la région du Vakinankaratra. Il faut noter que Port-Bergé est une zone fortement peuplée et fait preuve également d'innovation alimentaire.

Le district de Port-Bergé complète son approvisionnement local par quelques produits de grande ou moyenne consommation à conservation assez longue (oignon, aubergine, patate douce, manioc, concombre,...).

Mais nous nous intéresserons plus précisément à l'opération de la collecte du maïs due à l'inflation qui existe sur tous les marchés dans toute l'Ile, et même dans la région « Sofia ».

Nous avons choisi d'implanter le grenier dans le District de Port-Bergé.

3-2. La présentation de la région

La présente section a pour but de faire la présentation générale de la région Sofia avec ses localisations, ses données démographiques et sociales, et enfin ses activités agricoles.

La région Sofia comporte sept (07) districts à savoir Antsohihy au centre, comme chef-lieu de région, Analalava à l'ouest, Port-Bergé, Mampikony au sud et Bealanana, Befandriana, à l'Est.

3-2-1. La Région Sofia

La région « Sofia » se trouve sur la côte Nord-Ouest de Madagascar. Elle appartient à l'ex province autonome de Mahajanga s'étendant entre les 14° et 17° latitude sud et 47° et 49° longitude Est. Les températures de la Région sont assez favorables à l'agriculture et l'élevage. La température varie suivant le climat et l'altitude. Elle est géographiquement la plus grande et la plus peuplée. La superficie par district est répartie comme suit :

Tableau 2 : Répartition de la superficie par district

N°	District	Superficie (km ²)	Communes	Répartition en %
1	ANTSOHIHY	4878	12	9.1%
2	ANALALAVA	10071	13	19.2%
3	MAMPIKONY	5248	10	10.0%
4	BEALANANA	6230	18	11.9%
5	PORT-BERGE	7443	15	14.2%
6	BEFANDRIANA	9121	12	17.4%
7	MANDRITSARA	9604	28	18.3%
Ensemble Région		52504	108	100.0%

Source : PRD Sofia, 2006

Le climat est de type semi-humide, sec de mai à octobre, humide durant la saison pluvieuse de Novembre à Avril. Il varie suivant l'altitude, les plateaux Nord étant moins arrosés et plus frais que les zones littorales. La région Sofia dispose de deux stations météorologiques : Antsohihy et Analalava.

Par ailleurs, la région Sofia est régulièrement visitée par le cyclone. La région « Sofia » est constituée d'un vaste territoire couvrant une superficie de 52 504 km², soit à peu près 8.5% de la grande Ile. Les Districts sont subdivisés en 108 communes. Le District de Mandritsara avec ses 28 communes est le plus grand de la région ; le plus petit est celui de Mampikony avec seulement 10 communes.

Elle est délimitée par les régions de SAVA et DIANA au Nord, par ANALANJIROFO ET ALAOTRA MANGORO à l'Est, par BETSIBOKA au Sud, par BOENY au Sud-ouest et par le canal de Mozambique à l'Ouest. Une telle situation favorise la culture du maïs dans cette région.

La Région possède beaucoup de fleuves comme les fleuves de : Sofia, Bemarivo, Anjôbony, Mangarahara,...et de nombreux lacs, dont la majorité se trouve dans le District de Port-Bergé, avec plus de 10 lacs, dont on peut citer notamment, les lacs Tseny, Amparihy, Bemakamba, Marovariho, à Bealanana, le lac Sofia, à Mampikony, le lac Sinjy et Antsohihy Matsaboribe et Maroankay.

3-2-2. Le Milieu Humain et Social

La densité moyenne de la population est de 15.4 habitants au km². Cette population est inégalement répartie dans l'ensemble du District.

Tableau 3 : Milieu humain et social

District	Population résidente	Superficie (km ²)	Densité (hab. /km ²)
ANTSOHIHY	133011	4787	27,8
ANALALAVA	110954	10071	811,0
MAMPIKONY	97954	5248	18,7
BEALANANA	123254	6230	19,8
PORT-BERGE	124461	7443	16,7
BEFANDRIANA	209939	9121	23,0
MANDRITSARA	253036	9604	26,4
Total	1052609	52 504	20,0

Source : PRD Sofia, 2006

La densité de la population désigne un rapport entre la population et la superficie occupé par cette population dans un territoire donnés. Dans la région, la densité moyenne de la population est de 20 habitants au Km². Nous avons constaté que cette population est inégalement répartie dans l'ensemble de la région, c'est-à-dire qu'il y a une zone fortement peuplée : cas de chef lieu de district Antsohihy, Mandritsara, et Befandriana-Nord. Le district d'Analalava a la plus faible densité qui ne présente que 11 habitants au Km². Si nous avons regardé la situation de chaque district. La capital régional présente une grande capacité d'accueille par rapport aux autres districts. Elle dispose environ un taux d'urbanisation pus de 15% si le taux d'urbanisation dans la région l'ensemble est 10% en moyenne et ce qui justifie également que 90% de la population reste dans le milieu rural. Nous prenons ici comme ville les 7 districts puisq'il n'y a psa de veritable ville.

3-2-3. Les exploitations agricoles

L'Enquête Agricole de Base (EAB) 2004/2005 montre une diminution, par rapport au Rapport National Agricole, du taux de la population Agricole.

Tableau 4: Les exploitations agricoles

District	Secteur traditionnel	Secteur moderne	Total
ANTSOHIHY	10092	1	10093
ANALALAVA	8922	19	8941
MAMPIKONY	9630	19	9649
BEALANANA	7038	0	7038
PORT-BERGE	13330	6	13336
BEFANDRIANA	18350	3	18353
MANDRITSARA	16747	2	16749
Ensemble	84 109	50	84 159

Source : RNA (Rapport National Agricole), 2006

Les exploitations modernes sont en nombre extrêmement faibles, soit 0.08% du total pour la région.

Nous allons indiquer dans le tableau ci-dessous les superficies et les quantités produits de la culture du maïs de la région Sofia.

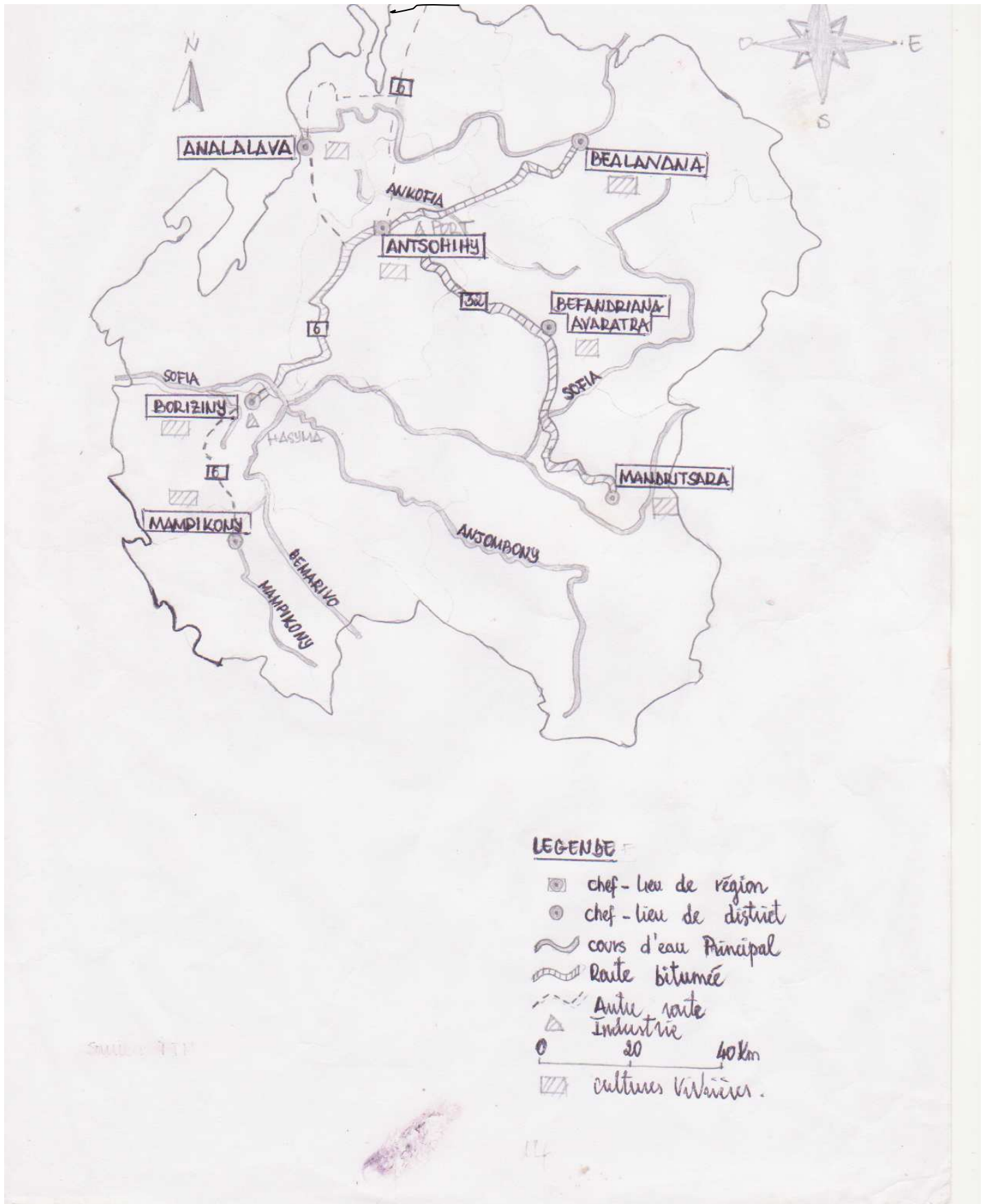
Tableau 5 : Les superficies et les quantités produites

District	Surface en Ha	Rendement d'un Ha	Production (T)
ANTSOHIHY	1 270	1 ,30	1 610
ANALALAVA	155	1	155
MAMPIKONY	890	1	920
BEALANANA	2 730	0,91	2 510
PORT-BERGE	2 735	1,20	3 195
BEFANDRIANA	2 425	1	2 535
MANDRITSARA	3 970	1,15	4 565
Ensemble	14 175	7,5	15 490

Source : Ministère de l'agriculture circonscription Port-Bergé, 2006

Le plus fort rendement d'un hectare se trouve à Antsohihy avec 1, 30tonne par hectare et Port-Berge : 1,20 tonne par hectare, la plus faible se trouve à Bealanana : 0,9 tonne par hectare.

Figure I: CARTE DE LA REGION



SECTION IV : LA METHODE DE COLLECTE APPLIQUEE

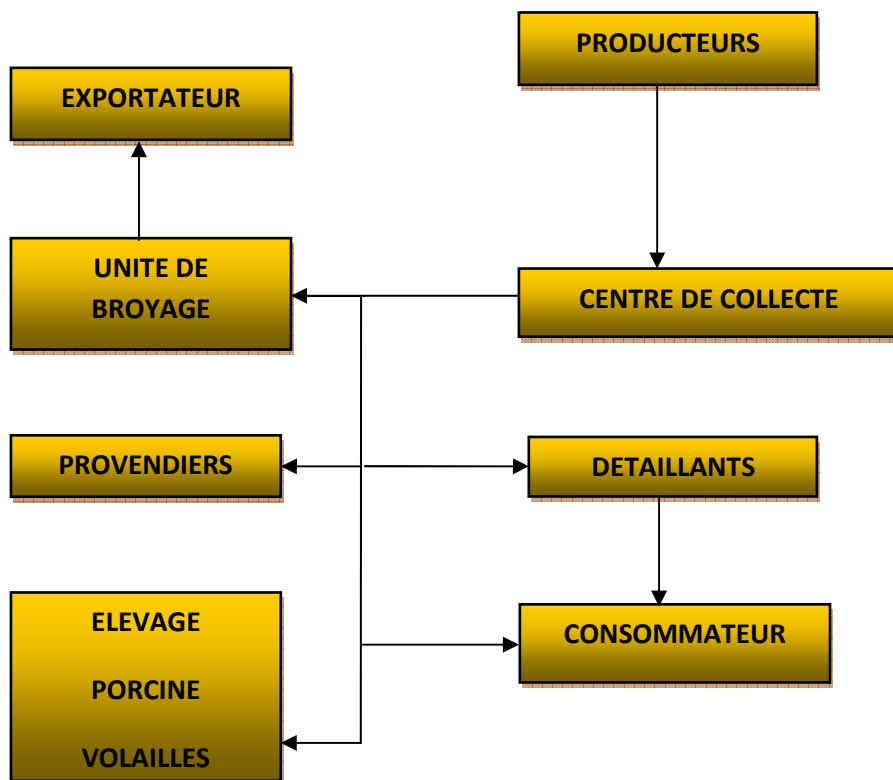
La collecte est le passage du produit des producteurs pour arriver sur le marché. Le producteur dont on parle ici, est le vrai planteur, il doit lui-même vendre ses produits.

4-1. Le Circuit d'achat

La collecte et l'achat des produits aux producteurs doivent se faire directement par le centre, sans passer par les intermédiaires, ni les nombreux collecteurs et transporteurs.

Le diagramme du circuit de la circulation du maïs est le suivant :

Schéma 1: Diagramme du circuit de la circulation du maïs



Il y a un responsable de collecte dans le centre qui assure l'approvisionnement en maïs au prix le plus bas possible, sans quitter la zone d'implantation, évitant ainsi l'augmentation du coût de transport.

L'achat se fait à la récolte au comptant.

4-2. Politique du prix

Le prix au producteur est fixé par les collecteurs c'est-à-dire que le centre donne le prix pour adopter la meilleure stratégie (selon le cycle de vie du produit). Le prix du maïs trouve dans la région Sofia est instable entre deux récoltes.

Dans ce projet le centre négocie le prix appliqué pour qu'il soit proportionnel à l'ensemble des coûts des techniques de transformation et à la conservation des produits finis, majoré d'un pourcentage de bénéfice.

CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHE

L'étude de marché qui consiste à tirer partie de la connaissance du marché, pour élaborer les programmes de marketing dont dépendent la production et l'administration financière est l'une des tâches de ce projet.

SECTION I : LA SPECIFICITE DU MARCHE

1-1. Le type de marché existant

En terme économique, le marché est le lieu de rencontre entre l'offre et la demande, ou le réseau de relation entre les échangistes. L'étude de marché permet donc de se renseigner sur :

- le type de produit agricole qui se vend le mieux
- les consommateurs pour prévoir des débouchés, le monde d'achat et le prix.
- la distribution à établir ou à adapter selon la force de vente, les charges commerciales de promotion.
- les concurrences directes et indirectes.

Les divers objectifs pouvant être visés par l'étude de marché sont les suivants : les informations réunies par le biais de l'étude de marché sont exploitées pour permettre à l'entreprise d'obtenir une situation performante sur le marché. Cette situation peut résulter :

- d'une prise en considération des contraintes et des opportunités du marché dans les décisions.
- d'une adaptation de la politique de l'entreprise aux caractéristiques et comportement des consommateurs.
- d'une meilleure adéquation des produits aux attentes de la clientèle »¹.

1-2. Le choix du produit

D'une manière plus restrictive et plus opérationnelle, l'étude de marché peut encore représenter le consommateur en tant qu'acheteur ou susceptible d'acheter un produit. Alors, dans notre cas, les consommateurs qui achètent en grande quantité sont les premiers marchés ciblés c'est-à-dire les marchés locaux sont de grands consommateurs de maïs.

¹ Maryse KOEHC : Technique commerciale, Edition Foucher, Paris 1991, 63 pages.

Pendant la période de soudure, les produits alimentaires sont difficiles à trouver ; mais au contraire, le maïs peut être stocké longtemps.

Les produits sont insuffisants et l'insuffisance des produits entraîne l'augmentation du prix sur le marché.

SECTION II : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

2-1. Analyse de l'offre

L'offre est la capacité de produire du maïs pour la région et d'acquérir ou de collecter le centre de ces produits. Il y a aussi les éléments qui composent réellement les marchés du produit pour satisfaire les besoins des consommateurs. Nous procédons à cette analyse à travers les sous titres suivants :

- la spécificité de l'offre
- la collecte de l'offre locale
- le marché cible
- le prix du produit

2-1-1. La spécificité de l'offre

Le centre est en mesure de distinguer le type de maïs à recueillir. En général, le District de Port-Bergé produit deux fois par an tant qu'elle pratique le système de culture intensive de maïs intensive. En général, cela permet de produire environ entre 0,9 et 2,04 t/Ha. Au moins les cultivateurs produisent une fois /an pendant la saison de pluie.

Dans le district de Port-Bergé, la production de maïs suit le calendrier cultural suivant :

- le semis : de septembre à mi-novembre
- la récolte : de Mars à Avril-Juin.

2-1-2. La collecte d'offre locale

Les fléaux naturels étant des phénomènes inévitables et imprévisibles pour la production nationale, nous concentrons le maximum de nos efforts sur la collecte du maïs dès que la période de récolte commencerait dans le district de Port-Bergé.

Tableau 6 : La collecte d'offre locale

Capacité d'offre	Caractéristique	Rendement	Fréquence
Offre sur la culture du maïs moderne	Forte quantité de production	< 2t /Ha	2 fois par an
Offre sur la culture du maïs traditionnel	Faible quantité de production	>0.9t/Ha	1 fois par an

Source : DRDR Antsohihy, 2006

2-1-3. Les marchés ciblés

Bien que la plupart des marchés soient fréquemment approvisionnées en grain propre, nous avons constaté une insuffisance de l'offre, surtout au niveau de la production alimentaire en produit finis.

Ce qui signifie que la clientèle n'est pas ciblée pour l'écoulement de notre produit.

2-1-4. les prix du produit

Deux prix sont ainsi considérés :

- pour l'entreprise de transformation, le prix d'un produit correspond à l'ensemble de fabrication, de distribution et des coûts de conditionnement du produit, augmenté d'un pourcentage de bénéfice.
- pour le cas de l'entreprise négoce, le prix du produit est l'ensemble des coûts de manutention de cet objet, avec une injection de la marge bénéficière qui est fixée suivant la politique du prix appliquée par l'entreprise.

Dans le cas du présent projet, le prix doit être flexible et sujette à l'influence externe. La politique du prix doit donc aussi être réaliste et mesurable. Il faudra mettre en œuvre l'une des stratégies du juste prix pour se maintenir et attaquer un marché. Ce sont :

- La stratégie de rentabilité du marché : prix initial bas et augmenté par étape.
- La stratégie d'écrouissage : prix initial élevé par étape. La stratégie doit être appliquée en fonction du cycle de vie de produit, c'est-à-dire :
 - o au lancement : choisir l'une des stratégies précédentes.
 - o à la croissance : pas de modification
 - o à la maturation : révision du prix en fonction de la concurrence et de la modification dans l'environnement.
 - o au déclin : actions ponctuelles et promotion et /ou stratégie de pénétration de marché.

Nous avons opté pour la dernière stratégie car celle-ci se fait en fonction du cycle de vie, et par conséquent, elle favorise mieux l'emplacement de notre produit sur les marchés visés.

2-2. ANALYSE DE LA DEMANDE

Le volume de la demande sera déterminé à partir de la quantité de la production réalisée, et du besoin de la clientèle pour cette matière.

L'analyse de la demande concerne l'étude des consommateurs, des intermédiaires et des prescripteurs.

- le consommateur est celui qui consomme directement les produits. Mais nous avons constaté que la région SOFIA est la région qui consomme une importante quantité de maïs.
- l'intermédiaire : est celui qui achète les produits pour les revendre. Dans cette région, il y a des groupes d'individus revendeurs des produits. Il achète les grains de maïs auprès des producteurs et revendent directement les produits sur les marchés locaux.
- le prescripteur : est celui qui en suggérant l'importance du produit, donne des conseils et des instructions aux habitants (clients) pour son achat.

2-2-1. La spécificité de la demande

Après les données de l'enquête sur la production agricole 2004, un Malgache consomme presque 31 kg de maïs par an c'est-à-dire que face à des problèmes d'insuffisance des productions du riz, Le maïs devient complément d'aliment de base.

En plus, la production du maïs sera entourée en moyen d'une tonne par hectare pendant plusieurs années ce qui entraîne des déficits importants. Dans le district de Port-Bergé, les causes des faibles rendements sont particulièrement dues à la faible utilisation d'intrants et de nouvelles technologies et à la mauvaise qualité des semences.

2-2-2. La demande locale envisagée

L'exportation des produits locaux sera éventuellement exigée par l'Etat. Alors, le district de Port-Bergé envisage d'approvisionner d'autres régions. Il est une zone fertile, capable de produire au maximum la production agricole citée dans l'analyse de l'offre globale.

Notre objectif sera d'éviter l'insuffisance de production, des semences et du stock de la production alimentaire durant la période de soudure.

2-2-3. Le comportement du consommateur

Les produits agricoles sont très importants pour les besoins en alimentation de la population malgache, surtout pour le développement du petit élevage.

Dans la région « Sofia », on constate que le niveau de consommation locale de maïs, apparemment diminue depuis quelques années. On peut deviner la cause de cette diminution à travers :

- la faible quantité des produits vendus
- l'augmentation du prix de maïs pilé sur le marché local.

Il faut donc étudier et analyser le comportement du consommateur face à l'achat d'un produit pour identifier ses besoins. Le but de cette analyse est de déterminer pourquoi un consommateur achète ou n'achète pas un produit ; de déterminer aussi pourquoi un consommateur achète un produit par rapport à un autre.

2-2-4. Sensibilisation des consommateurs

Pour faciliter l'écoulement de nos produits, il nous devons mener une campagne de sensibilisation auprès des consommateurs.

On doit montrer l'existence de notre produit à l'aide de la communication. (Publicité,...).

SECTION III : ANALYSE DE LA CONCURRENCE

Dans cette section, nous parlons deux sortes de concurrents, à travers le prix lors de l'achat et de la revente, le nombre de collecteurs sur le lieu d'implantation. Aussi pourrions-nous déduire la part de notre marché.

3-1. Les concurrents existants

Pendant la période de collecte, les collecteurs sur place sont nos adversaires sur le marché et les commerçants se trouvant à la campagne.

Ils ne sont pas nombreux, mais la non maîtrise du prix et du coût promoteurs perturbent la concurrence pure et parfaite. Le prix appliqué est différent selon le type et la qualité du produit à acheter. Si la production en riz augmente, le prix du maïs diminue.

Le collecteur fixe alors le prix durant la période de collecte, mais cela dépendra des événements existants (pouvoir d'achat, cyclone, engrais utilisés.)

On doit identifier les éventuels concurrents afin de connaître ses situations sur le marché. Les collecteurs dans la région Sofia ont comme faiblesse la non maîtrise de

technique de transformation, de la conservation à cause du manque de moyens et d'outils ; cela les empêche d'élargir et d'améliorer leurs activités.

Nous espérons la réussite de notre projet, même s'il n'est pas en situation de monopole sur le lieu de collecte.

3-2. La part de marché

La part de marché c'est le créneau se rapportant au marché visé. Le marché réel d'un produit correspond à la vente réalisée par notre centre et ses concurrents auprès de la clientèle acquise à la production.

Le marché potentiel du produit correspond aux ventes qui pourront être réalisées par l'ensemble de la profession auprès de la clientèle acquise, augmentée de la clientèle encore non acquise, mais susceptible d'être intéressée par le produit proposé ; le marché potentiel dépend de la force de communication¹.

Nous devons donc étudier de la quantité des besoins nécessaires pour assurer le marché réel et le marché potentiel.

La part de marché est exprimée en pourcentage. En général, c'est le rapport entre le marché déjà occupé et le marché existant.

Sur le lieu de vente, le divers produit sont présents sur le marché. La formule de la part de marché est la suivante :

$$\text{Part de marché} = \frac{\text{Occupation en \%}}{\text{Occupation totale}} \times 100$$

Tableau 7 : La part de marché

Produits accessoires durables		Aliment idéal pour le gavage	
Riz	1	Maïs	1
Manioc	1		
Patate Douce	1		
Haricot Sec	1		
Sous- total	4		
Maïs	1		
TOTAL	5	TOTAL	1

Source: Notre propre calcul, 2008

¹ Selmer CAROLINE : Construire et défendre son budget, Edition Dunod, Paris 1999, 243 pages.

Auparavant nous avons :

$\frac{1}{4} = 0.25$ ou 25% (Aliment idéal pour le gavage contre le sous total des produits accessoires durables)

$\frac{1}{5} = 0.20$ ou 20% (Aliment idéal pour le gavage contre le total des produits accessoires et durables).

Alors $\frac{0,20}{0,25} = 0.8$ ou 80%

Cette part de marché sera de 80%

Le calcul de la part de marché permettra de déterminer la position concurrentielle du centre sur un marché.

Dans ce cas, nous allons voir ci-dessous la situation de quelques autres produits se existants sur le marché.

3-3. Situation de quelques autres produits

Concernant la région Sofia, elle est à vocation agricole. Pour le district de Port-Bergé en question le sol est formé par des alluvions appelées : « Baiboho », périodiquement inondées pendant la saison de pluie.

Ces alluvionnaires sont favorables à plusieurs cultures. En effet, il est aussi à souligner que le District de Port-Bergé est rarement frappé par le cyclone.

Ainsi, il nous est utile d'appréhender la situation économique des principales cultures qui sont sources de revenus des paysans du milieu.

Puisque notre étude est essentiellement axée sur la faisabilité du projet de lancement, de la collecte du maïs nous allons limiter l'analyse sur les autres spéculations, telles que :

Les poids voihem (Lojy), les tomates, les patates, les lentilles, les arachides,...

Ils font partie des produits non exploités, mais figurent dans le tableau ci-dessous :

Tableau 8 : Production autres produits non exploités

Spéculation	Surface en Ha	Rendement d'un Ha	Production (T)
Poids voihem	418	7	2926
Tomates	56	4.5	252
Patates	82	4.5	369
Lentilles	185	15	2975
Arachides	415	8	3320
Manioc frais	62	5.5	2350

Source : Ministère de l'agriculture circonscription Port-Bergé décembre 2006.

La production de ces types de biens dépasse largement le besoin nécessaire pour la consommation locale pendant l'année 2006. Les produits ne constituent pas l'aliment de base des ménages locaux, mais ils les utilisent occasionnellement.

SECTION IV : LA STRATEGIE MARKETING ET L'ORGANISATION DE LA COMMERCIALISATION

Pour faciliter l'organisation de la commercialisation des produits transformés ; nous avons suivi deux circuits à savoir¹ :

- le circuit spatial
- le circuit de distribution

¹ Rachel HOMMET : Gestion Commercial, Edition Hachette vivre 1999, 120 pages.

Tableau 9 : Tableau des différents types de circuits

Circuit	Types	Observations
Spatial	Circuit régional	<ul style="list-style-type: none"> - C'est le circuit de l'intérieur d'une ou de quelques régions (district) de notre centre. - C'est un moyen utilisé pour faciliter le transport de nos produits vers le marché existant. - Dans notre cas, on utilise un magasin de stockage des produits.
	Circuit national	<ul style="list-style-type: none"> - C'est le circuit au niveau de quelques ex province à Madagascar. - Il y a aussi le problème de l'éloignement de zone (les lieux de marché de production) environnant le lieu de production.
De Distribution	Circuit de distribution directe	<ul style="list-style-type: none"> - C'est la relation entre le centre et les consommateurs sans intermédiaire.
	Circuit de distribution courte	<ul style="list-style-type: none"> - Cela veut dire qu'un seul intermédiaire joue le rôle le plus important entre le producteur et les consommateurs : Ce sont les détaillants

Source : Etude de différent type de circuits, 2008

CHAPITRE III : L'ETUDE DE LA COLLECTE ET DE L'ORGANISATION

SECTION I : LA COLLECTE DU PRODUIT D'EXPLOITATION

Dans cette section nous abordons les techniques de culture du maïs et sa collecte ainsi que sa description.

1-1. La technique de culture du maïs

La culture se fait par semis de grains, elle est souvent associée à d'autres cultures (haricots). L'itinéraire technique comporte principalement les opérations des étapes suivantes :

- On choisit le sol : colluvions, tanety à faible pente, Baiboho (éviter les sols jaunes)
- Préparation du sol : labour (un mois avant le semis), hersage pour éviter toute stagnation d'eau et ramassage des mauvaises herbes.
- Semis : semer tôt, dès que la saison de pluie est bien installée. Il faut utiliser des semences de bonne qualité et traitées.
- Entretien : léger binage buttage 20 à 30 jours après la levée, le démariage, le second binage 10 à 30 jours après le premier, et enfin le second buttage 2 mois après la levée, c'est le plus important.
- Phytosanitaires : Insecticides (Decis CE à raison de 0,4 litre par hectare)
- Récolte : on met les épis à sécher, pendus à des « perroquets » ou sous abris, ou entassés, dépouillés de leurs spathes et dans un crib.
- Engrenage et transport : conservation en sacs ou en silos ou mieux en greniers ou récipient étanches et fermés hermétiquement, ou en épis non déspathés (la spathe constitue une barrière efficace contre les insectes)

1-2. La collecte

Comme tous les autres types de cultures, la phase finale du cycle du maïs est la collecte et la vente éventuelle du produit

Pendant l'année d'exploitation, la collecte ne se déroule qu'une fois pour la production normale, et deux fois pour la production régionale intensive. La période de récolte aura lieu après 3 mois de la culture, celle-ci nécessite la maîtrise de la technique (conditionnement, chaleur, humidité,...), et dépend du temps et du coût de production.

Pour nous, la période d'approvisionnement aura lieu du mois de Mars jusqu'au mois d'Août. Le centre achètera le grain de Maïs sec entier à bas prix, et au mois de Septembre et d'Octobre, il fera du stock sur achat.

Du mois de Novembre de l'année en cours jusqu'au mois d'Avril, le centre utilise le stock mais en évitant toujours la rupture de stock.

1-3. La description du maïs

Le maïs est une plante de tige unique, de gros diamètre pleine, formée de plusieurs entrenœuds insérées par une feuille alternative d'un côté et de l'autre de la tige, ainsi qu'une taille variable de 40 cm jusqu'à 4 m en général.

Le maïs connaît actuellement trois grands types d'utilisation :

- L'alimentation animale qui peut être consommée en feuille ou en grains pour améliorer rapidement la production de qualité des œufs et des viandes des animaux.
- L'alimentation humaine, particulièrement importante dans certains Pays du Tiers Monde. Il est consommé soit en grains entier ou pilé, soit réduit en farine et préparé sous forme de bouillies ou de galettes cuites traditionnelles. Le maïs est un aliment très complet. Il est constitué essentiellement d'amidon (environ 70%), de protéines (environ 10%), de matières grasses (environ 5%), de minéraux (calcium, phosphore), et de vitamines.
- Et enfin, les industries agro-alimentaires :
 - On peut tirer de la fermentation des grains de maïs de l'alcool qui sert notamment à la préparation de boissons alcoolisées (gin, whisky, la bière en complément du malt).
 - Les produits de l'amidonnerie sont utilisés à la fabrication du papier, cartons, peintures, colle...
 - Et dans les produits pharmaceutiques et cosmétiques (exemple : antibiotiques, crèmes de beauté, dentifrice...)

SECTION II : LES ORGANISATIONS ET LES RESSOURCES

L'organisation générale du projet est un outil pour bien maîtriser les activités sur le plan opérationnel et pour avoir une bonne gestion au niveau de la ressource humaine.

Les organisations et les ressources du projet mettent en évidence le choix de la structure appliquée. Nous allons voir dans cette section les diverses sortes d'organisations telles que les organisations stratégiques, les organisations politiques et les organisations opérationnelles.

2-1. Les Organisations Stratégiques

Les organisations stratégiques sont les rapports d'activités du centre. Elles jouent un rôle de commandement de la direction car elles analysent les informations qui sont déjà traitées au sein de la gestion, lesquelles sont transformées en décision pour les opérations.

Elles analysent également les écarts existants entre la prévision et la réalisation des activités. La direction donnerait une recommandation pour toutes les dépenses décaissables dans les services au sein du centre.

2-2. Les organisations politiques

Les organisations politiques tiennent une grande place tant qu'elles traitent toutes les informations de base de l'exécutant et les décisions stratégiques de la direction.

Elles seront le moteur de toutes les informations qui circulent dans ce centre, tant qu'elles servent ceux qui exécutent les opérations.

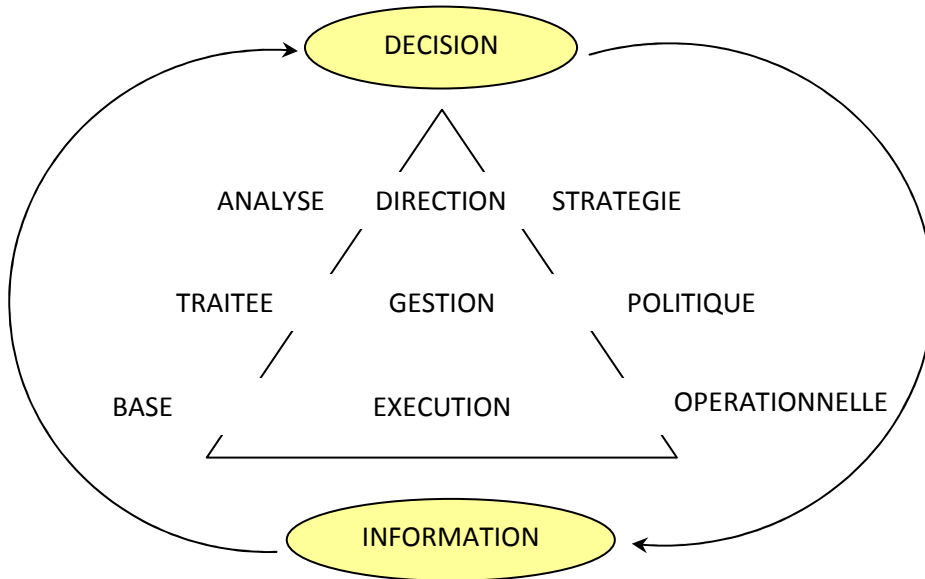
2-3. Les organisations opérationnelles

Elles seront la base de toutes les informations avant d'être traitées au niveau de la gestion et de la direction lesquelles devraient également l'objection de la décision venant de la direction. Elles garantiront alors du bon fonctionnement qui permettra au responsable de piloter plus efficacement l'activité du centre.

Grâce à cela, les exécutants seront de bonnes mains d'œuvres.

Voici le schéma de toutes les organisations de cette structure.

Schéma 2: L'organisation administrative



D'après cette figure, les exécutants occuperont une grande activité physique tant qu'ils seront la base du centre.

En plus, la gestion assurerait l'administration et la direction serait responsable des recommandations de toutes les activités dans ce centre.

SECTION III : L'ORGANIGRAMME

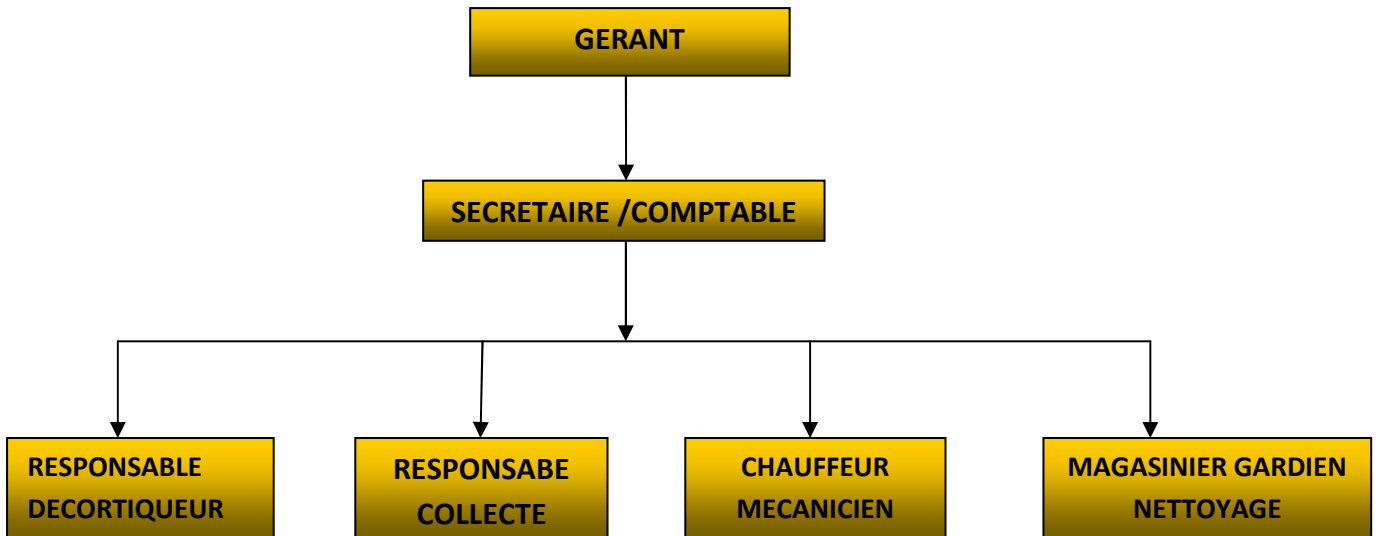
Pour analyser cette section, nous analyserons la structure hiérarchique fonctionnelle, l'organigramme envisagé et l'organisation du travail.

L'organigramme représente la structure de l'entreprise selon la taille ou sa dimension. L'organigramme permettra à chacun de connaître son poste et ses responsabilités.

3-1. L'organigramme envisagé

L'organigramme est la présentation simple du niveau hiérarchique dans ce centre, lequel comporte les liaisons fonctionnelles. Voici alors l'organigramme de cette structure.

Schéma 3 : L'organigramme envisagé



(Gérant, c'est la personne qui est le premier responsable du centre.)

Cet organigramme est simplifié par hiérarchie bien distincte dont chaque niveau est lié par le trait de liaison. Deux traits réunissent deux postes de même niveau

C'est ce qu'on appelle « Liaison Fonctionnelle » : c'est à partir de ces deux liaisons fonctionnelles et hiérarchiques qu'on peut constater la circulation des informations et prendre les décisions.

3.2. L'organigramme de travail

La politique de recrutement du personnel sera complexe. Les critères de recrutement seront à la fois niveau d'études et les spécialités.

Le Gérant, c'est le premier responsable de la performance globale du centre.

- ✓ **Le Gérant** est à la fois le propriétaire du centre, il doit donc infliger des sanctions à ceux qui sont de mauvaise foi dans la réalisation de leurs fonctions. Il a au moins le DEA ou le Masters en Gestion ou en Economie.
- ✓ **Le secrétaire comptable**, il a pour mission principale d'enregistrer toutes les activités de ses subordonnées pour les entrées et les sorties des produits. Il doit avoir au moins le niveau Bac+2 en matière de Gestion. Il est chargé également d'établir la Gestion comptable et financière de tous les mouvements, ainsi que de la saisie en informatiques en tant que secrétaire.
- ✓ **Le responsable de la décortiquerie** : il est à la fois machiniste, il s'occupera donc totalement des machines décortiqueuses. Il doit être au moins de niveau Bac technique agricole.

- ✓ **Le chauffeur mécanicien**, il doit être titulaire d'un permis de conduire complet, de niveau Bac minimum. Il est aussi le responsable de la livraison des produits récoltés vers le centre, tout en assurant leur transport.
- ✓ **Le Magasinier/Gardien** : il occupe deux activités à la fois : Magasinier et Gardien responsable du Nettoyage. Son rôle consiste à vérifier toutes les sorties et les entrées des produits et des matériels. Enfin, il assure la sécurité du magasin et du nettoyage du centre. Pour pouvoir effectuer son service, il doit être titulaire du diplôme de BEPC au moins, si possible et avoir déjà effectué le service légal militaire.

SECTION IV : LE CHRONOGRAMME

4-1. Adjonction du chronogramme

Le chronogramme sera la période ou le moment pour ordonner la régularisation de la situation juridique du centre, de la construction des locaux, de la collecte, de l'exploitation, du démarrage de l'activité ainsi que le service et le contrôle de l'activité envisagée.

4-2. Le chronogramme envisagé

Le chronogramme, c'est le moment au cours duquel le centre devrait acquérir les immobilisations, soit corporelles, soit incorporelles.

Pour nous, nous ne pouvons pas démarrer notre projet sans les matériels qui sont nécessaires au bon déroulement de notre service.

On peut les constater à travers le plan de trésorerie, et le plan de financement. La réception de ces immobilisations se fera dès la première année et au mois de janvier.

Le tableau ci-dessous montre le chronogramme envisagé pour faciliter sa lecture ainsi que son résumé.

Tableau 10 : Ce chronogramme envisagé

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Faisabilité Juridique												
Acquisition des matériaux et Equipements												
Construction												
Démarrage de l'activité												

Pour résumer, dans cette première partie, nous présentons la description du projet, la présentation générale, ses caractéristiques, le lieu de prestation ainsi que la méthode de collecte.

L'étude de marché nous permet de réaliser ce projet. Pour mieux connaître ce marché nous avons procédé à l'analyse de l'offre et de la demande, de la concurrence et ainsi que la stratégie marketing et l'organisation de la commercialisation.

Enfin, l'étude de la collecte et de l'organisation était composée de la collecte du produit d'exploitation, l'organisation et des ressources, de l'organigramme et du chronogramme au sein de centre.

Nous passons alors à la deuxième partie intitulée l'étude financière de la collecte du projet.

DEUXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DE LA CONDUITE DU PROJET

DEUXIEME PARTIE
ETUDE FINANCIERE DE LA CONDUITE
DU PROJET

Le premier chapitre de cette deuxième partie sera basé sur la notion de collecte, la conservation et l'étude financière de nos activités.

CHAPITRE I LA TECHNIQUE DE COLLECTE

Pour avoir le maximum de produits, nous devons utiliser des méthodes et des stratégies pour pouvoir approcher les divers milieux d'affaires (partenaires financiers, banquiers, clients, fournisseurs ou concurrents) et pour faciliter la communication avec les établissements que nous devons contacter pour obtenir des emprunts, des primes et des subventions.

SECTION I : LA COLLECTE DES MATERIAUX UTILISES

Cette section fait apparaître les matériels d'exploitations, à la fois corporelle et incorporelle pour le centre.

1.1. La collecte des matériaux d'exploitation

Pour constituer, un centre on doit utiliser primordialement un magasin d'ensilage, de tournage et de stockage.

Pour ce faire, nous avons besoin de diverses constructions pour assurer le bon déroulement de l'activité. Nous allons alors construire trois sortes de bâtiment, l'un pour l'ensilage et le tournage, l'autre pour le stockage, et le dernier pour l'administration. On a besoin d'une surface d'exploitation nécessaire pour ces constructions qui seront au total de 2 000m².

Ce sont des immobilisations en nature, mais pour les matériels d'exploitation, on citera la charrue, la brouette, la balance, le matériel de transport, les matériels et mobiliers de bureaux, les matériels informatiques.

Les immobilisations ont une durée de vie, elles sont donc amortissables.

1.2. La collecte numéraire auprès des fournisseurs

Au démarrage de l'activité du centre, les actionnaires doivent s'acquitter leur part à titre d'apports, en capital qui doivent être largement et inversement proportionnels à l'emprunt effectué. (Apports en capital 70% ; emprunt effectué 30%)

Le Gérant du centre devrait rembourser cet emprunt, suivant le contrat.

SECTION II : LES PRECAUTIONS POUR LES CHIFFRES D'AFFAIRES

2-1. Les chiffres d'affaires durant les années d'exploitation

Les chiffres d'affaires envisagés détermineront la capacité de réception au sein du centre. En matière de grains de maïs sec entiers, le rendement espère sera de 25 % de son et 75 % de maïs pilés. Ainsi, nous aurons deux ressources financières, tant que les autres produits d'exploitation ne seront pas identifiés.

Notre centre s'adonnera alors à une activité d'achat – revente en matière agricole, nous prendrons une marge bénéficiaire de 30 %. Nous aurons alors un chiffre d'affaires de Ar 24 570 000 pour la première année d'exploitation, il atteindra la valeur de Ar 40 180 000 pour la 5ème année.

2-2. Les spécificités de la collecte de maïs

La capacité de collecte du centre dépendra de la capacité de production de maïs dans le district de Port-Bergé. L'objectif sera de doubler la production d'ici 5 ans. Le nouvel objectif fixé par le gouvernement est à la fois ambitieux et modeste ; ambitieux, par le volume qui assurerait la bonne autosuffisance en maïs et le développement des petits élevages dans la région.

Le maïs est la culture de céréale la plus importante, originaire d'Amérique latine (Pérou, Bolivie, Mexique) elle fut introduite à Madagascar vraisemblablement vers le 18è siècle.

En tout cas, le système de culture à base de maïs peut être très diversifié. Les résultats sont plus que convaincants.

Le coût de production est d'abord faible avec des semences de 25 à 30 kg par Hectare. Alors, la réussite de la production de maïs est conditionnée par l'absence de fléaux perturbateurs (cyclone, inondation, criquets...) et par la pratique du système de culture de maïs en couloir dans cette région cela augmentera le volume de notre collecte.

Le maïs grain produit est utilisé pour l'alimentation humaine et l'alimentation animale. On trouve naturellement la tige et la feuille de maïs elles peuvent aussi être utilisées comme aliment des bœufs, des porcs et pour la production de fumier et du biogaz.

SECTION III : LES ASPECTS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS

Les aspects quantitatifs et qualitatifs seront fonctions des aspects du marketing utilisé ; ceux-ci encourageront les producteurs à faire des efforts, ce sera aussi une preuve de la bonne qualité du service.

3-1. Les aspects quantitatifs

Les aspects quantitatifs, favorisent la fréquentation des clients acheteurs. Mais il est à remarquer que la réussite de la production de maïs dépendra des conditions climatiques favorables son l'exploitation.

Les cultivateurs utiliseront beaucoup des bio- agricultures modernes tant que les mains d'œuvres seront abondantes et à bon marché. Le but est d'améliorer le rendement des produits en quantité.

3-2. Les aspects qualitatifs

Quant aux aspects qualitatifs, nous aborderons en premier lien la connaissance de la qualité de nos produits. Pour cela, nous encouragerons les cultivateurs de maïs à utiliser les procédures à suivre avant la collecte de maïs. Nous mènerons une sensibilisation en matière agricole à leur endroit afin de maîtriser les méthodes agricoles modernes. En plus, on doit préparer les produits avant la commercialisation. La somme des opérations se rapportant à ce produit est composée de : la technique de communication et la distribution commerciale. On doit faire cela au moins deux mois avant l'opération.

SECTION IV : LES DIFFERENTS FACTEURS DE PRODUCTION

Les facteurs de production sont au nombre de trois (03) à savoir les facteurs humains, les facteurs matériels et financiers.

4-1. Les facteurs humains

La richesse en homme sera la base du bon fonctionnement du centre. Nous manipulerons alors trois (03) sortes de personnage ; le premier pour la Direction à savoir le gérant du centre, le second l'administration et le troisième les exécutants, on soit un total de six (06) personnes.

4-2. Les facteurs matériels

Ce sont des matériels d'exploitation pour le centre tels que les balais, le sou bique, le décortiqueur, les pelles, en plus des matériels de bureau comme les tables, les chaises,

les balances, les machines décortiqueuses, ...Nous construirons trois sortes de bâtiments qui seront destinés à l'exploitation, qui stockage et à l'administration.

4-3. Les facteurs financiers

D'une manière générale, les moyens financiers détermineront le classement du centre les chiffres d'affaires en sa favoriseront le volume d'activité.

Dans le tableau de financement, il y a deux sources, à savoir pour l'emploi composée le F R I (Fond de Roulement Initial) et l'investissement.

La ressource, quant-à-elle est constituée du capital et de l'emprunt. Ces deux rubriques constitueront le financement du projet. La synergie des ressources serait très importante pour la réalisation du présent projet parce que l'absence de l'un de ces facteurs mettrait l'objectif du centre en échec. D'où la nécessité des ces différents facteurs de production.

La réussite de l'activité du centre ne dépend pas uniquement des les rubriques citées auparavant, mais également de la politique associée à la gestion financière qu'on va trouver dans le chapitre suivant.

CHAPITRE II : POLITIQUE ASSOCIE A LA GESTION FINANCIERE DU PROJET

L'étude financière n'est pas un exercice de style de fantaisie. C'est une démarche essentielle et stratégique qui va nous permettre de vérifier la cohérence de toutes les options retenues. La mission principale de l'étude financière c'est d'aider à la prise de décision financière et commerciale de l'activité du centre.

SECTION I : MONTANT DE L'INVESTISSEMENT

La décision de l'investissement du projet dépend de tous les investissements corporels concordant avec ses valeurs respectives.

Définition de l'investissement

L'investissement est un engagement durable de capital qu'effectue l'entreprise pour maintenir ou améliorer sa situation économique.

Du point de vue financier, l'investissement se traduit par une sortie de fonds initial qui doit avoir des effets sur plusieurs années, sous forme d'encaissements successifs.

1-1. Immobilisations Incorporelles

Ces immobilisations Incorporelles retraceraient tous les éléments fictifs du centre. En constituant un centre d'activité, les frais d'établissement comportent les frais d'acte, les frais de recherche et de développement, ainsi que les frais établis pour la construction d'agencement et d'engagement du secteur d'activité.

La durée de construction des installations seront de Quatre (4) mois nous allons voir ci-après les détails :

Tableau 11 : Immobilisations Incorporelles

Rubriques	Salaire	Nombre	Durée	Montant
Chef de construction	120 000	1	4 mois	480 000
Constructeur	100 000	3	4 mois	400 000
Gardien	60 000	1	4 mois	240 000
Divers				80 000
Frais d'établissements				1 200 000

Source : Notre propre calcul, 2008

Le frais d'établissement est évalué alors à Ar 1 200 000

1-2. Les Immobilisations corporelles

Ce sont les divers biens mobiliers et immobiliers du centre comme le terrain, les bâtiments, les installations électriques, les matériels d'exploitation et administratifs et les matériels de transports.

1-2-1. Le terrain

Pour commencer, on a besoin d'une surface d'exploitation de 2000 m² pour pouvoir entreprendre notre activité. A Port-Bergé, le prix du mètre carré est de Ar 7000 , mais le promoteur du projet ne peut pas l'assurer entièrement, si bien que les 65% se trouvent à sa propre charge financière.

Les 35% restant avec une valeur monétaire estimée à Ar 4 900 000 dépendront du profit tiré de l'investissement pour les acquitter.

1-2-2. Le Coût de construction d'un bâtiment

Nous construirons trois sortes de bâtiments pour le stockage, pour la machine décortiqueuse et pour l'administration :

Le tableau ci-après présente l'estimation du coût de cette construction.

Tableau 12 : Estimation du coût de la construction d'un bâtiment

Pour le Stockage (22m x 18)	1 500 000
Pour le décortiqueur (14m x 10m)	1 200 000
Pour l'administration Composé de 2 Salles (10m x 8m)	1 170 000
Pour le Gardien (5m x 4m)	30 000
TOTAL	3 900 000

Source : Notre propre calcul 2008

Le total des diverses constructions sera évalué à Ar3 900 000.

1-2-3. Les installations électriques

A Port-Bergé, il y a de central électrique mais nous utiliserons des groupes électrogènes pour faire fonctionner le centre. On peut voir dans le tableau ci-dessous les dépense y afférentes.

Tableau 13 : Installations électriques

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Fil électrique	100	1 500	150 000
Prise	10	2 000	20 000
Interrupteur	10	2 000	20 000
Disjoncteur	1	50 000	50 000
TOTAL			240 000

Source : Notre propre calcul, 2008

Le Total de l'installation électrique s'élève à Ar240 000.

1-2-4. Les Matériels d'exploitation et administratifs

Ce sont les matériels nécessaires à la transformation du maïs en produit fini, ainsi que les matériels pour l'administration. Ils se répartissent selon ce tableau ci-après :

Tableau 14 : Les matériels d'exploitation et administratifs (en Ariary)

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
POUR LE FONCTIONNEMENT			
Balance	01	180 000	180 000
Machine décortiqueur-Broyeur	01	7 500 000	7 500 000
Groupe électrique	01	1 522 000	1 522 000
POUR L'ADMINISTRATION			
Table de Bureau	02	30 000	60 000
Chaise de bureau	04	7 000	28 000
Etagère	01	40 000	40 000
Armoire	01	60 000	60 000
Machine à calculer	01	10 000	10 000
Ordinateur Complet	01	800 000	800 000
TOTAL			10 200 000

Source : Notre propre calcul, 2008

D'après ce tableau, les matériels et mobiliers de bureau pour l'administration sont doubles l'un pour le gérant et l'autre pour l'informaticien Secrétaire Comptable ; dont total de ces matériels s'élève à Ar 10 200 000.

1-2-5. Les Matériels de nettoyage

Nous avons besoins de divers matériels de nettoyage ; leur rubrique se présente comme suit :

Tableau 15 : Les matériels de nettoyage (en Ariary)

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Soubique	10	2 000	20 000
Râteaux	04	2 000	8 000
Pelles	04	2 400	9 600
Balais	10	3 000	30 000
Sceau	05	3 000	15 000
Poubelle	04	5 000	20 000
Brouette Métallique	02	70 000	140 000
Eponge	10	100	1 000
Autres			16 400
TOTAL			260 000

Source : Notre propre calcul, 2008

Le total des matériels de Nettoyages s'élève à Ar260 000.

1-2-6. Les Matériels de Transport

Il faut avoir un véhicule pour faciliter le transport des produits intrants vers le centre. Durant la période de soudure ou d'autres exploitations, les matériels de transport seraient nécessaires. Le tableau ci-après présente la valeur de ces matériels.

Tableau 16 : Les matériels de transports

Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Camion	01	16 000 000	16 000 000
Vélo tout terrain	02	120 000	140 000
TOTAL			16 104 000

Source : Notre propre calcul, 2008

Le total des matériels de transport sera de Ar 16 140 000

Tableau 17 : Tableau Récapitulatif des Investissements

Rubriques	Montant en ariary
Immobilisation Incorporelle	
- Frais d'établissement	1 200 000
Immobilisation Corporelle	
-Terrain	
-Construction	3 900 000
-Installation	240 000
-Matériel d'exploitation et de l'Administration	10 200 000
-Matériels de Nettoyage	260 000
-Matériel de Transport	16 140 000
TOTAL	31 940 000

Source : Notre propre calcul, 2008

On estime la valeur des investissements sur immobilisation à Ar 31 940 000

SECTION II : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS

Nous savons bien que toute immobilisation, quelle que soit sa nature, subit la dépréciation dans le temps, suivant la période d'utilisation dans l'entreprise. L'amortissement représente la réduction irréversible d'une valeur des biens matériels jusqu'à sa mort ou à son non utilisation¹.

2-1. la spécificité de l'amortissement

Dans notre cas, nous rencontrons deux sortes d'amortissement à savoir l'amortissement dégressif et l'amortissement linéaire et nous choisissons le second il est donné par la formule de base de l'amortissement linéaire suivant :

$$a = V_0 \cdot t \cdot n \quad \text{ou} \quad a = \frac{V_0}{n}$$

Avec : a = annuité d'amortissement constant

V₀ = Valeur d'origine de l'actif (Valeur d'acquisition)

n = durée de vie

¹ Pierre VENIMMEN, Finance d'entreprise, Edition Dalloz 2000, 983 pages.

2-1. Les Tableaux d'amortissement des biens (en ariary)**2-1-1. Amortissement de frais d'établissement***Application :*

$$t = 100/5$$

$$t = 20\%$$

$$a = 1\,200\,000/5$$

$$a = 240\,000$$

Tableau 18 : Amortissement de frais d'établissement

Année	V ₀	T	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur Nette Comptable(VNC)
N	1 200 000	20%	240 000	240 000	960 000
N+1	1 200 000	20%	240 000	480 000	720 000
N+2	1 200 000	20%	240 000	720 000	480 000
N+3	1 200 000	20%	240 000	960 000	240 000
N+4	1 200 000	20%	240 000	1 200 000	0

Source : Notre propre calcul, 2008

Le frais d'établissement est amorti linéairement ; sa durée de vie est de 5ans, avec une valeur estimée à Ar1 200 000.

2-1-2. Amortissement de construction

La construction est estimée à Ar 3 900 000, avec une durée de vie de 20 ans.

Application :

$$t=100/20 \quad t = 5\%$$

$$a=3\,900\,000 \times 0,05$$

$$a=195\,000$$

Tableau 19 : Amortissement de construction

Année	Vo	T	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur Nette Comptable (VNC)
N	3 900 000	5%	195 000	195 000	3 705 000
N+1	3 900 000	5%	195 000	390 000	3 510 000
N+2	3 900 000	5%	195 000	585 000	3 315 000
N+3	3 900 000	5%	195 000	780 000	3 120 000
N+4	3 900 000	5%	195 000	975 000	2 925 000
N+5	3 900 000	5%	195 000	1 170 000	2 730 000
N+6	3 900 000	5%	195 000	1 365 000	2 535 000
N+7	3 900 000	5%	195 000	1 560 000	2 340 000
N+8	3 900 000	5%	195 000	1 755 000	2 145 000
N+9	3 900 000	5%	195 000	1 950 000	1 950 000
N+10	3 900 000	5%	195 000	2 145 000	1 755 000
.					
.					
.					
N+19	3 900 000	5%	195 000	3 900 000	0

Source : Notre propre calcul, 2008

D'après ce tableau, l'amortissement de construction a pour durée de vie 20 ans, avec une valeur estimée à Ar 3 900 000.

2-1-3. Amortissement d'installation

Ils ont comme valeur d'origine Ar 240 000 avec une durée de vie de 10 ans

Application :

$$t = 100/10 \quad t = 10\%$$

$$a = 240\,000/10$$

$$a = 240\,000$$

Tableau 20 : Amortissement d'installation

Année	Vo	T	Amortissement	Amortissement cumulé (Σa)	Valeur Nette comptable (VNC)
N	240 000	10%	24 000	24 000	216 000
N+1	240 000	10%	24 000	48 000	192 000
N+2	240 000	10%	24 000	72 000	168 000
N+3	240 000	10%	24 000	96 000	144 000
N+4	240 000	10%	24 000	120 000	120 000
N+5	240 000	10%	24 000	144 000	96 000
N+6	240 000	10%	24 000	168 000	72 000
N+7	240 000	10%	24 000	192 000	48 000
N+8	240 000	10%	24 000	216 000	24 000
N+9	240 000	10%	24 000	240 000	0

Source : Notre propre calcul, 2008

Le tableau d'amortissement d'installation à une durée de vie 10 ans avec la valeur d'origine d'Ar 240 000.

2-1-4. Amortissement de Matériel d'exploitation et d'administration

Ils s'élèvent à 1 200 000 Ar avec une durée de vie de 10 ans.

Application :

$$t = 100/10 \quad t = 10\%$$

$$a = 10\,200\,000/10$$

$$a = 1\,020\,000$$

Tableau 21 : Amortissement de matériel d'exploitation et d'administration

Année	V ₀	T	Amortissement	Amortissement cumulé (Σa)	Valeur Nette comptable (VNC)
N	10 200 000	10%	1 020 000	1 020 000	9 180 000
N+1	10 200 000	10%	1 020 000	2 040 000	8 160 000
N+2	10 200 000	10%	1 020 000	3 060 000	7 140 000
N+3	10 200 000	10%	1 020 000	4 080 000	6 120 000
N+4	10 200 000	10%	1 020 000	5 100 000	5 100 000
N+5	10 200 000	10%	1 020 000	6 120 000	4 080 000
N+6	10 200 000	10%	1 020 000	7 140 000	3 060 000
N+7	10 200 000	10%	1 020 000	8 160 000	2 040 000
N+8	10 200 000	10%	1 020 000	9 180 000	1 020 000
N+9	10 200 000	10%	1 020 000	10 200 000	0

Source : Notre propre calcul, 2008

D'après ce tableau, l'amortissement de matériel d'exploitation et d'administration a pour durée de vie 10 ans, avec une valeur estimée à Ar 1 200 000.

2-1-5. Amortissement de Matériel de Nettoyage

Les Matériels de nettoyage ont une valeur d'origine de 260 000Ar avec une durée de vie de 5 ans.

Application :

$$t = 100/5 \quad t = 20\%$$

$$a = 260\,000/5$$

$$a = 52\,000$$

Tableau 22 : Amortissement de Matériel de Nettoyage

Année	V ₀	T	Amortissement	Amortissement Cumulé (Σa)	Valeur Nette Comptable (VNC)
N	260 000	20%	52 000	52 000	208 000
N+1	260 000	20%	52 000	104 000	156 000
N+2	260 000	20%	52 000	156 000	104 000
N+3	260 000	20%	52 000	208 000	52 000
N+4	260 000	20%	52 000	260 000	0

Source : Notre propre calcul, 2008

D'après ce tableau, l'Amortissement de matériel de nettoyage à une durée de vie de 5 ans avec une valeur d'origine de Ar 260 000.

2-1-6. Amortissement de matériel de transport

La valeur d'origine est de Ar 140 000 avec une durée de vie de 10 ans.

Application :

$$t = 100/10$$

$$t = 10\%$$

$$a = 16\,140\,000/10$$

$$a = 1\,614\,000$$

Tableau 23 : Amortissement de matériel de transport

Année	Vo	T	Amortissement	Amortissement Cumulé (Σa)	Valeur nette Comptable (VNC)
N	16 140 000	10%	1 614 000	1 614 000	14 526 000
N+1	16 140 000	10%	1 614 000	3 228 000	12 912 000
N+2	16 140 000	10%	1 614 000	4 842 000	11 298 000
N+3	16 140 000	10%	1 614 000	6 456 000	9 684 000
N+4	16 140 000	10%	1 614 000	8 070 000	8 070 000
N+5	16 140 000	10%	1 614 000	9 684 000	6 456 000
N+6	16 140 000	10%	1 614 000	11 298 000	4 842 000
N+7	16 140 000	10%	1 614 000	12 912 000	3 228 000
N+8	16 140 000	10%	1 614 000	14 526 000	1 614 000
N+9	16 140 000	10%	1 614 000	16 140 000	0

Source : Notre propre calcul, 2008

L'amortissement correspond donc à une « mise en réserve » de disponibilité dégagées chaque année, qui contribueront au renouvellement des immobilisations anciennes (usées, vétustés...)

L'amortissement est donc une source de financement interne ; Il vient en déduction du bénéfice comme toute charge, pour avoir le renouvellement des matériaux nécessaires à cette activité. Nous allons voir ci-dessous le plan de financement de ce projet.

SECTION III : PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement a pour but d'ajuster les investissements prévus pendant la durée du programme d'investissement et le financement à mettre en œuvre pour faire face aux dépenses imprévisibles contraignantes.

Le plan de financement déterminera l'investissement nécessaire et le mode de remboursement des dettes.

3.1. Les modes de financement

Lors de sa création, l'entreprise a besoin de financer certains besoins durables comme les investissements. Elle devra donc réunir des ressources durables qui viendront couvrir les besoins. Seules des ressources durables (capitaux propre, emprunt à long et moyen terme) peuvent financer les besoins durables de l'entreprise.

Les sources de financement de ce projet peuvent provenir de capitaux personnels du promoteur du projet ou de ressources extérieures.

3.1.1. Les ressources de financement

Les sources de financement envisagées sont constituées par un apport des promoteurs et des emprunts auprès des institutions financières, ou de financement externe. Ils détermineront les besoins prévisionnels pour les emplois et les ressources prévisionnelles, afin d'assurer le financement de nos investissements et leur fond de roulement initial.

Tableau 24 : Les ressources et les emplois

EMPLOI	Montant	RESSOURCE	Montant
FRI	18 060 000	Capital (70%)	42 000 000
INVESTISSEMENT	31 940 000	Emprunt (30%)	8 000 000
FINANCEMENT	50 000 000	FINANCEMENT	50 000 000-

Source : Notre propre calcul, 2008

D'après ce tableau, la rubrique d'emploi fait ressortir le fond de Roulement Initial de Ar 18 060 000 et de l'Investissement de Ar 31 940 000. Pour la rubrique de ressource, elle est composée de capital de Ar 42 000 000 et de l'emprunt de Ar 8 000 000.

Le total de ces deux rubriques est équivalent, dont ils constituent le financement de Ar 50 000 000.

3-1-2. Détermination du montant de l'emprunt et remboursement de la dette

On ne peut pas démarrer les activités sans argent. Avant tout, il faut donc connaître le besoin en investissement financier. Pour notre projet, le fonds de démarrage que l'on décide à emprunter s'élève à Ar 8 000 000 auprès de la BOA.

Le remboursement doit s'effectuer au bout de 5 ans, avec un taux de 17% selon le crédit à long et moyen terme.

La banque doit s'assurer que le remboursement commencera à partir de l'année N+1 d'exercice, et jusqu'à la fin de l'année.

Le remboursement suit un amortissement constant. Il se calcul en fonction de l'emprunt plus intérêt et s'appelle annuité de remboursement.

La formule

$$\begin{aligned} \text{Annuité de remboursement} &= \text{Amortissement} - \text{Intérêt} \\ \text{Intérêt d'emprunt} &= \text{Montant du capital} \times \text{taux} \times \text{Intérêt} \\ \text{Amortissement constant} &= \frac{\text{Montant de capital emprunté}}{\text{Durée de remboursement}} \\ \text{Capital restant} &= \text{Capital début de période} - \text{Amortissement} \end{aligned}$$

Application numérique

Soit $C = \text{Capital emprunté} = 8\,000\,000$

$N = \text{période} = 5 \text{ ans}$

$t = \text{taux d'intérêt} = 17\%$

$a = \text{amortissement du capital}$

$$a = \frac{8\,000\,000}{5} = 1\,600\,000$$

$\text{Intérêt du Capital} = 8\,000\,000 \times 17\% \times 1 = 1\,360\,000$

$I = 1\,360\,000$

$\text{Annuité de remboursement } A = 1\,600\,000 - 1\,360\,000$

$A = 240\,000$

Tableau 25 : Présentation d'un tableau d'emprunt

Période (N)	Capital	Intérêt	Annuité Constante	Annuité remboursement	Capital restant
N	8 000 000	1 360 000	1 600 000	240 000	6 400 000
N + 1	6 400 000	1 088 000	1 600 000	512 000	4 800 000
N + 2	4 800 000	816 000	1 600 000	784 000	3 200 000
N + 3	3 200 000	544 000	1 600 000	1 056 000	3 600 000
N + 4	1 600 000	272 000	1 600 000	1 328 000	0

Source : Notre propre calcul, 2008

Le taux d'intérêt sera de 17%, avec une période de 5 ans ; et nous choisissons le mode de remboursement d'annuité constant.

3-1-3. Financement Interne

Le capital social est la valeur créée tenue à la disposition de la société depuis sa création avec sa prévision de financement interne, il a un rôle moteur à jouer dans leur politique financière.

De surcroît, le problème de capacité d'autofinancement conditionne le recours au financement externe.

- **Autofinancement :**

C'est le financement des investissements d'une entreprise au moyen d'un prélèvement sur les bénéfices réalisés.

La capacité d'autofinancement est exprimée par le montant de la marge brute d'autofinancement (MBA)¹

L'Autofinancement c'est, donc le moyen de financement créée par l'entreprise elle-même, sans le recouvrir à des tiers ; avant de demander le financement externe, l'entreprise doit avoir son propre compte auprès de la Banque.

3-1-4. Financement externe

Le financement externe c'est le financement par le fonds propres du capital augmenté de la part souscrit par les associés. Sur le plan juridique ; l'augmentation du capital doit être décidée en valeur et assemblée générale extraordinaire des associés. Les

¹ Gatien Prudent Horace, Cours : Management II, Année 2005-2006.

actions nouvellement souscrites doivent être libérées au moins pour le ¼ de leur reste durant une période de cinq (5) ans.

La prime d'émission doit être également libérée immédiatement. Sur le plan technique, le prix d'émission est fixé en fonction de la valeur nominale de l'action et de la valeur intrinsèque de l'entreprise.

Le financement par des capitaux propres : Lorsque l'autofinancement n'arrive plus à financer le besoin de l'entreprise, il faut emprunter auprès des organismes financiers ou établissements bancaires comme : BOA Madagascar. Cet emprunt varie selon l'entreprise demandeur, telle qu'à court, moyen et long terme, il doit produire des intérêts.

3-1-5. Les différents crédits bancaires

Il existe trois (03) types de crédits bancaires au niveau de la BOA :

- le crédit de fonctionnement ;
- le crédit d'équipement ;
- le crédit d'investissement.

a) Le crédit de fonctionnement

La banque finance pour faire fonctionner une petite activité comme : facilité de caisse et d'avance sur facture, le découvert.

Le financement d'activité est saisonnier, l'utilisation de ce crédit est valable pour les produits qui ne bénéficient pas de l'avance sur produit (ASP) c'est-à-dire les produits qui ne peuvent pas être stockés car ils sont périssables.

b) Le crédit d'équipement

Il s'agit d'un crédit à moyen terme ; il sert donc à financer l'actif immobilisé, surtout l'acquisition des immobilisations corporelles comme les matériaux nécessaires au bon fonctionnement de l'activité.

c) Le crédit d'investissement

Il sert à financer les biens durables pour assurer le démarrage de l'exploitation. Il s'agit d'un crédit à long terme. Nous allons voir ci-dessous le tableau du taux.

d) Le placement du taux et durée du crédit

Le taux varie suivant la classification des clients, selon la nature et la durée du crédit demandé.

Tableau 26: Evolution du taux de crédit

Nature de crédit	A court terme	Au moyen terme	A long terme
Type de crédit	Crédit de fonctionnement	Crédit d'équipement	Crédit d'investissement
Durée	De 0 à 1 ans	2 à 5 ans	+ 5 ans
Taux	23 %	19 à 20 %	17 à 19 %

Source : BOA Antsohihy, 2007

3-2. Le Financement proprement dite

Le financement proprement dite est octroyé par un établissement bancaire ou organisme non gouvernemental qui a pour mission de financier des associations de personne physiques ou morales sans distinguer selon leur condition de remboursement.

Le financement proprement dit concerne la condition d'octroi, la décision de financement du projet et le choix de la forme juridique.

3-2-1. Condition d'octroi de crédit

Les conditions d'octroi de crédit à la BOA de Madagascar :

- les critères subjectifs :

Il faut être membre, la Banque exige la moralité, le Savoir-faire et l'expérience du promoteur en technique et en gestion.

- les critères objectifs :

La Banque octroie un crédit à l'emprunteur, elle doit avoir une garantie (Soit une garantie personnelle, soit par le dépôt de fonds de garantie, soit par la garantie immeuble)

Dans le cas du présent projet, la seule garantie c'est l'immeuble appartenant à l'un des membres.

3-2-2. La décision de financement du projet

Le projet se distingue par ses propres caractéristiques particulières :

- Si le projet n'a pas de statut légal pour effectuer ces activités (comme le fond de collecte Individuelle), donc il ne bénéficie pas de financement, soit au niveau des ONG, soit auprès des établissements financiers ;
- Par contre, s'il fait partie des SARL c'est-à-dire qu'il a un organigramme spécifique, bien identifié et un plan d'action bien précis, il bénéficiera du financement de la Banque.

3-2-3. Le choix de la forme juridique

L'objectif de ce projet est de maximiser le profit durant l'année d'exploitation pour que notre objectif puisse être atteint.

Par conséquent, il doit assurer sa pleine responsabilité par le biais de son promoteur c'est-à-dire le Gérant :

- sur la distribution du produit ;
- sur le plan de financement ;
- sur le plan d'investissement ;
- sur la gestion du personnel ;
- sur les impôts et taxes ;
- apte au savoir-faire ;
- être capable d'analyser et de synthétiser ;
- apte à la communication

3.3. Présentation schématique du Bilan

Tableau 27 : Présentation schématique du bilan

Actif non courant	Immobilisation corporelle <ul style="list-style-type: none"> ▪ Construction ▪ Matériel et outillage Immobilisation Incorporelle <ul style="list-style-type: none"> ▪ Frais d'établissement Autres immobilisations corporelles et incorporelles	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capital ▪ Report à niveau ▪ Résultat net d'exercice 	Capitaux propres
Actifs courants	Stocks et encours <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clients ▪ Disponibilité ▪ Caisse 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dettes d'exploitation ▪ Dettes diverses 	Passif non courant

Source : Etude sur le PCG 2005, année 2008

3-4. Présentation analytique du bilan financier

Pour réaliser les objectifs que nous avons fixés, nous avons besoin de présenter le bilan au début de l'année.

3-4-1. Les éléments nécessaires du projet

- Les achats :

A la réalisation du fonctionnement du centre, il faut que nous achetions des matières premières et des fournitures de bureau.

Tableau 28 : Prédiction de quantité des grains de Maïs secs entiers

Année	Quantité grain de Maïs sec en Kg	Prix	Montant en Ariary
Année 1	26 000	110	2 860 000
Année 2	29 300	120	3 516 000
Année 3	32 600	130	4 238 000
Année 4	35 900	140	5 026 000
Année 5	39 200	150	5 880 000

Source : Notre propre calcul, 2008

Achat des fournitures de bureaux :

- Rames de papiersAr14 000
 - StyloAr10 000
 - Autres fournituresAr6 000
-
- Ar 30 000**

Services extérieurs :

- Carburants (autres charges.....Ar610 000
 - assurancesAr90 000
-
- Ar 700 000**

Autres services extérieurs :

- PublicitéAr21 000
 - Impôts et taxesAr50 000
-
- Ar 71 000**

3-4-2. Evaluation de la rémunération des salaires

Tableau 29 : Présentation des charges personnel (en Ariary)

Type du personnel	Nombre	Montant brut	Charges sociales		Salaire mensuel
			CNaPS 8 %	OMSI 5%	
Gérant	01	160 000	12 800	8 000	180 000
Secrétaire - Comptable	01	140 000	11 200	7 000	158 200
Responsable décortiqueur-broyeur	01	120 000	9 600	6 000	135 600
Responsable collecte	01	120 000	9 600	6 000	135 600
Chauffeur mécanicien	01	100 000	8 000	5 000	113 000
Magasinier gardien assurant aussi le nettoyage	01	80 000	6 400	4 000	90 400
TOTAL	06			42 000	812 800

Source : Notre propre calcul, 2008

Nous allons indiquer dans le calcul ci- dessous les charges prévues pour 12 mois : (en Ariary)

▪ Achat des produits courants	2 420 000
▪ Autres charges du personnel	30 000
▪ Services extérieurs	700 000
▪ Impôts et taxes	50 000
▪ Charge de personnel (rémunération salariale)	9 753 600
▪ Charges financières	1 360 000
▪ Autres services extérieurs	21 000
▪ Dotations aux amortissements	3 145 000
▪ Fourniture consommable	580 400
TOTAL	18 060 000

3-4-3 : Présentation du bilan d'ouverture du projet

Tableau 30 Bilan d'ouverture du projet (en Ariary)

<u>Actifs non courants</u> :		<u>Capitaux propres</u> :	
Immobilisation incorporelle		Capital	42 000 000
▪ Frais d'établissement	1 200 000	Report à nouveaux	0
Immobilisation corporelle		<u>Total capitaux propres</u>	42 000 000
▪ Construction	3 900 000	<u>Passifs non courants</u>	
▪ Installation	200 000	Emprunt et dettes financières	8 000 000
▪ Matériel d'exploitation et d'administration	10 200 000	Impôts différés	
▪ Matériel de nettoyage	260 000	<u>Total passifs non courants</u>	8 000 000
▪ Matériel de transport	16 140 000	Passifs courants	
Autres immobilisations corporelles		Comptes de trésorerie	0
<u>Total actifs non courants</u>	31 940 000	<u>Total passifs non courants</u>	0
<u>Actifs courants</u>			
▪ F D R I	18 060 000		
<u>Total actif courant</u>	18 060 000		
TOTAL	50 000 000	TOTAL	50 000 000

Source : Notre propre calcul, 2008

D'après ce tableau du bilan d'ouverture du projet, l'actif dégage l'Investissement de Ar31 940 000 et de Fond de roulement Initiale de Ar18 060 000. Pour le Passif, il fait

ressortir un capital de Ar 42 000 000 et de l'emprunt Ar8 000 000. Le total de ces deux rubriques est équivalent ; ils constituent le financement de Ar50 000 000.

SECTION IV : LES COMPTES DE GESTION

4-1. Les comptes de charge

Le centre doit dépenser et décaisser afin d'obtenir le gain escompté pour les achats divers et les investissements.

Tout cela constitue des charges à enregistrer évidemment dans le compte de charges. Il existe deux catégories de charges :

⇔ Les charges fixes

⇔ Les charges variables

4-1-1. Les charges fixes

Ce sont des charges ayant une structure stable dans cette activité. Autrement dit, elles sont connues par leur invariance.

- Charge d'exploitation : dotation aux amortissements.
- Charge financière comme le coût de personnel.
- Charges extérieures, impôts et taxes, IBS.

4-1-2. Les charges variables

Ce sont des charges effectuées par l'entreprise elle-même ; elles varient selon la capacité et le volume d'activités. Le tableau montrant les coûts d'achats des matières par période pendant 5 années successives est donné ci-dessous :

Tableau 31: Tableau récapitulatif des achats TTC

Rubriques	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Achats des matières premières	2 860 000	3 516 000	4 238 000	5 026 000	5 880 000
Fourniture consommable (10 %)	140 400	154 440	168 480	180 520	196 560
Fournitures de bureau					
• Rames de papiers	14 000	14 000	14 000	14 000	14 000
• Stylos	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
• Autres fournitures	6000	6000	6000	6000	6000
Total des fournitures de bureau	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
Total des achats TTC	3 030 400	3 700 440	4 436 480	5 238 520	6 106 560

Source : Notre propre calcul, 2008

Ces charges variables varient en fonction du volume de production, et plus précisément de l'augmentation de charge de 10 % pour les matières consommables.

Tableau 32 : Tableau récapitulatif des achats HT

Rubriques	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Achats des matières premières	2 383 333	2 930 000	3 531 666	4 188 333	4 900 000
Fournitures consommables (10 %)	117 000	128 700	140 400	152 083	163 800
Fournitures de bureau					
• Rames de papiers	11 667	11 667	11 667	11 667	11 667
• Stylos	8 333	8 333	8 333	8 333	8 333
• Autres fournitures de bureau	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Total des fournitures de bureau	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Total des achats HT	2 525 333	3 083 700	3 697 066	4 365 416	5 088 800

Source : Notre propre calcul, 2008

Tableau 33 : Tableau des services extérieurs : HT

Rubriques	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Services extérieurs					
• Carburant	508 333	559 166	609 999	660 832	711 665
• Assurances	75 000	82 500	90 000	97 500	105 000
Total des services extérieurs	593 220	652 542	711 864	771 186	830 508

Source : Notre propre calcul, 2008

Concernant les services extérieurs, nous constatons qu'il y a une augmentation de 10 % environ sur chaque année pour le carburant et les assurances.

Tableau 34 : Tableau des autres services extérieurs : HT

Rubriques	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Services extérieurs					
• Publicité	17 500	19 800	21 700	23 800	25 900
Total des autres services extérieurs	17 500	19 600	21 700	23 800	25 900

Source : Notre propre calcul, 2008

Pour la publicité, nous envisageons une augmentation de 12 % pour les deux dernières années.

Tableau 35 : Tableau des Impôts et Taxes

Rubriques	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
• Impôts et taxes	50 000	54 000	58 000	62 000	66 000
Total I	50 000	54 000	58 000	62 000	66 000

Source : Notre propre calcul, 2008

Concernant les Impôts et Taxes, nous envisageons une augmentation de 8 % chaque année, pour des raisons économiques.

4-2. Les comptes de produits

Les produits de notre centre sera la revente des produits collectés qui sont déjà transformés durant la période de soudure ; le maïs grains secs pilés et le son constituent les produits pour le centre, et il en est de même pour l'achat revente des autres produits exploités durant les autres périodes (haricot, poids voihem (lojy), ...).

LES CHIFFRES D'AFFAIRES

Tableau 36 : Prévision de revente du maïs sec pilé (valeurs en Ar)

Année	Quantité de Maïs sec pilé en Kg	Prix	Montant en Ariary
Année 1	19 500	1 020	19 890 000
Année 2	21 975	1 040	22 854 000
Année 3	24 450	1 060	25 917 000
Année 4	26 925	1 080	29 079 000
Année 5	29 400	1 100	32 340 000

Source : Notre propre calcul, 2008

Tableau 37 : Prévision de revente du son

Année	Quantité de son en Kg	Prix	Montant en Ariary
Année 1	6 500	720	4 680 000
Année 2	7 325	740	5 420 500
Année 3	8 150	760	6 194 000
Année 4	8 975	780	7 000 500
Année 5	9 800	800	7 840 000

Source : Notre propre calcul, 2008

Tableau 38 : Vente de produit HT

Vente	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Son	3 900 000	4 517 083	5 761 666	5 833 750	6 533 333
Maïs grains pilés	16 575 000	19 045 000	21 597 500	24 232 500	26 950 000
Total vente	20 475 000	23 562 083	26 759 166	30 066 250	33 483 333

Source : Notre propre calcul, 2008

Tableau 39 : Vente du produit TTC

Vente	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4
Son	4 680 000	5 420 500	6 194 000	7 000 500	7 840 000
Maïs grains pilés	19 890 000	22 854 000	25 917 000	29 079 000	32 340 000
Total	24 570 000	28 274 500	32 111 000	36 079 500	40 180 000

Source : Notre propre calcul, 2008

Nous aurons deux sources de revenus, l'un pour le son, et l'autre pour le maïs grains sec pilé. Le son sera considéré comme produit exceptionnel, éventuellement vendu à un temps indéterminé.

CHAPITRE III PRESENTATION ET ANALYSE FINANCIERE DU PROJET

Dans ce chapitre, nous essayons de dégager un jugement, en analysant la situation financière de l'entreprise. Ensuite, nous allons étudier les états financiers (compte de résultat, flux de trésorerie, bilan...)

SECTION I : PRESENTATION

1.1. Les comptes de résultats prévisionnels

Ce compte de résultat est un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entité au cours de la période considérée. En général, c'est le compte d'exploitation qui va faire apparaître, de façon détaillée, s'il y a équilibre des comptes ou non.

Il ne faut pas oublier que l'objet du compte est d'apprécier l'activité de l'entreprise, permettant d'accroître sa richesse et donc de dégager un bénéfice net positif durant l'exercice.

Ce compte est destiné à mettre en lumière les variations du patrimoine de l'entreprise. Ces variations de richesse proviennent généralement des entrées et des dépenses liées à l'exploitation, ainsi que la dépréciation des actifs possédés par l'entreprise et doivent être amortis pour la continuité de la vie de l'entreprise.

Les informations minimales à présenter de façon distincte au compte de résultat concernent¹:

- les produits des activités ordinaires,
- les charges des activités ordinaires,
- le résultat opérationnel.
- les produits financiers et les charges financières,
- la charge des impôts sur le résultat,
- les résultats extraordinaires,
- le résultat net de l'exercice.
- Il existe deux modèles de présentation du compte de résultat :
- le compte de résultat par nature,

¹ OECFM, Plan Comptable Général 2005, Edition Jurd'ika, 19 pages.

1.1.1. Le compte de résultat par fonction.**1.1.2. Le compte de résultat par nature****Tableau 40 : compte de résultat par nature**

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	24 570 000	28 274 500	32 111 000	36 079 500	40 180 000
Production stockée	0	0	0	0	0
Production de l'exercice	24 570 000	28 274 500	32 111 000	36 079 500	40 180 000
Achats consommés	2 525 333	3 088 700	3 697 066	4 365 416	5 088 800
+ Services extérieurs et autres consommations	583 333 17 500	641 666 19 600	699 666 19600	758 332 23 800	816 665 25 900
II- Consommation de l'exercice	3 126 166	3 744 966	4 418 765	5 147 548	5 931 365
III- Valeur Ajouté (I-II)	21 443 834	24 529 534	27 692 235	30 931 952	34 248 635
Charge de personnel	9 753 600	9 753 600	9 753 600	10 728 960	11 704 320
Impôt et taxe et versement	50 000	54 000	58 000	62 000	66 000
IV- Excédent Brut d'Exploitation	9 803 600	9 807 600	9 811 600	10 728 960	11 704 320
Dotation aux amortissements	3 145 000	3 145 000	3 145 000	3 145 000	3 145 000
Reprise sur provision	0	0	0	0	0
Résultats opérationnel	3 145 000	3 145 000	3 145 000	3 145 000	3 145 000
Charge financière	1 360 000	1 088 000	816 000	544 000	272 000
VI- Résultat financière	-1 360 000	-1 088 000	-816 000	-544 000	-272 000
VII- Résultat Avant Impôt (V+VI)	1 785 000	2 057 000	2 329 000	2 601 000	2 873 000
Impôt exigibles sur résultat	535 500	617 100	689 700	780 300	861 900
Total des produits des activités ordinaires	24 570 000	28 274 500	32 111 000	36 079 500	40 180 000
Total des charges des activités ordinaires	17 970 266	18 406 666	18 890 065	20 407 808	21 980 585
Résultat de l'exercice	6 599 734	9 781 834	13 220 935	15 671 692	18 199 415

Source : Notre propre calcul, 2008

1.1.3. Les bilans prévisionnels

Le bilan peut être défini comme « l'état récapitulatif des actifs, la clôture des passifs et des capitaux propres de l'entité, à la date de clôture des comptes »¹.

Le bilan comprend deux parties qui sont « l'actif » et « les capitaux propres et passifs ».

L'actif est considéré comme la ressource contrôlée par une entité du fait d'événements passés et dont elle attend des avantages économiques futurs. Il est divisé en actifs non courants et actifs courants. Les premiers sont des éléments destinés à l'utilisation continue pour les besoins de l'entité. Contrairement aux actifs non courants, les actifs courants sont des avoirs de l'entité et détenus pour une courte durée (moins d'un an).

Les capitaux propres et passifs s'expliquent comme suit. Les capitaux propres sont les intérêts résiduels des participants aux capitaux de l'entité dans les actifs, après déduction des passifs (externes), alors que les passifs sont des obligations actuelles de l'entité par une sortie de ressources présentant des avantages économiques.

Les passifs sont divisés en passif non courants et passifs courants. Les derniers sont des éléments que l'entité s'attend à atteindre dans le cadre du cycle d'exploitation normal, ou le règlement doit intervenir dans les douze mois, suivant la date de clôture de l'exercice.

Au contraire, les passifs non courants comprennent tous les éléments de passifs qui ne constituent pas des passifs courants.

Les bilans pendant les cinq premiers exercices seront successivement présentés dans les tableaux ci après. Ils permettent de trouver les situations du projet, tout en distinguant les actifs non courants, les actifs courants, les capitaux propres, les passifs non courants et les passifs courants.

¹ OECFM, Plan Comptable Général 2005, Edition Jurd'ika, 81 pages.

1-1-4: Les bilans prévisionnels sur cinq ans

Tableau 41 : Bilan prévisionnel du 31/12/ de l'année 01

ACTIF				PASSIF	
Rubriques	Montant brut	Amortissements	Valeur nette	Rubriques	montant
Actifs non courant				Capitaux propres :	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	42 000 000
Frais d'établissement	1 200 000	240 000	960 000	Report à nouveau	0
				Résultat	6 599 734
<u>Immobilisation corporelle</u>				<u>Total capitaux propres</u>	48 599 734
-Constructions	3 900 000	195 000	3 705 000	Passif non courant	
-AAI	240 000	24 000	216 000	Emprunt et dettes financières	8 000 000
-Matériel et Mobiliers de Bureau	10 200 000	1 020 000	9 180 000	<u>Total passifs non courants</u>	8 000 000
-Matériel et Outillage	260 000	52 000	208 000	Passifs courants	
-Matériel de transport	16 140 000	161 400	14 526 000	Comptes de trésorerie (découvert bancaires)	0
Autres immobilisations corporelles					
<u>Total actifs non courants</u>	31 940 000			<u>Total passifs courants</u>	0
<u>Actifs courants</u>					
Stock des matières premières					
Trésorerie	24 659 734		24 659 734		
<u>Total actifs courants</u>	24 659 734		24 659 734		
Total des actifs	59 744 734	3 145 000	56 599 734	Total des passifs	56 599 734

Source : Notre propre calcul, 2008

Tableau 42: Bilan prévisionnel du 31/12/ de l'année 02

ACTIF				PASSIF	
Rubriques	Montant brut	Amortissements	Valeur nette	Rubriques	montant
Actifs non courants				Capitaux propres :	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	42 000 000
Frais d'établissement	1 200 000	480 000	720 000	Report à nouveau	6 599 734
				Résultat	10 247 834
<u>Immobilisation corporelle</u>				<u>Total capitaux</u>	58 847 568
-Constructions	3 900 000	390 000	3 510 000	<u>propres</u>	
-AAI	240 000	48 000	192 000	Passif non courant	
-Matériel et Mobiliers de Bureau	10 200 000	2 040 000	8 160 000	Emprunt et dettes financières	6 400 000
-Matériel et Outillage	260 000	104 000	156 000		
-Matériel de transport	16 140 000	3 228 000	12 912 000	<u>Total passifs non courants</u>	6 400 000
Autres immobilisation corporelles				Passif courant	
<u>Total actifs non courants</u>	31 940 000			Comptes de trésorerie (découvert bancaires)	0
<u>Actifs courants</u>				<u>Total passifs courants</u>	0
Stock des matières premières					
Trésorerie	33 307 568		33 307 568		
<u>Total actifs courants</u>	33 307 568		33 307 568		
Total des actifs	71 537 568	6 290 000	65 247 568	Total des passifs	65 247 568

Source : Notre propre calcul, 2008

Tableau 43 : Bilan prévisionnel du 31/12/ de l'année 03

ACTIF				PASSIF	
Rubriques	Montant brut	Amortissements	Valeur nette	Rubriques	montant
Actifs non courants				Capitaux propres :	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	42 000 000
Frais d'établissement	1 200 000	720 000	480 000	Report à nouveau	16 847 568
				Résultat	13 220 935
<u>Immobilisation corporelle</u>				<u>Total capitaux</u>	72 068 503
-Constructions		585 000	3 315 000	<u>propres</u>	
-AAI	3 900 000	72 000	168 000	Passif non courant	
-Matériel et Mobiliers de Bureau	240 000 10 200 000	3 060 000	7 140 000	Emprunt et dettes financières	4 800 000
-Matériel et Outillage		156 000	104 000		
-Matériel de transport	260 000	4 842 000	12 912 000	<u>Total passifs non courants</u>	
Autres immobilisations corporelles	16 140 000			Passifs courants	4 800 000
<u>Total actifs non courants</u>	31 940 000			Comptes de trésorerie (découvert bancaires)	0
<u>Actifs courants</u>				<u>Total passifs courants</u>	0
Stock des matières premières					
Trésorerie	44 928 503		44 928 503		
<u>Total actifs courants</u>	44 928 503		44 928 503		
Total des actifs	86 303 503	9 435 000	76 868 503	Total des passifs	76 868 503

Source : Notre propre calcul, 2008

Tableau 44 : Bilan prévisionnel du 31/12/ de l'année 04

ACTIF			PASSIF		
Rubriques	Montant brut	Amortissements	Valeur nette	Rubriques	montant
Actifs non courants				Capitaux propres :	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	42 000 000
Frais d'établissement	1 200 000	960 000	240 000	Report à nouveau	30 068 503
				Résultat	15 671 612
				<u>Total capitaux propres</u>	87 740 115
<u>Immobilisation corporelle</u>				Passifs non courants	
-Constructions	3 900 000	780 000	3 120 000	Emprunt et dettes financières	3 200 000
-AAI	240 000	96 000	144 000	<u>Total passifs non courants</u>	3 200 000
-Matériel et Mobiliers de Bureau	10 200 000	4 080 000	6 120 000	Passifs courants	0
-Matériel et Outillage	260 000	208 000	52 000	Comptes de trésorerie (découvert bancaires)	
-Matériel de transport	16 140 000	6 456 000	9 684 000		
Autres immobilisations corporelles					
<u>Total actifs non courants</u>	31 940 000			<u>Total passifs courants</u>	0
<u>Actifs courants</u>					
Stock des matières premières					
Trésorerie	59 000 115		59 000 115		
<u>Total actifs courants</u>	59 000 115		59 000 115		
Total des actifs	103 520 115	12 580 000	90 940 115	Total des passifs	90 940 115

Source : Notre propre calcul, 2008

Tableau 45 : Bilan prévisionnel 31/12/ de l'année 05

ACTIF				PASSIF	
Rubriques	Montant brut	Amortissements	Valeur nette	Rubriques	montant
Actifs non courants				Capitaux propres :	
<u>Immobilisation</u>				Capital	42 000 000
<u>incorporelle</u>				Report à nouveau	45 740 115
Frais d'établissement	1 200 000	1 200 000	0	Résultat	18 199 415
				<u>Total capitaux</u>	105 939 530
<u>Immobilisation</u>				propres	
<u>corporelle</u>	3 900 000	975 000	2 925 000	Passifs non courants	
-Constructions	240 000	120 000	120 000	Emprunt et dettes	1 600 000
-AAI	10 200 000	5 100 000	5 100 000	financières	
-Matériel et Mobiliers de Bureau	260 000	260 000	0	<u>Total passifs non courants</u>	
-Matériel et Outillage	16 140 000	8 070 000	8 070 000	Passifs courants	0
-Matériel de transport				Comptes de	
Autres immobilisations corporelles				trésorerie (découvert bancaires)	
	31 940 000				
<u>Total actifs non courants</u>				<u>Total passifs courants</u>	0
<u>Actifs courants</u>					
Stock des matières premières					
Trésorerie	75 599 530		75 599 530		
<u>Total actifs courants</u>	75 599 530		75 599 530		
Total des actifs	123 264 530	12 580 000	107 539 530	Total des passifs	107 539 530

Source : Notre propre calcul, 2008

1.2. Les flux de trésorerie

Le but de la présentation des flux de trésoreries est d'apporter aux utilisateurs des états financiers, ils permettent d'évaluer de la capacité de l'unité à générer de la trésorerie. Il permet également de recueillir des informations sur l'utilisation de ces trésoreries. Le PCG 2005 prévoit deux méthodes pour la présentation du flux de trésorerie. On a la méthode directe et la méthode indirecte.

Tableau 46 : les flux de trésorerie (Méthode indirecte)

Rubriques	Note	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Flux de trésorerie liés à l'activité						
Résultat net de l'exercice		6 599 734	9 871 834	13 220 935	15 671 612	18 199 415
Amortissements		3 145 000	3 145 000	3 145 000	3 145 000	3 145 000
Flux de trésorerie générés par l'activité(A)		9 744 734	13 016 834	16 365 935	18 816 612	21 344 415
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement						
Décassement sur acquisition d'immobilisations		31 940 000				
Encaissement sur cessions d'immobilisations						
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement(B)		-31 940 000				
Flux de trésorerie liés aux activités de financement						
Emission d'emprunt		8 000 000				
Remboursement d'emprunt		240 000	512 000	784 000	1 056 000	1 328 000
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement(C)		7 760 000	-512 000	-784 000	-1 056 000	-1 328 000
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)		-17 719 252	9 210 469	12 275 327	14 440 756	16 682 321
Trésorerie d'ouverture		0	24 659 734	33 307 568	44 928 503	59 000 115
Trésorerie de clôture		24 659 734	33 307 568	44 928 503	59 000 115	75 599 530
Variation de trésorerie		24 659 734	8 647 834	11 620 935	14 071 612	16 599 415

Source : Notre propre calcul, 2008

Tableau 47 : Les flux de trésorerie (Méthode directe)

Rubriques	Note	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles.		24 570 000	28 274 500	32 111 000	36 079 500	40 180 000
Encaissement reçu de clients		12 929 766	13 552 566	14 230 365	15 938 508	17 701 685
Somme versée aux fournisseurs et au personnel.		1 360 000	1 088 000	816 000	544 000	272 000
Intérêt et autres frais financiers payés.		535 500	617 100	698 700	780 300	861 900
Impôts sur le résultat payés						
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires		9 744 734	13 016 834	16 365 935	18 816 692	21 344 415
Élément extraordinaire		0	0	0	0	0
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)		9 744 734	13 016 834	16 365 935	18 816 692	21 344 415
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		31 940 000				
Décaissement sur acquisition d'immobilisation corporelle ou incorporelle						
Encaissement sur cessions d'immobilisation corporelle						
Ou incorporelle						
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)		-31 940 000				
Flux de trésorerie liée à l'activité de financement						
Encaissement provenant d'emprunt		8 000 000				
Remboursement d'emprunt		240 000	512 000	784 000	1 056 000	1 328 000
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement(C)		7 760 000	-512 000	-784 000	-1 056 000	-1 328 000
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)		-14 435 266	12 504 834	15 581 935	17 760 692	20 016 415
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice.		0	24 659 734	33 307 568	44 928 503	59 000 115
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice.		24 659 734	33 307 568	44 928 503	59 000 115	75 599 530
Variation de trésorerie de la période.		24 659 734	8 647 834	11 620 935	14 071 612	16 599 415

Source : Notre propre calcul, 2008

Nous constatons que la différence entre les deux méthodes est située sur le flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles (Méthode directe) et le flux de trésorerie lié à l'activité (Méthode indirecte). Nous avons remarqué que la variation de trésorerie de la période est la même pour les deux méthodes.

1.3. La capacité d'autofinancement (CAF)

L'entreprise doit générer des ressources au cours d'un exercice pour faire face au remboursement d'emprunts, au renouvellement des immobilisations.

Les ressources internes secrétées par l'entreprise ne sont autres que la capacité d'autofinancement.

« La CAF représente les ressources internes dont dispose l'entreprise pour répartir les bénéfices entre les associés et l'administration publique (Etat) pour financer ses investissements »¹.

1-3-1. Mode de calcul de la capacité d'autofinancement (CAF)

La CAF se calcule à partir des soldes intermédiaires de gestion, selon les deux méthodes ci-après :

⇔ Méthodes : soustractive : à partir de l'excédent brut d'exploitation

⇔ méthode additive : à partir du résultat net.

a-Méthode soustractive

Excédent Brut d'Exploitation
+Transfert de charge d'exploitation
+Autres produits d'exploitation
+Produit financiers
-charges financières
+/-Produits (hors produit de cession d'actifs)
-Charges exceptionnelles (Hors Valeur nette comptable actif cédés)
-Participation salarial au résultat
-IBS
= CAF

¹ Hariniaina ANDRIANIRINASOA, Cours Gestion Financière, 2005-2006.

b-Méthodes additive

Résultat net
+Dotation aux amortissements sur provisions (DAP)
+Valeur comptable nette d'Elément d'Actif immobilisés Cédés (VCEAC)
-Reprise sur provision
-Produit de cession d'éléments d'actifs cédés (PCEA)
-Subvention d'investissement enregistrée au résultat
=CAF

Tableau 48 : La capacité d'autofinancement

Rubrique	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Résultat Net	6 599 734	9 871 834	13 220 935	15 671 692	18 199 415
Dotations aux amortissements	3 145 000	3 145 000	3 145 000	3 145 000	3 145 000
PCEA	0	0	0	0	0
VCEAC	0	0	0	0	0
Reprise sur provision	0	0	0	0	0
CAF	9 744 734	13 016 834	16 365 935	18 762 692	21 344 415

Source : Notre propre calcul, 2008

Notre activité dégagé une augmentation de la CAF d'après le calcul ci-dessus. Il met en évidence qu'au fur et à mesure que les années passent, l'entreprise dégagé des ressources importantes pour assurer et satisfaire les besoins nécessaires selon les règles d'exploitation.

SECTION II : L'ANALYSE

2-1. Le seuil de rentabilité

2-1-1. Définition

Le seuil de rentabilité est le chiffre d'affaires pour lequel une entreprise ne réalise ni perte ni bénéfice. On l'appelle aussi seuil de rentabilité.

Le seuil de rentabilité permet de connaître le niveau d'activité nécessaire pour atteindre cet équilibre. Il permet de se servir de l'outil de prévision pour établir des budgets.

Les différents facteurs influents sur le calcul de résultat sont :

- le chiffre d'affaires
- les coûts variables
- les coûts fixes

2-1-2. Les charges fixes

Les charges fixes ou coût de structures ne dépendent pas de l'évolution de l'activité, mais de l'inflation ou du rythme des investissements. Elles sont constituées par les charges suivantes :

- Amortissement
- Loyers divers, impôts et taxes
- Salaires fixes et autres charges du personnel
- Autres services extérieurs

Charges Fixes

Tableau 49 : Charges Fixes

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Charges Fixes					
-Amortissements	3 145 000	3 145 000	3145 000	3 145 000	3 145 000
-Impôts et Taxes	50 000	54 000	58 000	62 000	66 000
-Salaires Fixes	9 753 600	9 753 600	9 753 600	10 728 960	11 704 320
-Autres Services Extérieurs	17 500	19 600	21 700	23 800	25 900
Total Charges Fixes	12 966 100	12 972 200	12 977 700	13 959 760	14 941 220

Source : Notre propre calcul, 2008

Les charges variables sont des charges qui varient en fonctions de l'activité c'est-à-dire qu'elles sont proportionnelles au volume de production et éventuellement d'inflation. Ce sont : les achats, les services extérieurs et charges financières.

Charges Variables

Tableau 50 : Charges Variable

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Charges Variables					
-Achats	2 525 333	3 083 700	3 697 066	4 365 416	5 088 800
-Services extérieurs	583 333	641 666	699 999	758 332	816 665
-Charges Financières	1 360 000	1088 000	816 000	544 000	272 000
Total Charges Variables	4 468 666	4 813 366	5 213 065	5 667 748	6 177 465

Source : Notre propre calcul, 2008

On désigne par :

R : Résultats

CA : Chiffre d'affaires

CAC : Chiffre d'affaires critiques

SR : Seuil de Rentabilité

MSCV : Marge Sur Coût Variable

CV : Charges Variables ou Charges Opérationnelles

CF : Charges Fixes ou Charges de Structures.

On va donc donner ci-après la formule nécessaire pour le calcul de :

-Seuil de rentabilité

$$SR = \frac{CA \times CF}{MSCV}$$

-Résultat : avec $R = (CA - CV) - CF$

Pour mieux apprécier la rentabilité de ce projet, il faudra calculer la « Marge de Sécurité » qui est représentée par la différence entre CA et SR.

$$MS = CA - SR$$

En partant des formules ci-dessus, nous allons présenter les données chiffrées du projet, dans le tableau ci-après :

Tableau 51 : Calcul des résultats différentiels.

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffres d'affaires	24 570 000	28 274 500	32 111 000	36 079 500	40 180 000
-Charges Variables	4 466 666	4 813 366	5 213 065	5 667 748	6 177 465
Marge sur Coût Variable	20 101 334	23 461 134	26 897 935	30 411 752	34 002 535
-Charges Fixes	12 966 100	12 972 200	12 977 700	13 959 760	14 941 220
Résultat	7 135 234	10 488 934	13 920 235	16 451 992	19 061 315
Seuil de Rentabilité	15 848 554	15 633 621	15 492 896	16 561 399	17 655 690
Marge de Sécurité	8 721 446	12 640 879	16 618 104	19 518 101	22 524 310

Source : Notre propre calcul, 2008

2-2. Les Ratios

On appelle ratio un rapport mettant en relation une grandeur homogène liée à la logique économique ; il consiste à analyser et/ou à étudier le passé, le présent et le futur d'une entité donnée par la réalisation d'une activité à projeter.

Alors, il ya pour but de juger la rentabilité d'un projet. Les ratios suivants sont préconisés pour apprécier l'efficacité et la croissance de l'activité de notre centre.

Ratio de Rentabilité

Tableau 52 : Ratio de Rentabilité

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat Net	6 599 734	9 871 834	13 220 935	15 671 692	18 199 415
Capitaux Propres=Capital+Résultat+Report à nouveau	48 599 734	58 847 568	72 068 503	87 740 115	105 939 530
Emplois Stable=Actifs non courant	31 940 000	31 940 000	31 940 000	31 940 000	31 940 000
Ressources Stables=Capitaux Propres+Passifs+non Courants+Passifs courant	48 599 734 8 000 000	58 847 568 6 400 000	72 068 503 4 800 000	87 740 115 3 200 000	105 939 530 1 600 000
Total Ressource Stable	56 599 734	65 247 568	76 868 503	90 940 115	107 539 530
Capitaux Permanents=Capitaux Propres+dettes à LMT	48 599 734 8 000 000	58 847 568 6 400 000	72 068 503 4 800 000	87 740 115 3 200 000	105 939 530 1 600 000
Total capitaux permanents	56 599 734	65 247 568	76 868 503	90 940 115	107 539 530

Source : Notre propre calcul, 2008

2-2-1 : Ratio de rentabilité des capitaux propres(R1)

Ce ratio permet de faire apparaître le rapport entre le bénéfice et les capitaux propres engagés dans l'entreprise¹.

$$R1 = \frac{\text{Resultat net}}{\text{Capiteaux propres}} * 100$$

Or capitaux propres= Capital+Résultat+Report à nouveau.

La fluctuation de cet indicateur se présente comme suit :

Ratio de rentabilité financière.

Tableau 53 : Ratio de rentabilité financière

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ratio	0.13	0.16	0.18	0.17	0.17

Source : Notre propre calcul, 2008

2-2-2. Ratio de financement (R2)

$$R2 = \frac{\text{Emplois stables}}{\text{Ressources stables}}$$

Tableau 54 : Ratio de financement

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ratio	0.56	0.48	0.41	0.35	0.29

Source : Notre propre calcul, 2008

Emplois Stables = Actifs non courants

Ressources Stables = Capitaux propres+Passifs non courants+Passifs courant

Ce Ratio représente la proportion des immobilisations couverte par la ressource à long terme, c'est condition d'équilibre financier qui signifie que l'entreprise dispose d'un fonds de roulements positif.

2-2-3. Ratio d'autonomie financière (R3)

$$R3 = \frac{\text{Capiteaux propres}}{\text{Capiteaux permanent}}$$

Ratio d'autonomie financière

Tableau 55 : Ratio d'autonomie financière

¹ Pierre CONSON : Fond déroulement et politique financière, Edition Dunod 197, 140 pages.

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ratio	0.85	0.90	0.93	0.96	0.98

Source : Notre propre calcul, 2008

Formule :

Capitaux propres=Capital+Reserve+Résultat

Or Capitaux Permanents = Capitaux propres + Dettes à LMT

Ce ratio mesure la part des capitaux propres dans les ressources stables dont dispose la société. Puisque les ressources stables sont prédestinées à financier les emplois stables(Investissement) , le ratio d'indépendance financière mesure donc l'importance des capitaux propres de l'entreprise dans le financement de ces investissements.

Sa valeur devrait être supérieure à 0.25

En plus, nous observons l'importance des capitaux propres ; des la première année, plus de 75% des ressources seront assurées par les capitaux propres ; d'où, le centre à une forte indépendance financière.

SECTION III : LES CRITERES D'EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET

Cette section se me en exergue les valeurs théoriques de la nécessité et des bienfaits apportés par le centre.

3-1. LA THEORIE D'EVALUATION SELON LES CRITERES

La théorie d'évaluation est composée de quatre (04) critères à savoir la Pertinence, l'Efficacité, l'Efficienne, et la durabilité.

3-1-1. La Pertinence

La période de soudure existe, tout comme période de récolte. Alors, le centre ravitaillera la population du district de Port-Bergé durant cette période.

D'où le centre de grenier et le peuple sont deux choses inséparables. C'est une preuve de la Pertinence de la réalisation du présent projet.

3-1-2. L'efficacité

Nous espérons que la présence du centre favorisera l'autosuffisance alimentaire de la population et l'alimentation animale dont la situation de crise semble être atténuée. Ainsi, Port-Bergé serait un modèle pour les autres districts et cela rehaussera son image de marque.

Grâce à ce centre, l'objectif serait atteint. En plus, le centre favoriserait la création d'emploi pour les jeunes actifs. Le centre rendrait alors des services envers les gens et ces derniers seront satisfaits de l'existence du centre. Alors, le projet de création de ce grenier sera efficace.

3-1-3 L'efficience

L'utilisation des matériels pour le centre ferait fonctionner les divers services. Celle-ci faciliterait la récupération des investissements utilisés. Alors, ce projet sera efficient, fiable et viable.

3-1-4 La durabilité

La plupart du peuple malgache, 80% environ, sont des cultivateurs. En plus, le défi de l'Etat c'est de réduire la malnutrition qui existe actuellement. Le centre fonctionnera toujours pour alléger les périodes difficiles pour les cultivateurs.

En plus, les habitants de la dite région exigeraient toujours son existence pour la réalisation du MAP (Madagascar Action Plan).

3-2. La théorie d'évaluation selon les outils

L'entreprise décide d'investir, non seulement pour assurer le renouvellement de son matériel de production mais aussi pour favoriser le développement de son activité.

Un investissement ne se décide pas par hasard donc le choix des investissements peut être réalisé à l'aide d'un critère quantitatif : « La rentabilité des capitaux investis ».

Diverses méthodes sont utilisées pour apprécier la rentabilité d'un investissement à savoir :

La Valeur Actuelle Nette (VAN), le Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI), l'Indice de Profitabilité (IP) et le Taux de Rentabilité Interne¹.

3-2-1. La valeur Actuelle Nette (VAN)

La Valeur Actuelle Nette est la différence entre le cash-flow actualisé à la date 0 et la capitale investie.

La valeur Actuelle Nette permet de faire la comparaison du montant de l'investissement, avec celui des ressources ou cash-flow obtenus pendant le cycle d'investissement, avec les dépenses et recettes ramenées à leur valeur actuelle.

- Le cash-flow

¹ Mohajy ANDRIANTIANA, Cours politique financière, 2005-2006.

Le cash-flow (Cp) est la différence entre les recettes et les dépenses imputables au projet.

Détermination du cash-flow

Tableau 56 : Cash-flow

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CAF	9 744 734	13 016 834	16 365 935	18 762 692	21 344 415
-Remboursement d'emprunt	240 000	512 000	784 000	1 056 000	1 328 000
-Valeur résiduel	0	0	0	0	0
Cash-flow	9 504 734	12 504 834	15 581 935	17 706 692	20 016 415

Source : Notre propre calcul, 20083

- Détermination de la VAN

D'après la formule générale :

$$VAN = \sum C_p (1+N)^{-P} - I$$

Avec:

Cp = Cash-flow

I = Investissement Initial

P = durée de vie du projet

La VAN nous montre que le projet est accepté si elle est positive. Dans le cas contraire, il sera rejeté si la valeur est négative.

Dans notre cas :

$$P=5$$

$$T=17\%$$

$$I=t/100=17/100=0.17$$

Le taux pratiqué est de 17%

AN :

$$VAN=9504734(1.17)^{-1}+12504834(1.17)^{-2}+15581935(1.17)^{-3}+17706692(1.17)^{-4}+20016415(1.17)^{-5}$$

$$=8\,123\,704 + 9\,134\,951 + 9\,728\,901 + 9\,449\,177 + 9\,129\,710$$

$$=45\,566\,443 - 31\,940\,000$$

$$VAN=13\,626\,443$$

En observant le calcul, la valeur actuelle nette est égale, à 13 626 443 ; la VAN est donc largement positive.

Le projet est rentable. Mais le critère VAN ne peut être utilisé que pour la comparer à plusieurs projets et que leur durée de vie est identique ou au moins à peu près égale.

L'utilisation de ce critère à pour qu'elle soit fiable doit être appréciée à partir de la similitude de la durée de vie de différents projets.

3-2-2. Le Délai de Récupération du Capital Investi

Le critère de délai de récupération est très largement utilisé ; la pratique est connue sous plusieurs appellations :

- Délai de recouvrement
- Délai de liquidation d'un investissement
- Recoupement par période

« Le délai de récupération représente le temps nécessaire pour évaluer les revenus induits par l'investissement pour couvrir les fonds mis en œuvre pour le fonctionnement de l'entreprise »¹.

« Autrement dit, le délai de récupération du capital investi est le temps au bout duquel le montant cumulé des cash-flows actualisés est égal au capital investi »(1), d'où d est donné par la relation

$$d = \sum C_p (1+t)^{-p} = I$$

D'après le calcul de la VAN, le taux utilisé est de 17%, donc le délai de récupération est la somme des cash-flows actualisés qui est égal à l'investissement.

Détermination de cash-flow actualisé.

Tableau 57 : Cash-flow actualisé

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Cash-flows	9 504 734	12 504 834	15 581 935	17 706 692	20 016 415
Cash-flows Actualisés	8 123 704	9 134 951	9 728 901	9 449 177	9 129 710
Cash-flows Actualisés Cumulés	8 123 704	17 258 655	26 978 556	36 436 733	45 566 443

¹ Mohajy ANDRIANTIANA, Cours politique financière, 2005-2006.

Source : Notre propre calcul, 2008

A la fin de la 4^{ème} année, on aura récupéré 36 436 733, c'est-à-dire une somme supérieure au capital investi de Ar 31 940 000.

Le délai de récupération du capital investi est donc compris entre 3 et 4 ans.

Une interpolation permet de trouver le délai exact :

$$\begin{aligned} d &= 3 + \frac{31\,940\,000 - 26\,987\,556}{36\,436\,733 - 26\,978\,556} \times 12 \\ &= 3 + \frac{4\,952\,444}{9\,449\,177} \times 12 \\ &= 3 + 0.52 \times 12 \end{aligned}$$

$$d = 3 \text{ ans } 6 \text{ mois } 7 \text{ jours}$$

Dans ce tableau on voit qu'à partir de la 5^{ème} année le cumul de cash-flow cumulé actualisé dépasse le montant de l'investissement. Le délai de récupération sera dans 3 ans 6 mois et 07 jours, elle est abordable et fiable car elle ne dépasse pas 04 ans.

Nous allons donc utiliser la méthode fondée sur le taux de rentabilité.

3-2-3. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation pour lequel la somme des valeurs actuelles des cash-flows d'exploitation d'un projet est égale à son coût¹.

Soit i le taux de rentabilité recherché, i est alors donné par l'équation d'équivalence.

$$I = \sum C_p (1+i)^{-p}$$

Avec :

- I = Investissement
- \sum = Somme
- C_p = Cash-flow
- X = taux de rentabilité

Si taux :

$$t = 32\%$$

$$\begin{aligned} I &= 9\,504\,734(1,32)^{-1} + 12\,504\,834(1,32)^{-2} + 15\,581\,935(1,32)^{-3} + 17\,706\,692(1,32)^{-4} + \\ & 20\,016\,415(1,32)^{-5} \\ &= 7\,200\,556 + 7\,176\,787 + 6\,774\,848 + 5\,832\,324 + 4\,994\,783 \\ I &= 31\,979\,298 \end{aligned}$$

Alors investissement initial est égal à 31 940 000, n'est pas égal à 31 979 298.

¹ Mohajy ANDRIANTIANA, Cours politique financière, 2005-2006.

On prend un autre taux

Si taux $t=33\%$

$$I=9\,504\,734(1,33)^{-1} + 12\,504\,834(1,33)^{-2} + 15\,581\,935(1,33)^{-3} + 17\,706\,692(1,33)^{-4} + 20\,016\,415(1,33)^{-5}$$

$$=7\,146\,416 + 7\,069\,271 + 6\,623\,178 + 5\,658\,885 + 4\,809\,811$$

$$I=31\,307\,561$$

Ce chiffre est plus proche de l'investissement initial, nous allons donc effectuer une interpolation linéaire par ces deux taux (32% et 33%)

$$\begin{array}{ccc} \left[\begin{array}{c} 32\% \\ 31\,979\,298 \end{array} \right] & \left[\begin{array}{c} \text{TRI} \\ 31\,940\,000 \end{array} \right] & \left[\begin{array}{c} 33\% \\ 31\,307\,561 \end{array} \right] \\ \\ \frac{\text{TRI}-0.32}{31\,940\,000-31\,979\,298} & = & \frac{0.33-0.32}{31\,307\,561-31\,979\,298} \\ \\ \frac{\text{TRI}-0.32}{31\,940\,000-31\,979\,298} & = & \frac{0.33-0.32}{31\,307\,561-31\,979\,298} \\ \\ 671\,737(\text{TRI}-0.32) & = & 0.01(-39\,298) \\ \\ -671\,737\text{TRI} + 214\,955 & = & -392.98 \\ \\ -671\,737\text{TRI} & = & -392.98 + 214\,955 \\ \\ \text{TRI} & = & \frac{215\,347}{671\,737} \\ \\ \text{TR} & = & 0.3205 = 32.05 \end{array}$$

D'où le taux de rentabilité interne est 32,05%, cela signifie que le projet est rentable.

3-2-4. L'Indice de Profitabilité (IP)

La notion d'indice de profitabilité est étroitement liée à celle de la VAN. La VAN quant à elle fait la différence entre la somme des cash-flows actualisés et le coût du projet. En revanche, l'indice de profitabilité s'obtient par leur quotient.

L'Indice de profitabilité (IP) est le quotient de la somme des cash-flows actualisés par le montant du capital Investi¹.

L'Indice de Profitabilité mesure l'avantage relatif

$$IP = \frac{\sum Cp (1+i)^{-p}}{I}$$

Avec :

IP = Indice de profitabilité

I=Investissement

Cp=Cash-flows

t= taux d'actualisation

Le taux utilisé c'est le taux minimum exigé par l'entreprise il est égal à 17%

$$\sum Cp (1+i)^{-p} = 45566443$$

Investissement= 31940000

$$IP = \frac{45\ 566\ 443}{31\ 940\ 000} = 1.42$$

$$IP=1,42$$

Sur ce quatrième critère met l'accent sur l'acceptabilité d'un investissement et il dit que pour qu'un investissement soit jugé acceptable, il faut que son indice de profitabilité soit égal à 1.42.

Cela signifie que la réalisation de l'investissement considéré recevra Ar 1.42 par franc décaissé.

L'opération est donc avantageuse, l'avantage par franc est d'Ar 0,42.

SECTION IV : LES IMPACTS DU PROJET

Notre but dans cette dernière section est de montrer les impacts économiques, sociaux et financiers du projet.

¹ Mohajy ANDRIANTIANA, Cours politique financière, 2005-2006.

4-1. Les impacts économiques

Nous avons vu que quelles que soient les critiques d'évaluation du projet, la réussite du projet dépendra énormément des divers facteurs matériels, humains, financiers, mais fondamentalement, l'essentiel sera les facteurs matériels tels que le climat, la géographique,...

L'économie Malgache est basée sur la culture. Effectivement, notre programme de développement est dicté par le Madagascar Action Plan (MAP) qui donne beaucoup plus de poids au développement rural : « le développement rural dynamique et l'effective réduction de la pauvreté sont à la base des efforts du gouvernement ».

Nos régions rurales vont alors rehausser le niveau économique au moyen de l'autosuffisance alimentaire ; celle-ci poussera la commune Urbaine de Port-Bergé à participer à la lutte contre la pauvreté et à épanouir le niveau de son économie au même titre que d'autres régions.

La capacité de production augmentera, et le PIB et les impôts et taxes augmenteront aussi la caisse publique de la commune.

4-2. Les Impacts sociaux

D'après l'analyse que nous venons d'effectuer l'entreprise pose les facteurs de réussite du le projet. Le centre participe dans une moindre mesure à la lutte contre le chômage au moyen de création d'emploi pour six (06) personnes à Port-Bergé.

Pour les malgaches, le maïs est important, c'est un aliment de substitution au riz. Ce projet encouragera le paysans à augmenter la production de maïs pour concurrencer les cultures industriels difficiles et à prix de revient très élevé.

En plus, le maïs contribue à la protection de l'environnement et donne un énergétique à forte teneur en amidon (70%) participe à la satisfaction des besoins alimentaires de base des ménages malgaches, notamment en période de soudure.

Le maïs grain trouve aussi naturellement sa place dans les petits élevages de volailles, de porcs (Production de viande et œufs).

4-3. Les Impacts financières.

La rentabilité financière s'analyserait au moyen de la théorie d'évaluation, selon les outils du projet à savoir la valeur actuelle nette de 13 626 443 qui est largement positive, le taux de rentabilité interne de 32,05% qui est supérieur au taux d'emprunt, l'indice de profitabilité de Ar1,42. La durée de récupération des capitaux investis ne dépasse pas quatre (04) ans, soit trios (03) ans six (06) mois et sept (0 7) jours.

Les chiffres d'affaires évolue de Ar24 570 000 pour la première année et atteindrait Ar 40 180 000 à la cinquième année.

CONCLUSION

La grande majorité de la population malgache vit de l'agriculture et de l'élevage ou des activités qui lui sont dérivées. Les surfaces de terrain non cultivées à Madagascar sont encore énormes, en plus de leur fertilité et de leurs richesses en ressources naturelles (eau, climat optimal à la culture). Par conséquent, on pourra faire toutes sortes de cultures en l'occurrence la culture du maïs, car elle présente une grande importance économique dans l'alimentation humaine, animale et les industries agro-alimentaires. Le succès du maïs va également croissant pour l'alimentation humaine. Nous avons remarqué lors de notre étude que les besoins en amidon, en protéine, en vitamine de la population ne sont pas satisfaisants.

Nous avons aussi constaté à travers notre analyse que ce travail de recherche nous a permis de démontrer l'importance du « **PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE COLLECTE DE MAÏS DANS LA REGION SOFIA** ». Cet ouvrage répondrait aux besoins des biens et de services pour les peuples ; il apporterait également aussi des divers impacts pour la région, pour le promoteur et de même pour la nation à savoir les impacts financiers, sociaux, économiques et environnementaux.

En ce qui concerne la mise en œuvre de ce projet, il faut définir l'objectif, déterminer les contraintes pour pouvoir étudier et adopter une stratégie adéquate (Etude technique marketing, financière et organisationnelle)

Dans ce cas, nos aptitudes en connaissances de gestion nous orientent vers le métier. Toutefois, il faut que le marché financier qui va nous satisfaire en liquidité monétaire à titre de capital d'investissement, doit avoir une vision plus élargie du développement économique, sans toutefois le bousculer dans la gestion prudentielle de son avoir financier. Avant tout, nous devons avoir le goût du risque tout en étant rationnel. De ce fait, nous serons le modèle de la génération future quant à la notoriété et à l'intégrité passionnante qui attirerait toujours plus de prétendants.

Actuellement, face aux multiples problèmes que connaît Madagascar, l'Etat ne pourrait il pas prévoir une démultiplication des démarches similaires pour que les futurs entrepreneurs que nous sommes apportent chacun à notre niveau notre propre contribution et permettre à Madagascar d'être déclassé de la queue de peloton des Pays les Moins Avancés (PMA). Nous le souhaitons de tout notre cœur.

Ce projet est intéressant. Sa réalisation n'exige pas beaucoup d'investissement. Nous avons vu que toutes les demandeurs en notre produit (maïs) existent sur les marchés locaux, et le marché national et international comme les pays de la Commission de l'Océan Indien (C.O.I) qui peuvent l'accueillir favorablement. Ceci permet d'affirmer que ce projet est abordable.

Le projet est rentable : il arrive à dégager des résultats satisfaisants pour rémunérer les fonds apportés, d'autant plus que, les résultats obtenus s'augmentent au fil de temps et nous récupérons ces investissements de 3 ans 6 mois et 7 jours. Le délai de récupération est court. Donc, l'investissement est intéressant et fiable.

Le taux de rentabilité interne trouve 32,05%, la valeur actuelle nette est largement positive de Ar 13 626 443 et l'indice de profitabilité de Ar 1,42. Tout cela signifie que le projet est rentable et durable.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

- 📁 AGENCE NATIONALE Pour la création de l'entreprise, créer ou reprendre une entreprise, Edition d'organisation Paris 1997.
- 📁 CAROLINE Selmer : Construire et défendre son budget outils, méthode et comportement. Edition Dunod, Paris 1999, 243p
- 📁 CAVANA Jean-François, Gestion du matériel dans les projets de développement rural Edition Foucher, Paris 1991, 215p
- 📁 CONSO (Pierre) : Fonds de roulement et politique financière, collecte la vie de l'entreprise, Edition Dunod, 1971, 407p
- 📁 GUYOMARCH Pol, Dictionnaire d'entreprise, Edition Haitier 1993, 127p
- 📁 HOMMET Rachel: Gestion Commerciale, Edition Hachette vivre, 1999
- 📁 KOECH Maryse : Techniques Commerciales, Edition Foucher, Paris 1991, 63p
- 📁 OECFM, Plan Comptable général 2005 Ed : jurid'ika, 87P
- 📁 VERNIMMEN Pierre, Finance d'entreprise, Edition Dalloz 2000, 983p

SUPPORT PEDAGOGIQUE

- 📁 ANDRIANIRINASOA Hariniaina, Gestion Financière, 2005-2006
- 📁 ANDRIANTIANA Mohajy, Politique financière 2005-2006
- 📁 Henri Raselison ANDRIAMAHARO Technique juridique II
- 📁 HORACE Gatién Prudent, Management II, 2005-2006
- 📁 VELONTRASINA Julien, Droits de Société et des marques, 2006-2007

DOCUMENTATIONS

- 📄 Guide pratique pour la culture du maïs
- 📄 PRD Sofia
- 📄 Ministère de l'agriculture
- 📄 Collection et condition de conservation

SITE WEB













 www.CIRAD.Com

ANNEXES

ANNEXE I

Production et débouchés

Le maïs est la céréale la plus cultivée au monde, la production de grains devant légèrement celles du riz et du blé. D'importantes surfaces sont également consacrées à la production de maïs grain a été utilisé pour l'alimentation humaine et animale.

2005	Production millions de tonnes	Surface cultivée millions d'hectares	Rendement quintaux/hectare
 États-Unis	282,3	30,4	92,9
 Chine	139,5	26,8	52,0
 Brésil	35,1	11,5	30,5
 Argentine	20,5	2,8	73,7
 Mexique	18,0	6,6	27,3
 Inde	14,7	7,8	14,9
 France	13,8	1,7	83,7
 Indonésie	12,0	3,5	34,3
 Afrique du Sud	11,7	3,2	36,5
 Italie	10,5	1,1	93,5
 Roumanie	10,4	2,6	39,8
 Canada	9,5	1,1	86,3
Monde	709,4	145,0	48,9
Source : FAO stat			

Les deux premiers producteurs, États-Unis et Chine, représentent près de 60 % du total mondial, 40 % pour les premiers et 20 % pour la seconde. En Europe, la France, l'Italie et la Roumanie sont les principaux producteurs.

Les exportations mondiales représentent environ 100 millions de tonnes, soit 14 % de la production. Les cinq principaux pays exportateurs, plus de 80 % du total mondial, sont, en 2005, les États-Unis d'Amérique (49,2 Mt), l'Argentine (14,8 Mt), la Chine (9,1 Mt), la France (7,8 Mt) et l'Ukraine (3,1 Mt). La France exporte principalement vers ses partenaires de l'Union européenne qui est globalement déficitaire.

Les pays importateurs sont beaucoup plus diversifiés ; les cinq premiers, représentant un peu plus de 50 % du total sont, en 2005, le Japon (16,7 Mt), la Corée du Sud (8,7 Mt), le Mexique (6,0 Mt) l'Égypte (5,9 Mt) et la Chine (5,3 Mt).

Les cultures de maïs transgénique ont porté, en 2006, sur 25,2 millions d'hectares répartis dans 13 pays, soit 25 % du total des cultures transgéniques au niveau mondial et 17 % environ des surfaces cultivées en maïs.

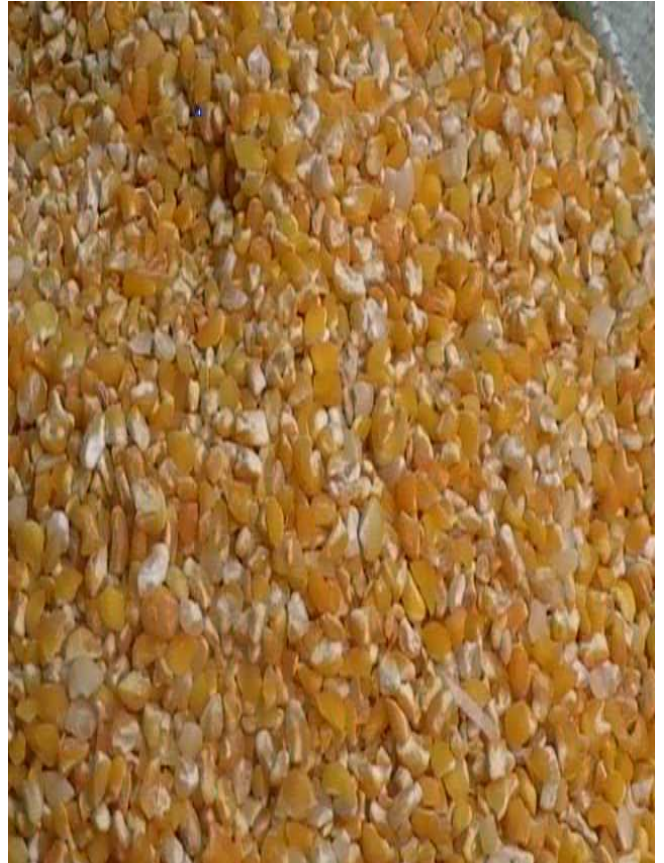
ANNEXE II

Schéma du maïs en phase de croissance



ANNEXE III

Schéma du grain de maïs sec entier et filé



ANNEXE IV

Schéma des machines décortiqueuse et broyeurse



LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Fiche signalétique du projet	- 12 -
Tableau 2 : Répartition de la superficie par district	- 15 -
Tableau 3 : Milieu humain et social	- 16 -
Tableau 4: Les exploitations agricoles	- 17 -
Tableau 5 : Les superficies et les quantités produites	- 17 -
Tableau 6 : La collecte d'offre locale.....	- 23 -
Tableau 7 : La part de marché.....	- 26 -
Tableau 8 : Production autres produits non exploités	- 28 -
Tableau 9 : Tableau des différents types de circuits	- 29 -
Tableau 10 : Ce chronogramme envisagé	- 36 -
Tableau 11 : Immobilisation Incorporelles	- 42 -
Tableau 12 : Estimation de coût de construction d'un bâtiment	- 43 -
Tableau 13 : Installations électriques	- 44 -
Tableau 14 : Les matériels d'exploitation et administration (en Ariary)	- 44 -
Tableau 15 : Les matériels de nettoyage (en Ariary)	- 45 -
Tableau 16 : Les matériels de transports	- 45 -
Tableau 17 : Tableau Récapitulatif des Investissements	- 46 -
Tableau 18 : <i>Amortissement de frais d'établissement</i>	- 47 -
Tableau 19 : <i>Amortissement de construction</i>	- 48 -
Tableau 20 : Amortissement d'installation	- 49 -
Tableau 21 : Amortissement de Matériel d'exploitation et administration.....	- 50 -
Tableau 22 : Amortissement de Matériel de Nettoyage	- 50 -
Tableau 23 : Amortissement de matériel de transport.....	- 51 -
Tableau 24 : Les ressources et les emplois.....	- 52 -
Tableau 25 : Présentation d'un tableau d'emprunt.....	- 54 -
Tableau 26: Evolution du taux de crédit	- 56 -
Tableau 27 : Présentation schématique du bilan	- 57 -
Tableau 28 : Prévision de quantité des grains de Maïs secs entiers	- 58 -
Tableau 29 : Présentation des charges personnel (en Ariary)	- 58 -
Tableau 30 Bilan d'ouverture du projet(en Ariary).....	- 59 -
Tableau 31: Tableau récapitulatif des achats TTC.....	- 60 -
Tableau 32 : Tableau récapitulatif des achats HT	- 61 -
Tableau 33 : Tableau des services extérieurs : HT.....	- 61 -
Tableau 34 : Tableau des autres services extérieurs : HT	- 61 -

Tableau 35 : Tableau des Impôts et Taxes	- 62 -
Tableau 36 : Prévision de revente du maïs sec pilé (valeurs en Ar).....	- 62 -
Tableau 37 : Prévision de revente du son.....	- 62 -
Tableau 38 : Vente de produit HT.....	- 63 -
Tableau 39 : Vente du produit TTC	- 63 -
Tableau 40 : compte de résultat par nature.....	- 65 -
Tableau 41 : Bilan prévisionnel du 31/12/ de l'année 01	- 67 -
Tableau 42: Bilan prévisionnel du 31/12/ de l'année 02.....	- 68 -
Tableau 43 : Bilan prévisionnel du 31/12/ de l'année 03.....	- 69 -
Tableau 44 : Bilan prévisionnel du 31/12/ de l'année 04.....	- 70 -
Tableau 45 : Bilan prévisionnel 31/12/ de l'année 05.....	- 71 -
Tableau 46 : les flux de trésorerie (Méthode indirecte)	- 72 -
Tableau 47 : Les flux de trésorerie (Méthode directe)	- 73 -
Tableau 48 : La capacité d'autofinancement.....	- 75 -
Tableau 49 : Charges Fixes	- 76 -
Tableau 50 : Charges Variable	- 77 -
Tableau 51 : Calcul des résultats différentiels.....	- 78 -
Tableau 52 : Ratio de Rentabilité.....	- 78 -
Tableau 53 : Ratio de rentabilité financière	- 79 -
Tableau 54 : Ratio de financement.....	- 79 -
Tableau 55 : Ratio d'autonomie financier.....	- 79 -
Tableau 56 : Cash-flow	- 82 -
Tableau 57 : Cash-flow actualisé	- 83 -

LISTE DES SCHEMA ET DES FIGURES

Schéma 1: Diagramme de la circulation du maïs	- 19 -
Schéma 2: L'organisation administrative	- 33 -
Schéma 3 : L'organigramme envisagé.....	- 34 -
Figure I: CARTE DE LA REGION.....	- 18 -

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	
REMERCIEMENTS	
LISTES DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES	
GLOSAIRE	
INTRODUCTION	- 7 -
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....	- 9 -
CHAPITRE I : LA DESCRIPTION DU PROJET	- 10 -
SECTION I : LA PRESENTATION GENERALE DU PROJET	- 10 -
1.1. Le monde de l'agriculture	- 10 -
1-2. Les faits existants	- 10 -
1-3. La perspective encourageante	- 11 -
SECTION II : LES CARACTERISTIQUES GENERALES DU PROJET	- 11 -
2-1. Les buts et les intérêts du projet.....	- 11 -
2-2. La fiche signalétique du projet.....	- 12 -
2-3. Les conditions relatives aux associés	- 13 -
SECTION III : LA SITUATION GEOGRAPHIQUE ET DEMOGRAPHIQUE DE LA REGION.....	- 13 -
3-1. Le choix d'implantation du projet.....	- 13 -
3-2. La présentation de la région	- 14 -
3-2-1. La Région Sofia.....	- 14 -
3-2-2. Le Milieu Humain et Social	- 15 -
3-2-3. Les exploitations agricoles	- 16 -
SECTION IV : LA METHODE DE COLLECTE APPLIQUEE	- 19 -
4-1. Le Circuit d'achat.....	- 19 -
4-2. Politique du prix	- 20 -
CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHE.....	- 21 -
SECTION I : LA SPECIFICITE DU MARCHE	- 21 -

1-1. Le type de marché existant	- 21 -
1-2. Le choix du produit	- 21 -
SECTION II : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE.....	- 22 -
2-1. Analyse de l'offre	- 22 -
2-1-1. La spécificité de l'offre	- 22 -
2-1-2. La collecte d'offre locale	- 22 -
2-1-3. Les marchés ciblés	- 23 -
2-1-4. les prix du produit.....	- 23 -
2-2. ANALYSE DE LA DEMANDE.....	- 24 -
2-2-1. La spécificité de la demande.....	- 24 -
2-2-2. La demande locale envisagée	- 24 -
2-2-3. Le comportement du consommateur.....	- 25 -
2-2-4. Sensibilisation des consommateurs.....	- 25 -
SECTION III : ANALYSE DE LA CONCURRENCE.....	- 25 -
3-1. Les concurrents existants.....	- 25 -
3-2. La part de marché	- 26 -
3-3. Situation de quelques autres produits.....	- 27 -
SECTION IV : LA STRATEGIE MARKETING ET L'ORGANISATION DE LA COMMERCIALISATION -	28 -
CHAPITRE III : L'ETUDE DE LA COLLECTE ET DE L'ORGANISATION	- 30 -
SECTION I : LA COLLECTE DU PRODUIT D'EXPLOITATION.....	- 30 -
1-1. La technique de culture du maïs.....	- 30 -
1-2. La collecte	- 30 -
1-3. La description du maïs	- 31 -
SECTION II : LES ORGANISATIONS ET LES RESSOURCES.....	- 32 -
2-1. Les Organisations Stratégiques.....	- 32 -
2-2. Les organisations politiques.....	- 32 -
2-3. Les organisations opérationnelles	- 32 -
SECTION III : L'ORGANIGRAMME	- 33 -

3-1. L'organigramme envisagé	- 33 -
3.2. L'organigramme de travail	- 34 -
SECTION IV : LE CHRONOGRAMME	- 35 -
4-1. Adjonction du chronogramme	- 35 -
4-2. Le chronogramme envisagé	- 35 -
DEUXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DE LA CONDUITE DU PROJET	- 37 -
CHAPITRE I LA TECHNIQUE DE COLLECTE	- 38 -
SECTION I : LA COLLECTE DES MATERIAUX UTILISES.....	- 38 -
1.1. La collecte des matériaux d'exploitation.....	- 38 -
1.2. La collecte numéraire auprès des fournisseurs.....	- 38 -
SECTION II : LES PRECAUTIONS POUR LES CHIFFRES D'AFFAIRES	- 39 -
2-1. Les chiffres d'affaires durant les années d'exploitation	- 39 -
2-2. Les spécificités de la collecte de maïs	- 39 -
SECTION III : LES ASPECTS QUANTITATIFS ET QUALITATIFS.....	- 40 -
3-1. Les aspects quantitatifs.....	- 40 -
3-2. Les aspects qualitatifs	- 40 -
SECTION IV : LES DIFFERENTS FACTEURS DE PRODUCTION.....	- 40 -
4-1. Les facteurs humains.....	- 40 -
4-2. Les facteurs matériels	- 40 -
4-3. Les facteurs financiers.....	- 41 -
CHAPITRE II : POLITIQUE ASSOCIE A LA GESTION FINANCIERE DU PROJET	- 42 -
SECTION I : MONTANT DE L'INVESTISSEMENT	- 42 -
1-1. Immobilisations Incorporelles.....	- 42 -
1-2. Les Immobilisations corporelles.....	- 43 -
1-2-1. Le terrain.....	- 43 -
1-2-2. Le Coût de construction d'un bâtiment.....	- 43 -
1-2-3. Les installations électriques.....	- 43 -
1-2-4. Les Matériels d'exploitation et administratifs.....	- 44 -

1-2-5. Les Matériels de nettoyage.....	- 45 -
1-2-6. Les Matériels de Transport	- 45 -
SECTION II : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS.....	- 46 -
2-1. la spécificité de l'amortissement	- 46 -
2-1. Les Tableaux d'amortissement des biens (en ariary).....	- 47 -
2-1-1. Amortissement de frais d'établissement.....	- 47 -
2-1-2. Amortissement de construction	- 47 -
2-1-3. Amortissement d'installation	- 48 -
2-1-4. Amortissement de Matériel d'exploitation et d'administration	- 49 -
2-1-5. Amortissement de Matériel de Nettoyage.....	- 50 -
2-1-6. Amortissement de matériel de transport.....	- 51 -
SECTION III : PLAN DE FINANCEMENT	- 52 -
3.1. Les modes de financement	- 52 -
3.1.1. Les ressources de financement.....	- 52 -
3-1-2. Détermination du montant de l'emprunt et remboursement de la dette	- 53 -
3-1-3. Financement Interne.....	- 54 -
3-1-4. Financement externe	- 54 -
3-1-5. Les différents crédits bancaires	- 55 -
a) Le crédit de fonctionnement.....	- 55 -
b) Le crédit d'équipement.....	- 55 -
c) Le crédit d'investissement.....	- 55 -
d) Le placement du taux et durée du crédit.....	- 55 -
3-2. Le Financement proprement dite	- 56 -
3-2-1. Condition d'octroi de crédit.....	- 56 -
3-2-2. La décision de financement du projet	- 56 -
3-2-3. Le choix de la forme juridique	- 57 -
3-4. Présentation analytique du bilan financier.....	- 57 -
3-4-1. Les éléments nécessaires du projet.....	- 57 -

3-4-2. Evaluation de la rémunération des salaires.....	- 58 -
3-4-3 : Présentation du bilan d'ouverture du projet.....	- 59 -
SECTION IV : LES COMPTES DE GESTION	- 60 -
4-1. Les comptes de charge.....	- 60 -
4-1-1. Les charges fixes	- 60 -
4-1-2. Les charges variables	- 60 -
4-2. Les comptes de produits	- 62 -
CHAPITRE III PRESENTATION ET ANALYSE FINANCIERE DU PROJET.....	- 64 -
SECTION I : PRESENTATION.....	- 64 -
1.1. Les comptes de résultats prévisionnels.....	- 64 -
1.1.1. Le compte de résultat par fonction.....	- 65 -
1.1.2. Le compte de résultat par nature	- 65 -
1.1.3. Les bilans prévisionnels.....	- 66 -
1-1-4: Les bilans prévisionnels sur cinq ans	- 67 -
1.2. Les flux de trésorerie	- 72 -
1.3. La capacité d'autofinancement (CAF)	- 74 -
1-3-1. Mode de calcul de la capacité d'autofinancement (CAF)	- 74 -
a-Méthode soustractive	- 74 -
b-Méthodes additive	- 75 -
SECTION II : L'ANALYSE	- 76 -
2-1. Le seuil de rentabilité.....	- 76 -
2-1-1. Définition	- 76 -
2-1-2. Les charges fixes	- 76 -
2-2. Les Ratios	- 78 -
2-2-1 : Ratio de rentabilité des capitaux propres(R1)	- 79 -
2-2-2. Ratio de financement (R2)	- 79 -
2-2-3. Ratio d'autonomie financière (R3).....	- 79 -
SECTION III : LES CRITERES D'EVALUATION DE LA RENTABILITE DU PROJET.....	- 80 -

3-1. LA THEORIE D’EVALUATION SELON LES CRITERES	- 80 -
3-1-1. La Pertinence	- 80 -
3-1-2. L’efficacité	- 80 -
3-1-3 L’efficience	- 81 -
3-1-4 La durabilité	- 81 -
3-2. La théorie d’évaluation selon les outils.....	- 81 -
3-2-1. La valeur Actuelle Nette (VAN)	- 81 -
3-2-2. Le Délai de Récupération du Capital Investi	- 83 -
3-2-3. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)	- 84 -
3-2-4. L’Indice de Profitabilité (IP).....	- 85 -
SECTION IV : LES IMPACTS DU PROJET.....	- 86 -
4-1. Les impacts économiques	- 87 -
4-2. Les Impacts sociaux.....	- 87 -
4-3. Les Impacts financières.	- 87 -
CONCLUSION	- 89 -
BIBLIOGRAPHIE.....	- 91 -
ANNEXES	- 92 -
LISTE DES TABLEAUX	- 98 -
LISTE DES SCHEMA ET DES FIGURES.....	- 100 -
TABLE DES MATIERES	- 101 -