

SOMMAIRE

INTRODUCTION	- 10 -
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	3
Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET	- 4 -
Section 1: Environnement économique du projet.....	- 4 -
Section 2: Caractéristiques du projet	- 8 -
Section 3: Identification de l'entreprise	- 10 -
Chapitre II : ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER	- 12 -
Section 1: Description du marché	- 12 -
Section 2: Analyse de la demande	- 13 -
Section 3: Analyse de l'offre	- 16 -
Section 4: Analyse de la concurrence	- 17 -
Section 5: Etude de marché.....	- 18 -
Section 6: Les stratégies marketing	- 19 -
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET	- 27 -
Chapitre I : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	- 27 -
Section 1: Processus de production.....	- 27 -
Section 2: Les moyens de production	- 30 -
Section 3: Les infrastructures nécessaires.....	- 31 -
Chapitre II : LA CAPACITE DE PRODUCTION.....	- 33 -
Section 1: Description de la production envisagée	- 33 -
Section 2: L'évolution des chiffres d'affaires.....	- 35 -
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	- 36 -
Section 1: L'organisation administrative	- 36 -
Section 2: L'organisation du travail.....	- 41 -
Section 3: Charges du personnel.....	- 42 -
Section 4: Planning de réalisation du projet	- 45 -
TROISIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET	- 49 -
Chapitre I : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	- 49 -
Section 1: Evaluation des investissements du projet	- 49 -

Section 2:	Les comptes de gestion.....	- 64 -
Section 3:	Les états financiers prévisionnels.....	- 68 -
Chapitre II : EVALUATION FINANCIERE DU PROJET.....		- 76 -
Section 1:	Evaluation financière suivant les outils d'évaluation.....	- 76 -
Section 2:	Evaluation financière suivant les critères d'évaluation.....	- 87 -
Section 3:	Evaluation économique et sociale.....	- 88 -
Chapitre III : SCHEMA DE SYNTHESE : LE CADRE LOGIQUE.....		- 91 -
CONCLUSION GENERALE.....		- 95 -
ANNEXES.....		- 95 -

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Besoin des O.N.G. en matière de fécula de pomme de terre.....	- 15 -
Tableau 2 : Prévion de production (en tonnes).....	- 34 -
Tableau 3 : Chiffres d'affaires pendant cinq ans.....	- 35 -
Tableau 4 : Salaire mensuel (Montant en Ariary).....	- 43 -
Tableau 5 : Charges du personnel pendant cinq ans.....	- 44 -
Tableau 6 : Les différentes tâches à effectuer et sa durée d'exécution.....	- 45 -
Tableau 7 : Tableau récapitulatif des tâches avec sa durée d'exécution.....	- 46 -
Tableau 8 : Investissement sur les matériels de construction (en Ariary).....	- 50 -
Tableau 9 : Coût d'investissement sur les matériels industriels (Valeur en Ariary).....	- 50 -
Tableau 10 : Récapitulation des coûts des investissements sur les matériels et équipements.....	- 51 -
Tableau 11 : Coût d'investissement en Ariary sur le matériel de bureau.....	- 52 -
Tableau 12 : Coût d'investissement sur l'AAMOI (Montant en Ariary).....	- 52 -
Tableau 13 : Coût d'investissement en Ariary de matériel informatique.....	- 53 -
Tableau 14 : Coût de logiciel informatique en Ariary.....	- 53 -
Tableau 15 : Tableau récapitulatif (Montant en Ariary).....	- 54 -
Tableau 16 : Coût total des investissements (Montant en Ariary).....	- 55 -
Tableau 17 : Amortissement des immobilisations des années N, N+1, N+2, N+3, N+4.....	- 57 -
Tableau 18 : Budget de trésorerie (Montant en Ariary).....	- 58 -
Tableau 19 : Besoin en trésorerie (Montant en Ariary).....	- 61 -
Tableau 20 : Plan de financement (Montant en Ariary).....	- 62 -
Tableau 21 : Remboursement des dettes (Valeur en Ariary).....	- 63 -
Tableau 22 : Tableau récapitulatif des charges (Montant en Ariary).....	- 67 -
Tableau 23 : Chiffres d'affaires pendant cinq ans.....	- 68 -
Tableau 24 : Bilan d'ouverture.....	- 69 -
Tableau 25 : Compte de résultat prévisionnel (Montant en Ariary).....	- 70 -
Tableau 26 : Flux de trésorerie.....	- 73 -
Tableau 27 : Calcul de la Marge Brute d'Autofinancement (M.B.A) ou cash-flows.....	- 77 -
Tableau 28 : M.B.A cumulée et investissement initial.....	- 77 -
Tableau 29 : M.B.A actualisée au taux de 38%.....	- 79 -

Tableau 30 : M.B.A cumulé au taux de 20%	- 83 -
Tableau 31 : Ratios de structure financière	- 85 -
Tableau 32 : Tableau de ratio de rentabilité financière	- 86 -
Tableau 33 : Tableau de ratio de rentabilité commerciale	- 86 -
Tableau 34 : Valeur Ajoutée de notre Entreprise pendant cinq ans (Montant en Ariary) -	89
-	

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Résultat de l'exercice.....	- 72 -
Graphique 2 : Flux de trésorerie	- 75 -
Graphique 3 : Courbe représentative de T.R.I.....	- 81 -
Graphique 4 : Courbe représentative de la D.R.C.I.....	- 84 -

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Processus d'extraction	- 29 -
Figure 2 : Organigramme envisagé	- 37 -

LISTE DES SIGLES ET DES ABREVIATIONS

- % : Pourcentage
- °C : Degré Celcius
- **A.A.M.O.I.** : Agencement, Aménagement des Matériels et Outillages Industriels
- **A.N.** : Actifs non courants
- **Ar** : Ariary
- **C.A.** : Chiffres d'Affaires
- **C.G.I.** : Code Général des Impôts
- **C.Na.P.S.** : Caisse National de Prévoyance Social
- **C1** : Capitaux propres
- **C2** : Capitaux permanents
- **COTONA** : Cotonière d'Antsirabe
- **d** : Densité
- **D.R.C.I.** : Durée de Récupération des Capitaux Investis
- **E.B.E.** : Excédent Brut d'Exploitation
- **F.R.I.** : Fond de Roulement Initial
- **ha** : Hectares
- **I.B.S.** : Impôt sur le Bénéfice e la Société
- **I.O.V.** : Indicateurs Objectivements Verifiables
- **I.P.** : Indice de Profitabilité
- **kg** : Kilogramme
- **KVA** : Kilo Volt Ampère
- **M.B.A.** : Marge Brute d'Autofinancement
- **m2** : Mètre carré
- **O.S.I.E.** : Organisation Sanitaire Inter-Entreprise
- **ONG** : Organisation non gouvernementale
- **P.P.N.** : Produit de Premier Nécessité
- **R** : Ratio
- **R.A.F.** : Responsable Administratif et Financier
- **R.C.** : Responsable Commercial
- **R.P.** : Responsable de Plantation
- **R.T.** : Responsable Technique

- **R.U.P.** : Responsable de l'Unité de Production
- **RN** : Résultat Net
- **SaRL** : Société à Responsabilité Limité
- **SEECALINE** : Surveillance et Education des Ecoles et des Communautés en matière d'Alimentation et de Nutrition Elargie
- **SME** : Salaire minimal d'embauche
- **T** : Tonne
- **T.R.I.** : Taux de Rentabilité Interne
- **V.A.N.** : Valeur Actuelle Nette
- **V.N.C.** : Valeur Nette Comptable

INTRODUCTION

A Madagascar, les années 90 ont vu la structuration progressive du secteur privé à travers plusieurs étapes devant aboutir à une amélioration notable de l'environnement des affaires.

Cependant, force est de constater qu'aujourd'hui, la faiblesse de la compétitivité et la difficulté de créer une entreprise fait encore partie des paramètres qui entravent l'épanouissement de l'entrepreneuriat.

Une telle situation, vue certainement le manque d'innovation et de créativité constitue un sérieux handicap pour notre économie laquelle, en principe, devrait tirer sa force précisément dans sa capacité d'innover et ce, à travers l'émergence et le lancement de produits nouveaux ainsi que la mise en place d'un processus de fabrication plus productif et surtout plus rentable.

Et lorsqu'on se met à effectuer un bref inventaire des potentialités de notre pays en ressources naturelles, notamment en espèce végétale, l'on ne peut échapper à un rêve, celui de montrer un projet inspiré d'ailleurs, mais dont les composantes peuvent bel et bien exister sur place.

C'est le cas du « Pomme de terre », cette plante universellement connue et réputée pour les opportunités qu'elle est capable d'offrir à travers le traitement de ses tubercules, entre autre, transformées en potentialités alimentaires comme fécula, frite, chips ; sans parler de son utilisation dans la fabrication des alcools.

Actuellement, la malnutrition touche une grande partie de la population et demeure un problème important, à la fois sur le plan social et sur celui de la santé. Dans ses formes les plus graves, elle pose un grave problème de santé publique car elle contribue à l'augmentation des risques de décès surtout chez les enfants de bas âge.

Dans ce cas, la malnutrition infantile dépend des facteurs immédiats liés au régime alimentaire. Mais, ces facteurs dépendent de la sécurité alimentaire, de l'accès aux services de santé, du niveau d'instruction des mères de famille et du pouvoir économique.

Tous ces facteurs nous ont inspiré dans le choix d'un thème pour nos travaux de mémoire, en vue de l'obtention du diplôme de maîtrise et nous ont amené à intituler notre

étude « **PROJET DE TRANSFORMATION DE POMME DE TERRE EN FECULE DANS LE DISTRICT DE FARATSIHO** ».

Le choix de ce District, plus précisément dans la Région de Vakinankarata, 40 Km vers le Nord de Sambaina se justifie par le fait que cette localité remplit toutes les conditions idéales, géographiques et climatiques pour la bonne concrétisation du projet.

D'ailleurs, la méthodologie d'approche que nous avons retenue nous a déjà permis d'effectuer des descentes sur terrain ainsi que des prises de contact avec les éventuelles parties prenantes et autres partenaires potentiels du projet.

Cette méthodologie a été également basée sur les acquis théoriques de nos quatre années d'études universitaire ainsi que sur les fruits nos recherche documentaires et bibliographiques personnelles.

Conséquemment, nous avons décidé de diviser le travail en trois grandes parties afin de pouvoir insister sur l'importance particulières de chacune.

La première partie va donc nous parler de l'identification du projet suivi de l'étude de marché et la stratégie Marketing à adopter pour notre Société. La deuxième nous amènera à voir et à comprendre l'étude de faisabilité technique concernant la technique de production de féculé et la capacité de production. On peut voir aussi dans cette partie l'étude organisationnelle qui concerne l'organisation administrative, l'organisation du travail, les charges du personnel et le planning de réalisation du projet. Par contre, l'étude de faisabilité financière et l'évaluation du projet seront expliquées d'une manière détaillée dans la troisième et dernière partie.

PREMIERE PARTIE:

IDENTIFICATION DU PROJET

Pour nous permettre d'atteindre la finalité qui est d'identifier le projet, nous devons tout d'abord présenter le projet en question.

Cette présentation faite, nous allons entrer dans le deuxième chapitre qui sera consacré sur l'étude de marché et stratégie marketing à adopter.

Chapitre I

PRESENTATION DU PROJET

Le traitement des pommes de terre constitue l'élément principal du projet que nous allons présenter. Nous estimons alors tout à fait normal d'en connaître l'environnement économique du projet. Après cela, nous aborderons les caractéristiques du projet et l'identification de l'entreprise.

Section 1: Environnement économique du projet

Cette analyse de l'environnement revêt une importance cruciale et comporte toujours deux aspects principaux, à savoir : l'analyse de l'environnement externe et l'analyse des potentiels des ressources.

1.1 - Analyse de l'environnement externe

Dans cette analyse, on va parler l'analyse sur le plan politique, économique, social, technologique, écologique afin de tirer les opportunités à saisir et les menaces à éviter.

1.1.1. Analyse sur le plan politique

On sait qu'actuellement, tous les habitants de notre pays cherchent des moyens pour éviter la crise alimentaire. L'existence de notre Société qui produit des féculés alimentaires, est l'un des moyens pour diminuer les problèmes alimentaires. Donc, il est nécessaire d'appliquer un système de prix stable, relativement abordable des féculés de pommes de terre afin de les rendre accessibles au pouvoir d'achat de la population.

1.1.2. Analyse sur le plan économique

Le système économique traverse actuellement une étape cruciale caractérisée par un échec global. Le prix de P.P.N augmente et les ménages ressentent une crise alimentaire. Cette situation risque de générer une crise sociale au niveau de la population. Nous ne

sommes pas aussi sans savoir que la crise alimentaire mondiale commence à être vécue.

Donc, l'existence de notre Société fera partie des solutions pour résoudre ce problème surtout dans notre pays.

1.1.3. Analyse sur le plan social

A Madagascar, on trouve beaucoup des chômeurs. En plus, la fermeture de nombreuses Sociétés peut augmenter le nombre de ces chômeurs.

Donc, la création de notre Société générera un peu d'emploi et diminuera le nombre des chômeurs dans le District de Faratsiho.

1.1.4. Analyse sur le plan technologique

Pour faciliter le travail et éviter les pertes du temps, on peut utiliser la technologie moderne pour produire des féculés de pomme de terre. Alors, notre Société utilise des machines comme le laveur à tambour perforée, machine râpe à tambour en acier, une tamiseuse, uneessoreuse, un sécheur, un broyeur avec blutoir afin d'obtenir des produits strictement conformément au standard de qualité requise par les clientèles.

1.1.5. Analyse sur le plan écologique

Le sol et le climat dans la Région de Vakinankaratra, plus précisément dans le District de Faratsiho représentent des facteurs de réussite importants pour notre projet. La fertilité du sol volcanique de certaines zones et la variété des climats favorisent la diversification des cultures et un rendement élevé.

1.1.6. Analyse sur le plan légal

Actuellement, il n'a aucun texte qui régit les réglementations d'une Société de féculerie de pomme de terre à Madagascar.

1.1.7. Les opportunités

Nous envisageons de mettre en valeur le marché, afin qu'il soit propice à l'approvisionnement, facile et avantageux pour notre entreprise.

1.1.8. Les menaces

Par opposition aux opportunités, les menaces révèlent des situations défavorables, susceptibles de nuire aux infrastructures de ce projet. Le climat du pays et notamment les périodes cycloniques de Madagascar représentent une menace d'une importance capitale pour les cultures des pommes de terre. Ensuite, les catastrophes naturelles face auxquelles nous ne pouvons rien faire, il ne faut pas négliger l'impact de l'instabilité politique qui prévaut dans ce pays et qui freine l'influence d'investisseurs étrangers.

1.2 - Analyse des potentiels des ressources

D'une manière générale, cette analyse observe l'analyse interne de l'environnement concernant les ressources matérielles, les ressources humaines, les ressources financières et les organisations. Ensuite, il faut tirer les forces et les faiblesses de notre projet.

1.2.1. Ressources matérielles

Il faut acheter des matériels modernes pour éviter les pertes du temps dans la production des féculés.

1.2.2. Ressources humaines

Malgré l'abondance de la main d'œuvre dans le District de Faratsiho, le problème des ressources humaines se pose en ce qui concerne la qualité et la productivité. En effet, comme dans tout Madagascar, la population rurale se caractérise par le faible niveau d'instruction et l'analphabétisme. Alors, notre Société envisage d'embaucher des employés et ouvriers motivés et qualifiés pour faciliter le travail.

1.2.3. Ressources financières

Notre Société ne possède pas au départ les moyens financiers nécessaires. Donc, elle sera en grande partie tributaire d'un recours aux institutions financières ainsi qu'aux bailleurs séduits par la crédibilité du projet.

1.2.4. Organisations

Pour contourner des obstacles, des mesures doivent être prises. Sur le plan social, la réussite de notre projet suppose l'acceptation et la participation de la population. Ainsi, il est recommandé de :

- Mettre en place un système d'information en vue d'une préparation psychologique de tous les acteurs pour surpasser l'assistanat, développer l'esprit d'entrepreneuriat, responsabiliser et motiver la population ;
- Tenir compte de la dimension culturelle dans tout processus de décision ;
- Afin d'éviter le détournement du projet, il faut mettre en place un système de suivi évaluation ;
- Enfin, la dépolitisation de la gestion du projet est recommandée pour assurer la transparence et l'équité.

1.2.5. Les forces

En termes de matériels : notre entreprise envisage d'utiliser des équipements modernes et performants pour générer un bon rendement et éviter les gaspillages de temps.

Du point de vue potentiel humain : la qualité de la main d'œuvre, la rapidité d'exécution, le professionnalisme sont des points forts pour l'exécution des tâches au sein de notre Entreprise.

Dans le domaine de l'information : les réseaux d'information sont très importants pour la Direction et l'exécution afin d'éviter les prises de décisions hasardeuses. Un bon système du circuit informationnel est capital plus particulièrement lors de la phase de lancement du projet.

1.2.6. Les faiblesses

Comme l'entreprise ne possède pas au départ les moyens financiers nécessaires, elle sera en grande partie tributaire d'un recours aux institutions financières ainsi qu'aux bailleurs séduits par la crédibilité du projet.

Section 2: Caractéristiques du projet

Notre étude est un projet (1) de transformation de pomme de terre en fécule dans le District de Faratsiho.

2.1 - Problématiques liées au projet

La Société que nous avons créée produit des fécules de pomme de terre. On peut produire des fécules pour réduire la malnutrition à Madagascar, surtout de la malnutrition infantile. Ainsi, des nombreux habitants ont besoins de ces fécules pour la composition avec des divers aliments, mais elles n'existent pas dans le marché. Donc, nous pensons que l'installation de notre projet pourrait être bénéfique. Pour cela, la ou les Sociétés achète les tubercules à des coûts proportionnels aux besoins des agriculteurs ; mais remarquons que cela n'entraîne pas des pertes entre les deux parties. De ce fait, cette interaction pourra entraîner effectivement au développement socio-économique et améliorer la production agricole surtout la culture des pommes de terre. Il faut ainsi créer des activités génératrices de revenus pour permettre aux habitants d'améliorer leurs niveaux de vie.

(1) - Par définition, un projet est : « Un document écrit, référence de la stratégie de l'entreprise, touchant le cadre de plan d'action à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs fixés ou définis définissant la mission globale de l'entreprise et l'évolution nécessaire des comportements individuels et collectifs en réponse aux besoins d'appartenir à une même organisation dans laquelle les contributions de chacune sont reconnues nécessaires ».

2.2 - Localisation - Cadre géographique

Le Siège social de notre Société se situe à Faratsiho, plus précisément 40 Km vers le Nord de Sambaina. Le District de Faratsiho fait partie des six (6) Districts que compte la Région du Vakinankaratra. Les neuf Communes productrices de pomme de terre forment le District de Faratsiho: Ambohiborona, Andranomiady, Antsapanimahazo, Faratsiho, Miandrarivo, Ramainandro, Valabetokana, Vinaninony Sud, Vinaninony Nord.

La délimitation géographique du District de Faratsiho est comme suit :

- Au Nord et à l'Ouest : La rivière KITSAMBY le sépare des Districts d'Arivomamo, Miarinarivo et Soavinandriana ;
- A l'Est : La chaîne d'ANKARATRA le sépare des Districts d'Ambatolampy et d'Antanifotsy ;
- Au Sud : Une partie du Massif de Vavavato et la rivière Sahasarotra le séparent du District de Betafo ;
- Superficie : 2 015 Km²

2.3 - Objectifs du projet

2.3.1. Objectifs à court terme

Notre but est de produire plus de 200 tonnes de féculé de pomme de terre par an et les vendre sur le marché local, régional et provincial. Les sous produits comme les pulpes et eaux résiduelles seront proposées sur le marché local.

2.3.2. Objectifs à long et moyen terme

La hausse du prix des PPN et le problème de marché des pommes de terre dans le District de Faratsiho, principaux besoins des ménages, sont des indicateurs de pauvreté de la majorité des habitants.

Ce problème économique figure parmi les principales raisons qui nous ont poussé à mettre en œuvre ce projet en vue de contribuer à améliorer leur niveau de vie.

Ainsi, nous pourrions maîtriser la transformation de pomme de terre en fécule dans le cadre de la promotion du monde rural, en général, à travers la vente des produits de bonne qualité qui répondent aux normes internationalement requises. Donc, il faut participer à la recherche de solution pour faire face aux problèmes et aux obstacles surtout à la résorption du chômage. Il faut aussi contribuer à l'amélioration de la situation économique du District ainsi que du promoteur de ce projet, participer à l'accroissement du rendement économique national et à l'édification du revenu national qui est représenté par la valeur ajoutée.

Section 3: Identification de l'entreprise

3.1 - Formes juridiques de l'entreprise

L'entreprise que nous envisageons de créer à Madagascar, est une Société à Responsabilité Limitée (SaRL). Elle sera régie par les réglementations en vigueur relatives à la constitution des Sociétés de droit Malagasy notamment les deux conditions suivantes :

3.1.1. Condition de fond

Les associés sont compris entre 2 et 50 personnes, avec un Capital minimum de 1 000 000, 00 Ariary à raison de 20 000, 00 Ariary par action. Effectivement, l'évaluation des apports en nature de chaque associé doit figurer clairement dans les statuts de la société, tout comme les avantages particuliers. La libération et le dépôt de fonds sont constatés au moyen d'une déclaration de souscription et de versement qui indique la liste des souscripteurs avec tous les renseignements (nom, prénoms, domicile, dénomination sociale, domiciliation bancaire, montant des sommes versées par chacun).

3.1.2. Condition de forme

L'acte de constitution de la Société peut être constaté par acte sous seing privé ou notarial, mis à part le fait que tous les associés en personne doivent intervenir dans l'élaboration de l'acte constitutif de la société ou ses mandataires justifiant d'un pouvoir

social. Notons aussi que le premier gérant et les associés sont solidairement responsables envers les autres associés et les tiers du dommage résultant de la dissolution.

3.1.3. Fiche signalétique

Notre société qui prend la forme juridique SaRL sera connue sous le nom de FECULA. Le F.K.T. Faratsiho, commune rurale de Faratsiho, District de Faratsiho, Région du Vakinankaratra a été particulièrement choisi pour abriter le Siège Social de la Société qui dispose d'un capital social de 70 000 000, 00 Ariary.

La durée de vie de la Société FECULA sera de 99 ans. Les caractéristiques ci après aideront à mieux cerner la configuration de la société.

- ☞ Forme juridique : SARL (Société à Responsabilité Limitée)
- ☞ Raison sociale : FECULA
- ☞ Capital social : 70 000 000, 00 Ariary
- ☞ Siège Social : F.K.T. Faratsiho, Commune rurale de Faratsiho, District de Faratsiho, Région de Vakinankaratra
- ☞ Durée de vie : 99 ans

Si la présentation de notre projet a été consacrée à la généralité sur la culture des pommes de terre, source principale de notre activité, nous n'avons pas l'intention de passer au second plan les analyses sur l'étude de marché, qui est l'un des principaux facteurs dans la mise en place du projet.

Chapitre II

ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER

L'étude de marché est un ensemble de méthodes et de techniques permettant de recueillir toutes les informations pertinentes et fiables concernant le marché des féculés de pomme de terre. Le présent chapitre sera donc axé sur l'examen de six sections qui révèlent une importance capitale.

Section 1: Description du marché

1.1 - Contexte du marché

D'après les spécialistes du Marketing, le mot « marché » peut être utilisé sous deux sens différents bien que complémentaires.

Généralement, ce terme exprime d'une part, un ensemble des données chiffrées sur l'importance, la structure et l'évolution des ventes d'un produit.

D'autre part, il ramène à un ensemble d'acteurs susceptibles d'exercer une influence sur les ventes et achats d'un produit. Ces acteurs peuvent être composés d'entrepreneurs ou d'institutions.

Du point de vue économique, le mot marché peut définir en même temps le lieu de confrontation de l'offre et celui de la demande.

1.2 - Analyse du secteur d'activité

La Société que nous avons créée, achète les tubercules de pomme de terre aux agriculteurs. Nous transformerons ces tubercules en féculés alimentaires et ces dernières seront proposées dans le marché local, régional et provincial. Les sous produits comme des pulpes et eaux résiduelles seront vendus dans le marché local pour utiliser dans la fabrication des composts. Dans ce cas, nous ne ferons pas de l'exportation des féculés de pomme de terre.

1.3 - La situation actuelle du marché

Actuellement, on trouve beaucoup des féculés de maïs dans le marché mais il n'existe pas des féculés alimentaires de pomme de terre. Donc, nous avons un grand avantage pour le lancement de notre produit sur le marché.

Section 2: Analyse de la demande

Cette analyse comporte cinq points très importants à savoir les caractéristiques de la demande, l'identification de la clientèle, la demande potentielle, l'exigence de la qualité et les freins et motivations d'achat.

2.1 - Caractéristiques de la demande

La distinction entre les termes besoin et demande réside dans le fait que la demande inclut des contraintes économiques relatives à l'acquisition totale des quantités requises.

Autrement dit, la demande n'est autre qu'un besoin solvable, susceptible de se transformer en décision d'achat. En bref, la demande est caractérisée par les habitudes des consommateurs, les revenus, le goût et le prix du bien.

Pour le cas de notre projet, les consommateurs utilisent les féculés de pommes de terre sous plusieurs méthodes selon les lieux ou les personnes qui les exploitent.

2.2 - Caractéristiques de produit

Notons que nos produits finis sont des féculés alimentaires de pomme de terre.

La féculé de pomme de terre est l'amidon (appelé dans ce cas « féculé »), extrait des tubercules de pomme de terre. L'extraction de la féculé donne lieu à une importante activité industrielle, la « féculerie ». Les pommes de terre sont écrasées, ce qui libère les grains d'amidons. L'amidon est ensuite lavé et desséché sous forme d'une poudre blanche.

La féculé de pomme de terre que nous avons produit, ne contient pas de gluten et de ce fait n'est pas panifiable, mais elle présente un intérêt pour les préparations destinées aux régimes sans gluten.

Elle a de multiples applications dans l'industrie, en particulier pour le couchage du papier, elle sert également dans les domaines de la cosmétique, de l'industrie pharmaceutique, ainsi que comme additif alimentaire (épaississant, texturant, etc.).

Pour notre cas, les féculés sont utilisées pour la composition avec des divers aliments comme surimi, produits à base de poissons, snacks apéritifs, nouilles instantanées ou asiatiques ; ainsi que pour la charcuterie. Cette dernière est appréciée car elle garantit une texture ferme. Elles sont aussi utilisées comme épaississant dans les laits infantiles, les soupes et les sauces. Dans ce cas, on aura proposé notre produit dans le marché de consommation, c'est à dire, dans le marché qui est constitué de tous les individus et familles qui achètent ou qui peuvent être amenés à acheter notre produit. Ainsi, on aura vendu ces féculés dans le marché domestique industriel. Celui-ci est constitué par des entreprises et des institutions intéressées à acheter notre produit.

Pour les sous produits comme des pulpes et eaux résiduelles seront proposés dans le marché local pour utiliser dans la fabrication des composts.

2.3 - Estimation de la demande

D'après l'enquête faite par les animateurs du SEECALINE, 87 sur 100 personnes dans la campagne ont besoin des féculés poudres alimentaires pour les aliments des enfants, des femmes enceintes et des mères allaitantes. Une famille a consommé de 0,5kg à 2kg par semaine. Donc, pour 1 800 familles du District, elles auront consommé de 43 tonnes à 173 tonnes par an. Les restes sont les non consommateurs relatifs, c'est à dire, ils sont susceptibles de devenir un jour des consommateurs.

Rappelons que l'un des objectifs du projet SEECALINE est d'aider à la sécurité alimentaire des enfants, des femmes enceintes et des mères allaitantes surtout dans le milieu rural. Il travail avec des ONG partenaires pour la mise en œuvre de ce projet axée sur la prise en charge du suivi du volet nutritionnel de la mère et de l'enfant.

Dans le District de Faratsiho, il existe quatre ONG qui travaillent avec le SEECALINE. Elles ont besoins 500kg des féculés de pommes de terre par mois pour contribuer à l'amélioration de la nutrition familiale par le truchement de la mère et de l'enfant.

Le tableau suivant nous montre la demande de ces quatre ONG en matière de féculé de pomme de terre.

Tableau 1 : Besoin des O.N.G. en matière de fécule de pomme de terre

O.N.G.	VOLUME DE LA DEMANDE PAR AN
SOAVAHOAKA	6 Tonnes
GERDA	6 Tonnes
SAF	6 Tonnes
FITIA	6 Tonnes
TOTAL	24 Tonnes

Source : Personnel

Ceux qui nous permettent de dire que nous produisons au moins 120 tonnes de féculés par an divisées comme suit :

- 24 tonnes de fécule réservée par les ONG
- 173 tonnes de fécule réservée aux 1 800 familles du District de Faratsiho
- Les restes seront proposés sur le marché local et régional

Dans ce cas, la plupart de la population est satisfaite une fois que notre produit sera lancé dans le marché.

2.4 - Exigence de la qualité

Les consommateurs exigent la qualité des produits que nous envisageons de proposer dans le marché. Donc, pour satisfaire le besoin de ces consommateurs, la qualité des féculés de pomme de terre que nous avons produit sont des féculés poudres alimentaires qui ne contiennent pas d'autre produit comme des produits chimiques, sans gluten.

2.5 - Freins et motivation d'achat

Par définition, les freins sont les motivations négatives qui empêchent l'individu à agir. Pour le cas de notre projet, les freins sont les peurs qui sont des pulsations négatives

causées par des difficultés à l'emploi de notre produit, comme la peur des produits chimiques et le prix pour les non consommateurs relatifs.

Par contre, la motivation est un état de tension qui va faire agir l'individu jusqu'à ce que cet état de tension soit réduit par la satisfaction des besoins qui le motive. On trouve ici la motivation oblatrice des individus. Ce sont des pulsations d'achat qui trouvent leur origine dans le désir de faire du bien, de donner quelques choses aux autres et particulièrement à ses proches. En d'autre terme, ce sont des motivations vers autrui.

Section 3: Analyse de l'offre

Il s'agit de l'ensemble des quantités de produits susceptibles de satisfaire les besoins exprimés par les clients. Par conséquent, nous allons analyser les deux aspects principaux tels que la caractéristique de l'offre et l'estimation de l'offre.

3.1 - Caractéristiques de l'offre

Il faut noter que le produit que nous proposons devrait répondre aux normes exigées par les marchés, ou autrement dit par les clients, c'est-à-dire de féculé poudre alimentaire sans gluten et sans produit chimique. Nous devons donc satisfaire nos clients à la fois quantitativement et qualitativement. Un effort colossal doit fournir pour convaincre les clients vu le caractère nouveau du produit lancé.

3.2 - Estimation de l'offre

Pour satisfaire les besoins des consommateurs, les aspects suivants ne doivent pas être négligés :

- ☞ Production au moins 200 tonnes des fécules de pomme de terre par an selon le volume de la demande des clientèles
- ☞ Vente des sous produits dérivés comme les pulpes et les eaux résiduelles

Section 4: Analyse de la concurrence

Au sens large, le terme concurrence désigne l'existence d'autres opérateurs exploitant un produit qui circule déjà sur le marché des consommateurs. Ces autres entités peuvent se substituer à la Société qui existe déjà et par conséquent, la concurrence va mettre en présence deux facteurs à ne pas négliger, notamment la concurrence directe et la concurrence indirecte.

4.1 - La concurrence directe

Ce sont les personnes ou entités qui produisent le même produit que celui de la Société. Pour ce qui nous concerne, il n'y a aucun concurrent direct, car à Madagascar, il n'existe pas encore de Société de transformation de pommes de terre en féculé.

Dans tous les cas, il convient de mentionner qu'à cause de non existence des concurrents, la demande sera largement supérieure à l'offre.

4.2 - La concurrence indirecte

Les concurrents indirects sont d'autre part ceux qui apportent sur le même marché des produits de segments différents. Pour le cas de notre projet, la féculerie de Marovitsika est aussi le seul concurrent indirect, car elle fait une exploitation de manioc et de maïs en féculé.

4.3 - Les forces et faiblesses des concurrents

4.3.1. Les forces

Nous avons déjà vu qu'il n'y a pas de concurrence directe, mais la concurrence indirecte est la féculerie de Marovitsika. Elle est une Société Anonyme qui transforme le manioc en féculé artisanale. Elle a un grand avantage car elle existe depuis longtemps et elle fait une exportation de ses produits. Ses clientèles sont des grandes sociétés comme le COTONA, industrie textile qui fut un des premiers secteurs à avoir utilisé la féculé de manioc. En effet, celle-ci était employée pour l'encollage des fils lors du tissage et

l'apprêtage de tissus. Ce débouché s'est toutefois fortement restreint au fil des délocalisations d'entreprises textiles françaises et européennes vers l'étranger. L'apprêtage des jeans ou d'autres tissus résistants au premier lavage reste toutefois encore aujourd'hui dû en partie à la féculé.

4.3.2. Les faiblesses

La féculerie de Marovitsika n'utilise pas des pommes de terre comme matière première. Elle ne produit pas des fécules alimentaires de pomme de terre et elle ne fait pas des ventes de ses produits en détail ou en gros dans tous les marchés.

Section 5: Etude de marché

Dans cette section, on va parler de la clientèle cible et surtout la détermination de la part de marché.

5.1 - Clientèle cible

D'après l'analyse de la demande, nous avons ciblé tous les marchés les ONG partenaire du projet SEECALINE, les familles qui ont besoin d'un complément nutritif pour leurs enfants surtout les familles dans le milieu rural et les industriels qui utilisent les fécules de pomme de terre comme matière première, c'est-à-dire industriels qui fabriquent des nouilles, des snacks ainsi que pour la charcuterie.

5.2 - Détermination de la part de marché

On constate qu'il n'y a pas des fécules alimentaires de pomme de terre dans tous les marchés locaux ou régionaux ou provinciaux et notre produit est nécessaire pour les consommateurs. Donc, la part de marché est très grande. Nous serons proposés tous les produits finis (fécules poudres alimentaires) dans tous les marchés.

Les sous produits (pulpes et eaux résiduelles) seront proposés dans le marché local uniquement, car la plupart de la population dans le District de Faratsiho sont des

agriculteurs et ils ont besoins de ces sous produits pour utiliser dans la fabrication des composts.

Section 6: Les stratégies marketing

L'esprit marketing consiste à considérer que la vocation essentielle de l'entreprise est de satisfaire le mieux possible au besoin et à l'exigence du marché, mais aussi de planifier les actions pour créer et développer le courant d'échange afin d'atteindre les objectifs de prépondérance ou de profit. Il convient donc de produire ce qui se vend et non de vendre ce qui se produit.

6.1 - Théorie sur les stratégies

Il existe six différents types des stratégies à étudier.

6.1.1. La stratégie « PUSH » et « PULL »

La stratégie « PUSH » vise à pousser le produit vers le consommateur, à l'aide notamment de la force de vente, de la promotion et/ou en stimulant les intermédiaires de la distribution, c'est-à-dire, elle consiste à utiliser à fond la force de vente et le réseau de distribution pour promouvoir activement le produit jusqu'au consommateur final.

La stratégie « PULL » consiste à communiquer à l'attention du consommateur final (ou du prescripteur) en utilisant notamment la publicité, pour l'attirer vers le produit. Elle invite à investir massivement en publicité - consommateur de façon à développer chez ce dernier une préférence pour la marque.

6.1.2. La stratégie Marketing Mix

Le Marketing Mix (parfois traduit plan de marchéage ou politique de marchéage) désigne l'ensemble cohérent de décisions relatives aux politiques de produit, de prix, de distribution et de communication des produits d'une entreprise ou d'une marque.

Le marketing Mix est un mode de répartition d'analyse du marketing. L'objet du marketing étant l'analyse du marché, il a été choisi par l'usage (de manière arbitraire) de

l'analyser par cet outil mnémotechnique simple que sont les 4 P (Prix, Produit, Place, Promotion). L'analyse doit être répartie, car il n'est pas possible de réaliser raisonnablement une analyse identique dans des situations aux produits, lieux, mode de communication et prix très différents. Ces éléments portent en eux, en effet, le sens final de l'analyse du marché, c'est-à-dire a priori la recherche de l'identité des clients. La description de l'identité des clients est donc une conséquence (et non une cause) de l'analyse. La simplicité de la répartition est un point important à respecter à des fins d'intégration du marketing au sein de sciences de l'organisation (management) et plus particulièrement des sciences économiques. En effet, le Marketing Mix doit laisser l'opportunité d'un contrôle du marketing (son coût par exemple). Ceci n'est possible que si la répartition aboutie à l'utilisation d'indicateurs de gestion permettant de rapprocher la stratégie marketing de la stratégie d'entreprise. Il faut en effet rappeler que l'objet du marketing est d'obtenir les économies d'échelles par des ventes plus importantes ou plus généralement l'efficience qui va permettre la performance de l'entreprise.

6.1.3. La stratégie de pénétration

La stratégie de pénétration est l'un des moyens pour une entreprise de s'implanter sur un marché. Elle consiste à pratiquer une politique de prix bas permettant de prendre des parts de marché aux concurrents. Cette stratégie est dangereuse à cause du risque de "guerre des prix".

6.1.4. La stratégie de Niche

La stratégie de niche consiste pour une entreprise à déployer ses efforts, tant de conception, de production que de distribution et promotion, non pas vers un marché de masse déjà occupé par des compétiteurs importants, mais vers une gamme de produits ou services et un segment de clientèle particuliers.

Le but est d'occuper une importante part de marché dans ce domaine plus étroit, voire une certaine exclusivité, et d'obtenir des marges bénéficiaires plus avantageuses par la possibilité de prix de vente supérieurs à ceux des produits courants.

La mise en place d'une stratégie de niche consiste à décomposer en fonction des critères adéquats, un marché générique en segments homogène la difficulté de cette étape

consiste à identifier les critères de segmentation (définition), les facteurs clefs de succès (caractère homogène) et la prospective (quantification).

6.1.5. La stratégie de Benchmarking

Le Benchmarking (analyse comparative) est une technique qui consiste à observer les organisations afin d'identifier les meilleures méthodes d'exécution (best practices) d'une activité donnée.

Cette technique peut s'effectuer en interne, c'est à dire entre les différents services ou unités de l'organisation (Benchmarking interne) ; ou en externe par l'observation des méthodes et processus de concurrents évoluant dans son secteur d'activité ou en dehors (Benchmarking externe).

- Pour le Benchmarking interne, un gain du temps (ne pas « réinventer la roue ») et une diffusion des connaissances et bonnes pratiques au sein de l'entreprise

- Pour le Benchmarking externe, une comparaison des pratiques et processus de l'organisation avec celles de la concurrence (voir s'inspirer des pratiques concurrentes)

Le Benchmarking sert donc à améliorer l'efficacité opérationnelle d'une activité ou d'un processus en recherchant les meilleures pratiques d'exécution.

Dans ce contexte, le Benchmarking a pour objectifs de :

- Récupérer des informations sur la façon dont sont exécutées des activités similaires chez des concurrents, autres entités ou services de l'entreprise
- Les mettre en relation avec leurs performances opérationnelles (maîtrise des coûts, respect des délais de livraison, optimisation des matières premières, technologie plus avancée, salariés plus motivés, etc.)
- Comparer ces performances avec celles obtenues par l'entreprise et ainsi déceler les leviers d'amélioration des processus existants

En outre, le Benchmarking interne est très important pour diffuser les bonnes pratiques au sein même de l'organisation. Cette partie du Benchmarking découle des

stratégies de knowledge management visant à diffuser et harmoniser les savoir et compétences de l'entreprise.

6.1.6. La stratégie de Positionnement

Le **positionnement** est le choix d'attributs procurant à des offres (produits, marques ou enseigne) une position crédible, différente et attrayante au sein d'un marché et dans l'esprit des clients. Dans le cadre de la stratégie marketing, les attributs sont de l'ordre de la communication, mais dans le cadre de la stratégie d'entreprise les attributs sont aussi de l'ordre de l'organisation.

L'importance du positionnement est souvent résumée par la boutade. Le consommateur n'a en tête à la fois que trois marques de lessive; il faut être de celles-là.

L'image de marque d'une offre ou d'une entreprise n'est pas toujours associée au positionnement voulu par la stratégie. On obtient un positionnement en usant des outils du mix-marketing permettant d'appuyer le redressement d'image sur plusieurs lignes d'action.

On nomme socle stratégique la part permanente du positionnement qui sera associée à la personnalité, l'idée de base, la vision ou les valeurs du fondateur ou de l'entreprise.

6.2 - La stratégie à appliquer pour le projet

Le choix d'un circuit de distribution est une décision d'importance stratégique avec les attentes du segment cible visé et les objectifs de l'Entreprise. Nous avons, en effet, choisi les autres grossistes et détaillants dans les marchés locaux, en cas d'excédent par rapport à l'offre vis-à-vis de nos concurrents. Un cas qui ne doit pas se présenter fréquemment si nous prenons en considération la nature du produit.

Ainsi, nous envisageons d'adopter **la stratégie PUSH** pour mieux faciliter la distribution de notre produit vers les consommateurs. Comme nous l'avons déjà fait remarquer, le produit est d'une importance capitale, seulement, cette importance devrait être comprise par la majorité. Ce qui fait que le véritable enjeu se situe dans notre capacité à bien orienter nos produits vers les consommateurs et les clients.

On peut adopter aussi **la stratégie Marketing Mix** car l'objet du marketing étant l'analyse du marché.

6.3 - La politique de produit

Le produit n'est pas seulement un ensemble des caractéristiques objectives techniques susceptible de rendre un service donné, car aux produits sont attachés aussi des attributs, des signes perçus de façon variable et subjective par les consommateurs. En d'autres termes, le produit est celui dont les caractéristiques correspondent aux attentes des consommateurs suivant des marchés cibles.

Alors, pour pouvoir satisfaire davantage les clients qui sont les principales sources de rentrée d'argent, nous devons nous conformer aux normes requises pendant la phase de lancement de notre produit. Ainsi, la société pourra facilement être en mesure de proposer des produits de qualité.

On constate la supériorité de la demande par rapport à l'offre. L'Entreprise est tenue de produire. La fabrication est limitée, les gammes étroites. Pour la fonction commerciale, on essaie d'arriver à écouler les produits.

D'où la stratégie que nous allons adopter sur ce produit est celle de *positionnement* parce qu'il prend en compte toutes les offres et inscrit la stratégie marketing comme stratégie d'entreprise. Le positionnement d'une offre aide, sans surprise, à mieux vendre sur des segments donnés du marché en différenciant ou au contraire en substituant des produits concurrents. Il cherche à rendre l'offre permanente dans l'esprit du client. Un positionnement se perçoit dans la communication ou la publicité, mais c'est dans l'ensemble des dimensions d'une offre que perçoit le client (politique de produit, de prix, de distribution et communication) qu'il doit agir. Le positionnement crée donc un univers de référence, ou s'y insère, par des valeurs innovantes et différenciatrices. L'offre doit être perçue comme crédible, différente et attractive dans l'esprit des clients face à celles des concurrents. Le message doit être clair, simple et concis.

6.4 - La politique de prix

La fixation des prix est un élément déterminant de la stratégie de l'Entreprise, car le prix a des conséquences directes à la fois sur les résultats commerciaux (produit et vente) et sur le résultat financier (rentabilité). Nous envisageons donc de fixer le prix de fécula de pomme de terre en fonction du prix de farine qui tourne autour de 1 500 Ariary le kilo.

Alors, nous adaptons une *stratégie d'alignement* sur le prix de nos produits, en observant une fourchette de prix couramment pratiqué pour la concurrence.

6.5 - La politique de communication

La publicité n'est pas obligatoirement nécessaire si le produit s'avère incontournable pour les clients et les consommateurs à l'instar du pétrole. Seulement, il serait difficile de se passer d'un système de communication. C'est par elle que nous pouvons faire connaître nos produits. D'une manière générale, la communication traite de l'ensemble des actions permettant de faire connaître ses produits, ses services et l'image qu'elle veut donner à elle-même.

L'objectif général de la communication est de créer les conditions favorables à l'achat des produits proposés à l'endroit de la cible.

Nous avons donc choisi la *publicité institutionnelle* dont l'objectif est la promotion de l'image de l'entreprise et par voie de conséquence de l'image de ce produit. Nous pourrions aussi organiser des conférences et organiser des ventes et promotion concernant la filière pomme de terre et ayant comme objectif, le lancement de notre produit.

CONCLUSION PARTIELLE

Cette première partie nous a permis d'identifier les différents facteurs environnementaux pour l'Entreprise que nous envisageons de créer.

Elle a mis donc en exergue les objectifs et les intérêts de ce projet.

Sauf que tout cela reste insuffisant. En effet, il est important de voir d'autres points non moins essentiels qui garantiront le succès à travers un bon fonctionnement de notre future entreprise.

C'est ainsi que la deuxième partie de nos travaux sera orientée vers le côté mis en œuvre et conduite du projet.

Il s'agit ici d'une approche beaucoup plus concrète, en ce sens que les analyses revêtiront un caractère essentiellement technique ayant trait à trois chapitres consacrés respectivement : à la technique de production, à la capacité de production envisagée et à l'étude organisationnelle.

DEUXIEME PARTIE:

ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET

Dans cette partie qui est essentiellement consacrée à l'examen de la conduite du projet, nous allons voir plus en détail les points spécifiquement importants pour mieux appréhender la concrétisation des tâches programmées.

De prime à bord, il est essentiel de bien comprendre la technique de production adoptée par la Société. C'est à partir de là que nous pouvons ensuite envisager d'une manière plus claire la capacité de production que nous ambitionnons d'atteindre.

Et finalement, l'étude organisationnelle à l'intérieur même de la Société sera examinée d'une manière encore plus rigoureuse en ce sens que c'est de notre capacité organisationnelle que dépendra en grande partie la réussite de notre Entreprise. Et c'est justement la raison pour laquelle ce chapitre est traité à la fin de cette deuxième partie.

Chapitre I

LA TECHNIQUE DE PRODUCTION

Trois sections feront l'objet d'un examen minutieux dans ce premier chapitre. Notre itinéraire abordera d'abord le processus de production, suivi des moyens de production de fécule de pommes de terre, avant d'en finir avec les infrastructures nécessaires.

Section 1: Processus de production

Notons que l'amidon et le glucide, éléments essentiels de la pomme de terre, désignent le produit extrait de la plante, alors que le terme « **fécule** » est employé pour toutes utilisations industrielles de la matière amylacée.

L'industrie féculière transforme donc l'amidon en fine **poudre blanche** appelé « **fécule** ».

Cette industrie de transformation comporte de nombreuses étapes depuis le déchargement de la matière première jusqu'à l'expédition du produit fini.

1.1 - Lavage, épierrage

Le lavage est réalisé au début dans des tambours perforés. Cette étape permet aussi l'élimination du sable, des pierres incrustées dans les tubercules car il est impossible de l'éliminer après broyage.

1.2 - Epluchage, râpage

Les différentes peaux de la pomme de terre emprisonnent la fécule. Pour l'extraire, il faut donc briser ces parois cellulosiques. Les tubercules sont donc râpés ou épluchés mécaniquement par abrasion. Cette étape est réalisée grâce à des tambours en acier munis de fines lames de scie, tournant à grande vitesse. Les matières en ressortent ensuite sous forme d'une bouillie, c'est-à-dire, sous forme d'un aliment composé de lait et de farine bouillis ensemble.

1.3 - Tamisage

La séparation de la fécule des débris de cellules végétales demande un ajout d'eau. La bouillie obtenue précédemment devient alors plus liquide. Elle est ensuite dirigée sur un jeu de tamis, plus ou moins inclinés et animés d'un tremblement continu. Les grains de fécule, avec l'eau, passent à travers les mailles des tamis et forment le « lait de fécule ». Quant aux débris celluloseux et albuminoïdes, ils sont rejetés à l'extrémité et constituent les pulpes. Ces dernières pourront être utilisées pour l'alimentation de bétail.

1.4 - Essorage

Une succession de lavages et de concentrations au moyen de centrifugeuses va permettre de rendre le « lait » de plus en plus pur et plus concentré. Toutes les eaux résiduelles seront utilisées pour l'épandage dans les champs. Cet essorage peut entre autres s'effectuer grâce à la différence de densité entre l'eau ($d=1$) et la fécule ($d=1,4$). Deux techniques reposant sur cette propriété sont possibles :

- ☞ Les plans de dépôt : le lait de fécule coule lentement sur des plans inclinés. Les grains de fécule, plus lourds, se déposent tandis que l'eau est récupérée dans des bassins de décantation.
- ☞ Les décanteurs : par différence de densité, les grains de fécule se déposent au fond de grands bacs alors que l'eau formera la partie surnageante.

1.5 - Séchage

Cette opération a pour but de ramener à 20% le taux d'humidité de la fécule. Le séchoir est constitué d'un ensemble de toiles sur lesquelles la fécule est répartie en couche mince. Ces toiles glissent ensuite sur des bouillottes à vapeur. Puis, lorsque le degré de siccité est obtenu, la fécule doit être broyée.

1.6 - Blutage

La fécule est séparée selon la taille de ses grains. C'est le même procédé employé en meunerie pour la farine. Puis cette poudre est ensuite placée dans des sacs, stockée et prête pour l'expédition.

Essayons de voir tout cela d'une manière générale à travers le schéma ci-après.

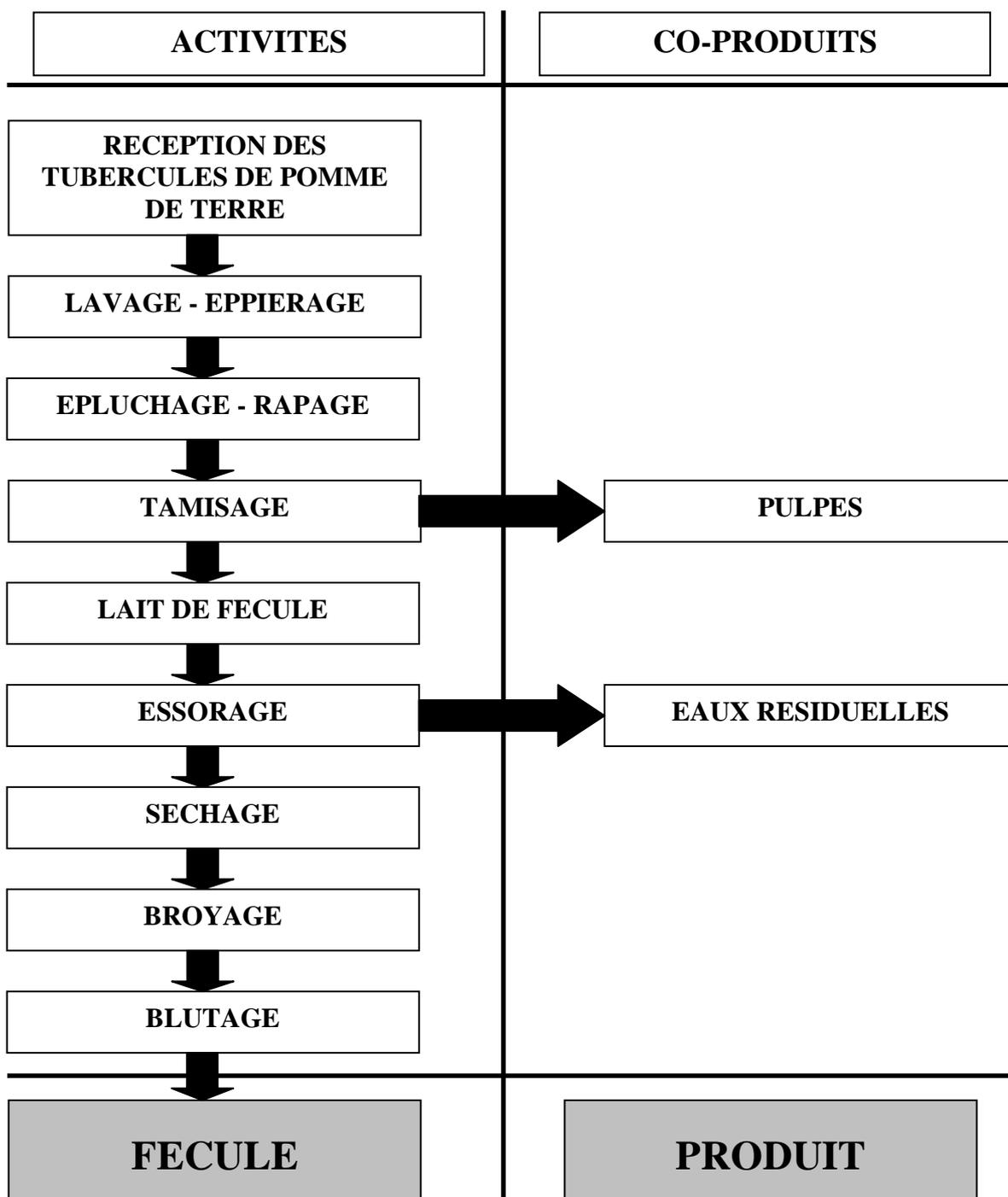


Figure 1 : Processus d'extraction

Section 2: Les moyens de production

Nous allons voir dans cette section les moyens matériels, les moyens humains et les moyens financiers.

2.1 - Les moyens matériels

Au point de vue matériel, nous envisageons d'opter pour la mécanisation et l'automatisation pour qu'on puisse réduire l'énergie humaine et accroître la capacité de production. Ainsi, nous pensons faire l'acquisition des équipements mécaniques qui réduiront de façon notable l'utilisation d'une main d'œuvre pléthorique et qui ne pourrait pas de toute façon remplacer certains matériels. Ces équipements sont :

- ☛ Laveurs à tambours perforés : Ce sont des machines à laver et épierrer les tubercules.
- ☛ Machine râpe à tambours en acier : qui sert à éplucher les tubercules.
- ☛ Tamiseuse : Ce type d'équipement est très nécessaire pour l'approvisionnement car on peut tirer des pulpes et le lait de fécule à l'aide de ce matériel.
- ☛ Uneessoreuse : cette machine est très nécessaire avant le séchage.
- ☛ Un sécheur : il est important de faire passer au séchoir avant de broyer.
- ☛ Un broyeur avec blutoir: Il est utilisé à broyer et bluter pour aboutir la fécule de pommes de terre.

2.1.1. L'entretien

L'entretien permet de maintenir les matériels dans un bon état de marche afin d'assurer la régularité et la performance. En effet, nous devons nous soucier de l'état des équipements qui garantissent la qualité de la production.

2.1.2. La maintenance

Les travaux de maintenance peuvent s'opérer suivant deux procédés : les opérations périodiques et celle intermittentes.

Les opérations périodiques : ce sont des travaux que l'on exécute avant qu'une panne ne survienne afin d'éviter les coûts de réparation et d'arrêt de la production. A cet égard, il sera effectué des opérations tel que le graissage à intervalle régulier, le remplacement des pièces usées.

Par contre, *les opérations non périodiques* sont des opérations non prévisibles déclenchées par un mauvais fonctionnement d'un équipement.

Il est primordial d'élaborer un planning de gestion des matériels et équipements afin de parvenir au respect des exigences de la clientèle.

2.2 - Les moyens humains

Pour atteindre notre objectif, nous avons besoin d'un technicien en matière de plantation chargé d'améliorer le rendement, mais aussi et surtout d'un ingénieur qui assure des travaux et l'entretien des matériels de production. La qualité d'un recrutement est le résultat de l'adéquation existant entre la personne recrutée et le poste à pouvoir. Elle repose sur l'identification du profil correspondant sur la recherche fructueuse du candidat compétent et enfin, sur son intégration réussie dans l'entreprise.

2.3 - Les moyens financiers

Comme l'entreprise ne possède pas au départ les moyens financiers nécessaires, elle sera en grande partie tributaire d'un recours aux institutions financières ainsi qu'aux bailleurs séduits par la crédibilité du projet.

Section 3: Les infrastructures nécessaires

3.1 - Bâtiment

Notre Entreprise envisage de créer un bâtiment administratif pour lieu de travail des employés : Directeur Général, Responsable Administratif et Financier, Responsable Commercial, Responsable Technique, Assistant en Gestion et Administration du personnel, Comptable, Caissier.

3.2 - Atelier

Il faut créer deux hangars : l'un pour le stockage des matières premières et pour le Magasinier et l'autre un atelier pour l'industrie, pour le Responsable unité de production et pour les Machinistes.

Chapitre II

LA CAPACITE DE PRODUCTION

Ce chapitre traitera du procédé relatif à la production envisagée et à l'évolution des chiffres d'affaires.

Section 1: Description de la production envisagée

Cette description renferme trois points aussi importants les uns que les autres et mettant en relief l'importance de la production envisagée.

1.1 - Les caractéristiques du produit à offrir

Rappelons que notre produit fini est la fécule alimentaire de pomme de terre. La fécule de pomme de terre est l'amidon (appelé dans ce cas « fécule »), extrait des tubercules de pomme de terre. L'extraction de la fécule donne lieu à une importante activité industrielle, la « féculerie ».

La fécule de pomme de terre a de multiples applications dans l'industrie, en particulier pour le couchage du papier, elle sert également dans les domaines de la cosmétique, de l'industrie pharmaceutique, ainsi que comme additif alimentaire.

Alors, il faut noter que le produit que nous proposons devrait répondre aux normes exigées par les marchés, ou autrement dit par les clients. Dans ce cas, notre produit est la fécule poudre blanche alimentaire sans gluten, sans produit chimique. Nous devons donc satisfaire nos clients à la fois quantitativement et qualitativement. Un effort colossal doit fournir pour convaincre les clients vu le caractère nouveau du produit lancé.

1.2 - Le rendement

Le rendement dépend des modes de production, mais peut être tout de même évalué à partir de la quantité moyenne des féculs obtenue par le kilo de tubercule de pomme de terre. Quant à la fécule de pommes de terre, une tonne de tubercule donne en moyenne 400kg de fécule, c'est-à-dire, 40% de la quantité de tubercule à transformer. Le rendement en fécule par kilo de tubercule peut donc varier entre 0.2kg et 0.5kg.

1.3 - Le volume de production envisagé

La production proprement dite est programmée en fonction des besoins exprimés initialement par les clients. D'après l'étude de marché, on a vu qu'une famille aura besoin d'une fécule de 0,5kg à 2kg par semaine. Donc, une famille consomme en moyenne 24kg à 96kg de fécule par an. Pour 1 800 familles dans le District de Faratsiho, nous produisons 43 tonnes à 173 tonnes de fécule par an. En outre, le besoin en fécule de chaque ONG dans le District est de 500kg par mois ; c'est-à-dire, 6 tonnes par an. Dans ce cas, nous réservons 67 tonnes à 197 tonnes de fécule pour le District et les restes à vendre sur le marché régional et provincial. Alors, nous allons acheter 525 tonnes de tubercule de pomme de terre qui est notre matière première pour produire 210 tonnes de fécule pour la première année parce que le rendement en fécule par tonne de tubercule donne en moyenne 400kg.

Nous allons établir un planning de prévision de production sur les quantités des fécules à produire pendant cinq ans.

Tableau 2 : Prévision de production (en tonnes)

PRODUITS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Tubercules (en T)	525	525	550	550	550
Fécule (en T)	210	210	220	220	220

Source : Propre

D'après ce tableau, on constate que pour l'année N et N+1, la production sera stable parce que c'est la phase de lancement de notre produit. Il n'existe pas une augmentation de production pendant ces deux années d'exercice. Mais, à partir de troisième année, il existe une augmentation de production car une fois que notre produit sera lancé, la demande augmente.

Section 2: L'évolution des chiffres d'affaires

Pour comprendre l'évolution du chiffre d'affaires, il nous faut considérer les chiffres d'affaires prévisionnels, le volume de production et les types de production.

2.1 - Les chiffres d'affaires prévisionnelles en Ariary

Ils représentent le volume total de biens et de services vendus par l'entreprise au cours d'une période.

Nous pouvons montrer dans le tableau ci-dessous, l'évolution des chiffres d'affaires de notre Société pendant cinq ans.

Tableau 3 : Chiffres d'affaires pendant cinq ans

Années Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Prix Unitaire (Ar) / T	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Production en (T)	210	210	220	220	220
Ventes en Ariary	210 000 000	210 000 000	220 000 000	220 000 000	220 000 000

Source : Propre

Nous savons que le prix actuel de la farine tourne autour de 1 500, 00 Ariary le kilo. Mais notre Société peut proposer un prix à 1 000, 00 Ariary le kilo de féculé de pomme de terre. D'où, le prix d'une tonne de féculé est de 1 000 000, 00 Ariary.

D'après ce tableau, on obtient une évolution des chiffres d'affaires à cause de l'augmentation de production des fécules.

Chapitre III

ETUDE ORGANISATIONNELLE

Une étude organisationnelle joue un rôle primordial dans le développement de l'Entreprise. La qualité des prises de décision est subordonnée à une bonne définition des objectifs et au choix réaliste des moyens permettant de les atteindre. Elle ne doit pas être confiée seulement à des individus mais également à des groupes, afin d'aboutir à des décisions rapides et intéressantes. Une bonne intégration des démarches individuelles et organisationnelles peut conduire à des prises de décisions collectives efficaces. C'est pourquoi il est vital pour notre projet d'avoir une organisation administrative efficace et une bonne planification des charges du personnel par an, et finalement d'établir un plan de réalisation.

Section 1: L'organisation administrative

La structure organisationnelle, l'organigramme et les différentes responsabilités dans l'entreprise vont être traités dans cette section qui nous aidera à voir une vision bien distincte des choses.

1.1 - La structure organisationnelle

La structure à mettre en place peut être présentée de la manière suivante : le mode de représentation la plus simple et le plus efficace se trouve dans l'organigramme, qui permet d'avoir une vue d'ensemble simplifiée de la façon dont se répartissent respectivement, au sein de la société l'autorité, les responsabilités et les fonctions. Toutefois, les structures organisationnelles sont bien plus complexes qu'un organigramme ne peut les indiquer.

1.2 - L'organigramme envisagé

C'est une forme de représentation d'une structure organisationnelle suivant les différentes fonctions retenues et les formes de liaison entre les différentes fonctions liaison technique ou spécifique.

Ainsi, l'organigramme de notre projet se configure comme suit :

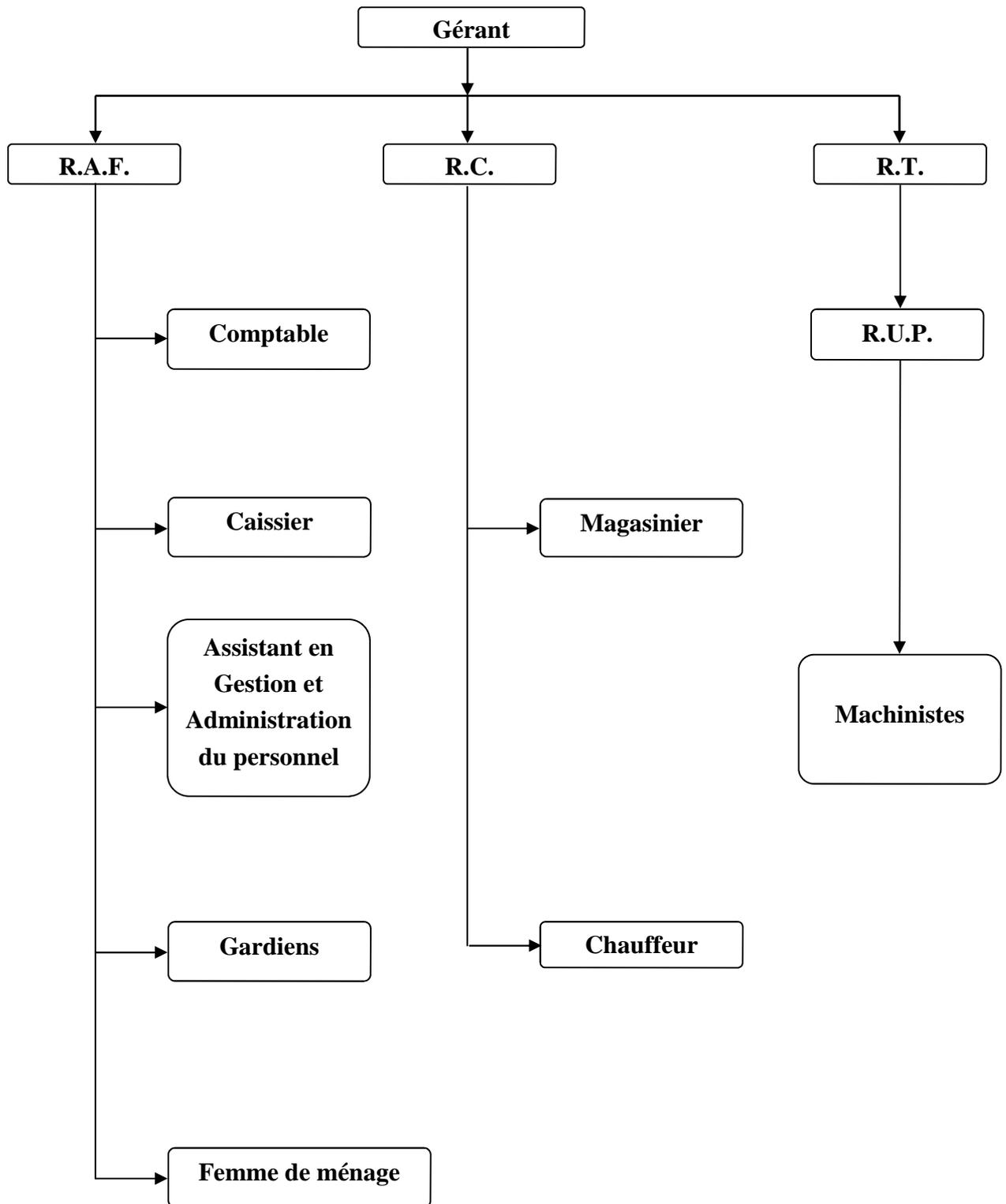


Figure 2 : Organigramme envisagé

1.3 - L'équipe du projet et attribution de chaque personne

Le Gérant de la Société

Il assure la mise en marche de la société pour atteindre les objectifs principaux. Il a le pouvoir de prendre une décision d'ordre stratégique, d'animer les relations externes avec les fournisseurs et les clients. Il est aussi de son rôle de superviser les fonctions et responsabilités de ses subordonnés.

Le responsable administratif et financier

Il est responsable de la production des états financiers et se montre garant de l'image fidèle des comptes de la Société. Il encadre une équipe qui élabore, centralise et contrôle l'information financière et comptable qui résulte de l'activité de l'entreprise. Il supervise ainsi :

- les comptabilités générales, auxiliaires, analytiques
- la fiscalité (courante)
- la facturation et le crédit client/fournisseur
- le suivi et la gestion de la trésorerie
- la consolidation,...

Comptable

Il assure les principales fonctions suivantes :

- Tenue des livres comptables
- Elaboration des états financiers comme le Bilan, le compte de résultat par nature et par fonction, le tableau d'amortissement et le rapport d'activité
- Etablissement du prix de revient des ventes

Caissier

Il encaisse le montant des produits achetés par les clients. Il remplit souvent un rôle d'information auprès de la clientèle. Il paye aussi la rémunération des personnels.

Assistant en gestion et administration du personnel

Il assure les principales fonctions suivantes :

- Gestion de paie et du personnel
- Assurance des personnels (maladies, retraite, ...)
- Gestion des budgets liés aux objectifs à atteindre
- Rédaction des contrats, des conventions ou des documents du projet

Gardiens et Femme de ménage

Notre Société aura besoin de deux gardiens et une femme de ménage.

Le responsable commercial

Il est en étroite liaison avec les différentes unités et les services fonctionnels centralisés. Il se doit d'être informé de l'évolution des conditions de fonctionnement des usines, des équipements, ainsi que des techniques.

Le responsable commercial doit, de même, assurer la commercialisation des produits de la Société ou de l'Entreprise. D'une certaine manière, il est chargé de la vente des produits de l'Entreprise en question. Il supervise, en plus, le fonctionnement du service de transport.

Il est ainsi responsable de l'élaboration et de l'application de l'ensemble de la politique commerciale. Il supervise l'ensemble des activités commerciales de l'entreprise. Il est le lien entre la direction générale et les équipes commerciales dont il a la charge : responsable achat, responsable vente, responsable transport.

Sa mission consiste à développer le chiffre d'affaires, à augmenter la productivité et le rendement de ses équipes. Au quotidien, il forme et anime les équipes commerciales dont il fixe les objectifs et suit les réalisations. Il supervise l'administration des ventes, travaille à la création et au lancement de nouvelles offres, se met en quête d'éventuels partenaires (sous-traitants...).

Lui-même prend parfois en charge les grands comptes. Il peut être seul responsable des questions commerciales et a, donc, des missions plus larges et variées. Selon

l'organisation interne de l'entreprise, et quelle que soit la branche dans laquelle il œuvre, le poste de responsable commercial peut être plus ou moins orienté vers le marketing.

Magasinier

Il a la responsabilité de la préparation et de la distribution des produits finis, ainsi que celle du suivi et l'inventaire des stocks.

Chauffeur

Il est chargé de tous les transports dans la Société et il est aussi le responsable du mécanisme automobile.

Le responsable technique

Il assure la gestion des matériels, les contrôles techniques sur terrain et la mise en œuvre de la stratégie préétablie. Il supervise le responsable de l'unité de production et celui du plan de production.

Le Responsable de l'unité de production

Il participe à la définition de la politique et des objectifs de la Société, ses tâches étant celles habituellement réservées à un dirigeant chargé de coordonner les activités de plusieurs unités de production. Il assure également l'encadrement des ouvriers spécialisés. Au sein de son département, il répartit le plan de charge, coordonne les activités des différentes unités, évalue les écarts et effectue les opérations correctives nécessaires.

Machinistes

On aura besoin de quatre machinistes. Ils ont la responsabilité de la mise en marche et réparation des machines de production.

Section 2: L'organisation du travail

La clé de succès de notre projet dépendra essentiellement de la division du travail dans l'Entreprise. Cette organisation se traduit par une bonne gestion des ressources en main d'œuvre et un programme de formation en terme physique.

2.1 - Les ressources en main d'œuvre

Pour recruter des mains d'œuvre, il faut tenir compte du niveau de formation et de la spécificité des emplois disponibles.

2.1.1. Le degré de formation

La formation peut se définir comme un ensemble d'action, des moyen, de méthode et de supports à l'aide desquels les travailleurs sont incités à améliorer leur connaissance, leur comportements, leurs attitudes et, leurs capacités mentales nécessaires à la fois pour atteindre l'objectif de l'organisation. En effet, nous devons mettre en œuvre, dans notre projet le degré de formation car l'objectif est :

- d'assurer l'adéquation entre les capacités et les connaissances, des employés
- d'adapter les employés à des tâches bien déterminées et aussi à la polyvalence
- d'améliorer le statut de l'employé par un système d'avancement dans l'organisation. A noter que le rôle de l'avancement est de suivre systématiquement l'exécution du planning et de faire le suivi de la réalisation par rapport à au planning, c'est-à-dire, le déroulement de planning
- de favoriser l'efficacité de tous les niveaux employés par une meilleure utilisation du matériel
- d'améliorer l'expression orale des employés quand ils font un exposé professionnel

2.1.2. Spécification d'emploi

Dans cette contexte, il existe quelques facteurs à considérer : comme l'expérience et les connaissances professionnelles pratiques, les potentiels de notre employés : capacité

mentale, esprit de jugement, l'instruction (nombre d'année d'étude, spécialité, langue parlée), la responsabilité à l'égard des subalternes, collègues matériels.

2.2 - La motivation

Un travail très satisfaisant ne peut constituer à long terme une source de motivation, s'il n'est pas accompagné d'une rémunération adéquate. Les principaux déterminants de la motivation des employés sont le contenu du travail, l'autonomie, l'intérêt de la tâche et le feed back sur le travail, c'est-à-dire, le reconnaissance. Cette motivation est justifiée à travers l'octroi des primes et indemnité. Ces primes seront fixées en fonction de sa compétence et la satisfaction produite par chaque travailleur. Ils auront également droit au congé payé.

Section 3: Charges du personnel

On parle dans cette section la politique de rémunération du personnel, les charges du personnel proprement dit.

3.1 - Politique de rémunération

Elle permet d'établir des procédures et des règles de calcul dans la détermination des rémunérations et d'autres avantages accordés aux salariés. A part les autres avantages sociaux que va obtenir le personnel tels que le logement, le transport, l'Entreprise va en plus accorder une augmentation de salaire de 10% à partir de la troisième année. En plus, l'Entreprise respectera les réglementations en vigueur concernant les obligations tant patronales que celles des travailleurs (5% pour l'O.S.I.E et 13% pour la C.Na.P.S).

Tableau 4 : Salaire mensuel (Montant en Ariary)

POSTES	EFFECTIFS	SALAIRE MENSUEL	
Gérant	1		900 000
Responsable Administratif et Financier	1		400 000
Responsable technique	1		400 000
Responsable commercial	1		400 000
Assistant en Gestion et Administration du personnel	1		150 000
Comptable	1		300 000
Caissier	1		240 000
Gardiens	2	(80 000 * 2)	160 000
Femme de ménage	1		77 000
Magasinier	1		150 000
Chauffeur	1		100 000
Responsable unité de production	1		300 000
Machinistes	4	(120 000*4)	480000

Ce tableau nous montre à titre indicatif les salaires mensuels des personnels de l'entreprise. Actuellement, le salaire minimal d'embauche (SME) est de 77 000, 00 Ariary. La Société envisage que le salaire mensuel de la femme de ménage pour la première année est égal au SME.

3.2 - Les charges de personnel

Le tableau suivant nous montre les charges du personnel par an pendant cinq ans.

Tableau 5 : Charges du personnel pendant cinq ans

POSTES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Gérant	10 800 000	10 800 000	10 800 000	10 800 000	10 800 000
R.A.F.	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
R.T.	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
R.C.	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
Assistant G.A.P.	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Comptable	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Caissier	2 880 000	2 880 000	2 880 000	2 880 000	2 880 000
Gardiens	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000
Femme de ménage	924 000	924 000	924 000	924 000	924 000
Magasinier	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Chauffeur	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Responsable unité de production	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Machinistes	5 760 000	5 760 000	5 760 000	5 760 000	5 760 000
TOTAL	48 684 000				
C.Na.P.S. 13%	5 798 520	5 798 520	5 798 520	5 798 520	5 798 520
O.S.T.I.E. 5%	2 434 200	2 434 200	2 434 200	2 434 200	2 434 200
TOTAL DES CHARGES	56 916 720				

Ce tableau nous a montré le total des charges du personnel que l'Entreprise va supporter pendant la réalisation de projet.

Pour le calcul des charges patronales, le montant à verser à la C.Na.P.S est de 72 800 Ariary par mois pour le salaire supérieur à 616 000, 00 Ariary (SME x 8) ; c'est-à-dire, pour le salaire du Gérant de la Société et 13 % de la rémunération par mois pour le salaire inférieur à 616 000, 00 Ariary.

Section 4: Planning de réalisation du projet

Ce plan de réalisation montre toutes les activités à effectuer durant notre projet. Il indique également les temps nécessaires pour accomplir les différentes tâches relatives à la mise en place du projet.

Tableau 6 : Les différentes tâches à effectuer et sa durée d'exécution

TACHES À EFFECTUER	DUREE D'EXECUTION
Constitution de la société	1 semaine
Préparation du terrain	3 semaines
Construction des bâtiments	7 mois
Agencement – Aménagement - Installation	1 mois
Installation des équipements	2 semaines
Recrutement des personnels	1 mois 2 semaines
Lancement de première activité	1 mois

Source : Propre

On a montré à partir de ce tableau le planning de réalisation des différentes tâches à effectuer en suivant les délais d'exécution pour rendre le projet opérationnel.

Tableau 7 : Tableau récapitulatif des tâches avec sa durée d'exécution

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Constitution de la société												
Préparation du terrain												
Construction des bâtiments												
Agencement – Aménagement – Installation												
Installation des équipements												
Recrutement des personnels												
Lancement de première activité												

D'après ce tableau, on a constaté que le démarrage des activités ne s'effectue au cours du mois de Janvier, mais le lancement de la première activité commencera à partir du mois de Décembre, c'est-à-dire, dans la saison de récolte de pomme de terre.

CONCLUSION PARTIELLE

Dans cette deuxième partie, nous avons mis en évidence la faisabilité technique du projet. Elle permet d'expliquer la technique de production des féculs de pomme de terre par l'utilisation des divers matériels. Elle nous a permis également de faire apparaître une étude organisationnelle qui a fait ressortir des différentes tâches à exécuter par chaque poste dans l'entreprise.

Pour une meilleure approche dans le système de valorisation en matière de pertinence du projet, les éléments essentiels touchant la faisabilité financière seront abordés dans les pages suivantes constituant la troisième partie de nos travaux.

TROISIEME PARTIE:

ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE

ET EVALUATION DU PROJET

La rentabilité de notre projet dépendra en grande partie de l'étude financière que nous sommes amenées à élaborer. C'est une étude pratique qui permettra également au promoteur d'un projet d'avoir confiance en celui-ci en d'autre terme, pour savoir si le projet est viable en moyen terme. Il importe aussi de démontrer aux partenaires la finalité de l'étude financière ainsi que sa faisabilité. Et finalement, nous devons arriver à convaincre et à persuader les autres partenaires qui pourront nous prêter main forte à l'instar des institutions financières comme les banques. Cette partie va donc comporter deux chapitres que nous allons analyser un à un : étude financière du projet et évaluation financière du projet.

Chapitre I

ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Les quatre sections suivantes vont être explicitées dans ce présent chapitre :

- ☞ Evaluation des investissements
- ☞ Comptes de gestion
- ☞ Les états financiers prévisionnels
- ☞ Détermination du seuil de Rentabilité

Section 1: Evaluation des investissements du projet

Quelques points importants à l'instant des investissements sur des matériels et équipements techniques, ou des investissements sur des matériels administratifs vont être mis en exergue.

1.1 - Les immobilisations

1.1.1. Investissements sur des matériels et équipements

Les matériels comme ceux des constructions, des outillages et des transports seront dans ce paragraphe.

1.1.1.1. Terrains à bâtir

Nous aurons besoin d'une superficie de 1200m² pour la construction des infrastructures. Le prix du mètre carré est estimé à 15 000, 00 Ariary.

Donc, le coût total s'élève à 18 000 000, 00 Ariary.

1.1.1.2. Construction

Nous envisageons d'établir des bâtiments administratifs, des logements du personnel, un hangar pour le stockage des tubercules et des semences.

Tableau 8 : Investissement sur les matériels de construction (en Ariary)

DESIGNATIONS	MONTANT
Bâtiment administratifs	10 000 000
Hangar	5 000 000
TOTAL	15 000 000

Source : Propre

Le coût global des matériels de construction atteint la somme de **quinze millions Ariary zéro (15 000 000, 00 Ariary)**.

1.1.1.3. Matériels industriels

Ce sont des matériels nécessaires au bon fonctionnement à l'exploitation, besoins exprimés dans les travaux de plantation jusqu'à l'extraction.

Tableau 9 : Coût d'investissement sur les matériels industriels (Valeur en Ariary)

DESIGNATIONS	QUANTITES	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Bascule	2	300 000	600 000
Brouettes	3	50 000	150 000
Groupe électrogène 50KVA	1	1 200 000	1 200 000
Sacs	500	800	400 000
Machine pour l'extraction			55 000 000
TOTAL			57 350 000

Source : Propre

Le montant total des outillages industriels d'élève à **cinquante sept millions trois cent cinquante mille Ariary zéro (57 350 000, 00 Ariary)**.

1.1.1.4. Installation générale

L'installation générale des matériels industriels est estimée à 1 200 000,00 Ariary.

Tableau 10 : Récapitulation des coûts des investissements sur les matériels et équipements

DESIGNATIONS	MONTANT
Construction	15 000 000
Matériels industriels	57 350 000
Installation générale	1 200 000
T O T A L	73 550 000

Source : Propre

Selon ce tableau, le coût total des investissements sur des matériels et équipements atteint la somme de **soixante treize millions cinq cent cinquante mille Ariary zéro (73 550 000, 00 Ariary)**.

1.1.2. Investissements sur les matériels administratifs

Il s'agit de tous les matériels nécessaires pour le fonctionnement de notre Entreprise .Alors nous envisageons principalement l'acquisition de matériels de bureau et de matériel informatique, l'agencement de l'aménagement d'installation.

1.1.2.1. Coûts des investissements sur le matériel de bureau

Nous aurons besoins des matériels de bureau pour la première année de notre projet, c'est-à-dire dans la première année d'installation.

Tableau 11 : Coût d'investissement en Ariary sur le matériel de bureau

DESIGNATIONS	QUANTITES	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Tables de bureau	9	20 000	180 000
Chaises	12	10 000	120 000
Armoires	4	140 000	560 000
Décorations			50 000
TOTAL			910 000

Source : Propre

Le coût total de matériel de bureau s'élève à **neuf cent dix mille Ariary zéro (910 000, 00 Ariary)**.

1.1.2.2. Coût des investissements sur l'agencement, aménagement des matériels et outillages industriels (A.A.M.O.I.)

L'installation électrique pour l'éclairage de notre site, dans le bureau et surtout dans l'usine pour éviter les risques d'accident matériel est une priorité.

Tableau 12 : Coût d'investissement sur l'AAMOI (Montant en Ariary)

DESIGNATIONS	QUANTITES	UNITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Fils	200	Mètre	1 000	200 000
Douille	30	Pièce	800	24 000
Interrupteur	30	Pièce	1 000	30 000
Prise mâle	30	Pièce	1 000	30 000
Prise femelle	30	Pièce	1 000	30 000
Attaches fils	8	Paquet	5 000	40 000
Poteau	5	Pièce	20 000	100 000
Compteur	1	Pièce	250 000	250 000
TOTAL				704 000

Source : Propre

Le montant total de l'A.A.M.O.I s'élève à **sept cent quatre mille Ariary zéro (704 000, 00 Ariary)**.

1.1.2.3. Le matériel informatique

Nous utiliserons le matériel informatique pour assurer la rapidité des tâches à effectuer dans ce projet, comme le traitement des états financiers et le traitement des textes.

Tableau 13 : Coût d'investissement en Ariary de matériel informatique

DESIGNATIONS	QUANTITES	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Ordinateur pentium IV	4	600 000	2 400 000
Photocopieuse	1	800 000	800 000
Imprimante	2	300 000	600 000
T O T A L			3 800 000

Source : Propre

Le coût de matériel informatique s'élève à **trois millions huit cent mille Ariary zéro (3 800 000, 00 Ariary)**.

1.1.2.4. Logiciels informatiques

Il s'agit des logiciels importants permettant de traiter correctement et rapidement les états financiers de notre entreprise.

Tableau 14 : Coût de logiciel informatique en Ariary

DESIGNATIONS	MONTANT
Logiciels informatiques et assimilés	300 000
T O T A L	300 000

Source : Propre

Le coût total des logiciels informatiques et assimilés s'élève à **trois cent mille Ariary zéro (300 000, 00 Ariary)**.

Tableau 15 : Tableau récapitulatif (Montant en Ariary)

DESIGNATIONS	MONTANT
Matériel de bureau et informatique	4 710 000
Agencement-Aménagement de Matériel et Outillage Industriel	704 000
Logiciels informatiques	300 000
T O T A L	5 714 000

Source : Propre

D'après ce tableau, le montant d'investissement sur les matériels administratifs est de **cinq millions sept cent quatorze mille Ariary zéro (5 714 000, 00 Ariary)**.

1.1.3. Investissement sur le matériel de transport

Le matériel de transport comme la camionnette est utilisé pour faciliter le transport des produits. Il est estimé à **5 500 000, 00 Ariary**.

1.1.4. Le coût total des investissements

C'est la totalité de coût des investissements sur les matériels et équipement, ainsi que le coût de l'investissement administratif.

Tableau 16 : Coût total des investissements (Montant en Ariary)

DESIGNATIONS	MONTANT
<u>Immobilisations incorporelles</u>	
Logiciels informatiques et assimilés	300 000
<u>Immobilisations corporelles</u>	
Terrains	18 000 000
Constructions	15 000 000
Agencement et Aménagement des Matériels et Outillages Industriels	704 000
Matériels industriels	57 350 000
Matériel de transport	5 500 000
Matériel de bureau et Informatique	4 710 000
T O T A L	101 564 000

Source : Propre

Le coût total des immobilisations s'élève à **cent et un cinq cent soixante quatre mille Ariary zéro (101 564 000, 00 Ariary)**.

1.2 - Le système d'amortissement

1.2.1 - Types d'amortissement

Il existe quatre types d'amortissement (1), selon le Plan Comptable Général 2005 :

(1) - L'amortissement se définit comme la constatation comptable de l'amoindrissement de valeur d'un élément d'actif non courant résultant de l'usage des temps, du changement technologique et de toute autre cause dont les effets sont jugés irréversibles (Article 331.6).

- ↪ L'amortissement linéaire ;
- ↪ L'amortissement dégressif ;
- ↪ L'amortissement fonctionnel ;
- ↪ L'amortissement fiscal ;

Dans notre projet, nous allons tenir compte de l'amortissement linéaire qui est encore pratiqué à Madagascar et préconisé aussi par le Plan Comptable Général 2005. Ainsi, le calcul de l'amortissement est basé sur la formule ci-après.

1.2.2 - Formule

$$\mathbf{a} = \frac{\mathbf{V}_0}{\mathbf{n}}$$

Avec **a** : Amortissement

V₀ : Valeur d'origine

n : Durée d'utilisation

Le montant des amortissements des immobilisations est donné par le tableau suivant :

Tableau 17 : Amortissement des immobilisations des années N, N+1, N+2, N+3, N+4

IMMOBILISATIONS	V.O.	DUREES	DOTATIONS ANNUELLES				
			N	N+1	N+2	N+3	N+4
Logiciels informatiques	300 000	4	75 000	75 000	75 000	75 000	0
Terrains	18 000 000	0	0	0	0	0	0
Constructions	15 000 000	20	750 000	750 000	750 000	750 000	750 000
Agencement et Aménagement des Matériels et Outillages Industriels	704 000	4	176 000	176 000	176 000	176 000	0
Matériels industriels	57 350 000	4	14 337 500	14 337 500	14 337 500	14 337 500	0
Matériel de transport	5 500 000	4	1 375 000	1 375 000	1 375 000	1 375 000	0
Matériel de bureau et Informatique	4 710 000	4	1 177 500	1 177 500	1 177 500	1 177 500	0
DOTATIONS ANNUELLES	101 564 000		17 891 000	17 891 000	17 891 000	17 891 000	750 000

Source : Propre

D'après le tableau ci-dessus, le montant de l'amortissement des immobilisations est de **dix sept millions huit cent quatre vingt onze mille Ariary zéro (17 891 000, 00 Ariary)**. Toutes les immobilisations sont totalement amorties dans l'année N+4 sauf pour le cas de la construction qui dispose encore d'une valeur nette ou résiduelle de **onze millions deux cent cinquante mille Ariary zéro (11 250 000, 00 Ariary)**.

1.3 - Budget de trésorerie

Ce budget représente la trésorerie pour le démarrage de l'activité de la société. Ainsi, pour récapituler, le budget de trésorerie de notre projet pour la première d'activité se présente de la façon suivante :

1.3.1. Budget de trésorerie pour la première année (Montant en Ariary)

Tableau 18 : Budget de trésorerie (Montant en Ariary)

MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
ENCAISSEMENTS												
Apports propres	5 833 333	5 833 333	5 833 333	5 833 333	5 833 333	5 833 333	5 833 333	5 833 333	5 833 333	5 833 333	5 833 333	5 833 333
Emprunts	12 001 596	12 001 596	12 001 596	12 001 596	12 001 596	12 001 596	12 001 596	12 001 596	12 001 596	12 001 596	12 001 596	12 001 596
Ventes	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000	17 500 000
TOTAL DES ENCAISSEMENTS	35 334 929	35 334 929	35 334 929	35 334 929	35 334 929	35 334 929	35 334 929	35 334 929				
DECAISSEMENTS												
Achats des fournitures de bureau	150 000	0	0	0		0	150 000	0	0	0	0	0
Carburants et lubrifiants	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333	83 333
Achats des matériels et équipement	100 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Achat des matières premières	18 375 000	0	0	18 375 000	0	0	0	18 375 000	0	0	0	18 375 000
Charges de personnel	4 743 060	4 743 060	4 743 060	4 743 060	4 743 060	4 743 060	4 743 060	4 743 060	4 743 060	4 743 060	4 743 060	4 743 060
Entretien et réparation	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Frais postaux et télécommunication	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Impôts et taxes	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Primes d'assurance	500 000	0	0	0	0	0	500 000	0	0	0	0	0
Services bancaires assimilés	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667	41 667
TOTAL DES DECAISSEMENTS	24 118 060	4 993 060	4 993 060	23 368 060	4 993 060	4 993 060	5 643 060	23 368 060	4 993 060	4 993 060	4 993 060	23 368 060
ECART	11 216 869	30 341 869	30 341 869	11 966 869	30 341 869	30 341 869	29 691 869	11 966 869	30 341 869	30 341 869	30 341 869	11 966 869
TRESORERIE INITIAL	0	11 216 869	41 558 739	71 900 608	83 867 477	114 209 346	144 551 216	174 243 085	186 209 954	216 551 823	246 893 693	277 235 562
TRESORERIE FINAL	11 216 869	41 558 739	71 900 608	83 867 477	114 209 346	144 551 216	174 243 085	186 209 954	216 551 823	246 893 693	277 235 562	289 202 431

Source : Propre

Ce tableau représente le budget de trésorerie pour la première année de l'exercice.

Pour les encaissements :

- Apports propres de 70 000 000, 00 Ariary par an, c'est-à-dire, 5 833 333, 00 Ariary par mois.
- Encaissement de l'emprunt pour une valeur de 144 019 151, 00 Ariary répartie dans la première année.
- Vente des produits finis par mois : 17 500 000, 00 Ariary.

Pour les décaissements :

- Achat des fournitures de bureau fait par 6 mois pour une valeur de 150 000, 00 Ariary.
- Achat des carburants et lubrifiants estimés à 83 333, 00 Ariary par mois.
- Achat des matériels et équipements pour une valeur de 100 000, 00 Ariary.
- Achat des matières premières, c'est-à-dire, des tubercules de pomme de terre pour la mise en marche de la production des féculs pour une valeur de 18 375 000, 00 Ariary fait par 3 mois.
- Total de salaire net à payer au personnel dès la première année évalué à 4 743 060, 00 Ariary par mois.
- Entretien et réparation des machines de production : 50 000, 00 Ariary par mois.
- Frais postaux et télécommunication : 25 000, 00 Ariary par mois.
- Impôts qu'on doit payer à l'Etat comme l'impôt foncier sur le terrain évaluée à 50 000, 00 Ariary par mois.
- Primes d'assurance payées par six mois pour une valeur de 500 000, 00 Ariary.
- Services bancaires assimilés : 41 667, 00 Ariary par mois.

La trésorerie final du budget de trésorerie pour la première année est de **deux cent quatre vingt neuf millions deux cent deux mille quatre cent trente et un Ariary zéro (289 202 431, 00 Ariary)**.

1.3.2. Récapitulation

Tableau 19 : Besoin en trésorerie (Montant en Ariary)

DESIGNATIONS	MONTANT
TRESORERIE INITIAL	277 235 562
TRESORERIE FINAL	289 202 431

Source : Propre

Ce tableau fait état du budget de trésorerie pour le démarrage de l'activité de la Société. Mais, le fonds de roulement nécessaire pour le démarrage des activités est le montant total des décaissements qui s'élève à **cent trente quatre millions huit cent seize mille sept cent vingt Ariary zéro (134 816 720, 00 Ariary)**.

1.4 - Plan de financement

Le montant total des investissements est de **101 564 000, 00 Ariary**, mais il existe des pourcentages à partir de ce montant, qui se subdivisera en deux parties, c'est-à-dire, le pourcentage des emprunts à la banque et le pourcentage des apports.

1.4.1. Les apports

Chaque associé doit faire un apport à la Société, et en contre partie de cet apport, il reçoit des titres sociaux établis par la Société. Chaque associé peut donc, après avoir été enregistré légalement, apporter de l'argent (**apport en numéraire**) ou encore des droits portant sur des biens en nature mobiliers ou immobiliers, corporels ou incorporels (**apport en nature**).

1.4.1.1. Apport en numéraire

Ils sont opérés ou versés par transfert à la Société, de somme d'argent que l'associé s'engage à lui apporter. Ils doivent être libérés intégralement lors de la constitution de la Société. Alors le montant de cet apport est évalué à **1 000 000, 00 Ariary**.

1.4.1.2. Apport en nature

C'est l'ensemble des biens mobiliers ou immobiliers, corporels ou incorporels apportés par les associés dans la constitution du patrimoine de la Société. La valeur est de **69 000 000, 00 Ariary**.

1.4.2. Emprunts

Ce projet nécessite un emprunt auprès de la banque BOA, car le promoteur ne pourra pas financer la totalité de montant de l'investissement. Le montant de cet emprunt s'élève à **166 380 720, 00 Ariary**

1.4.3. Tableau de plan de financement

Tableau 20 : Plan de financement (Montant en Ariary)

EMPLOIES	MONTANT	RESSOURCES		
		APPORTS		EMPRUNTS
		NATURE	NUMERAIRE	
Immobilisations	101 564 000	69 000 000	1 000 000	166 380 720
F.R.I.	134 816 720			
TOTAL	236 380 720	69 000 000	1 000 000	166 380 720

Source : Propre

D'après ce tableau, 30% seront apportés par les associés et le reste, c'est-à-dire, 70% seront financés par la banque.

1.5 - Remboursement des dettes

Le taux d'intérêt bancaire pour l'octroi des emprunts est de l'ordre de 20%, le remboursement s'effectuera à partir de la première année. D'où la formule de l'annuité est :

$$A = V_0 \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Avec **A** : Annuité constante
i : Taux d'intérêt
n : Durée de remboursement

Alors,
- $V_0 = 101\,564\,000$ Ariary et $n = 5$ ans

En appliquant la formule ci-dessus, $A = \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$

D'où,

$$A = 55\,637\,713,00 \text{ Ariary}$$

Tableau 21 : Remboursement des dettes (Valeur en Ariary)

ANNEES	CAPITALES EN DEBUT DE L'EXERCICE	INTERETS	ANNUITES	REMBOURSEMENT	CAPITALES RESTANT DÛ
1	166 380 720	33 276 144	55 637 713	22 361 569	144 019 151
2	144 019 151	28 803 830	55 637 713	26 833 883	117 185 269
3	117 185 269	23 437 053,74	55 637 713	32 200 659,03	84 984 609,68
4	84 984 609,68	16 996 921,94	55 637 713	38 640 790,83	46 343 818,85
5	46 343 818,85	9 268 763,77	55 637 713	46 343 818,85	0

Source : Propre

D'après ce tableau, le montant total à rembourser dans cinq ans par l'entreprise sera de **quarante six millions trois cent quarante trois mille huit cent dix neuf Ariary zéro (46 343 819,00 Ariary)**.

Section 2: Les comptes de gestion

Il est constitué par les comptes de charges et les comptes de produits à partir desquels nous pourrions tirer les résultats.

2.1. Les comptes des charges

Nous allons distinguer les charges annuelles pendant les cinq années d'activité opérationnelle : les achats, les entretiens et les réparations, les charges de personnel, les frais postaux et télécommunication, les impôts et les taxes, les charges financières et les dotations aux amortissements.

2.1.1. Les achats

Il existe quelques types d'achats qui s'avèrent nécessaires pour le fonctionnement de notre Entreprise. Nous allons les distinguer et les expliquer tout en nous référant au classement du P.C.G.2005.

2.1.1.1. Achats des fournitures de bureau

Il s'agit des fournitures de bureau (bloc notes, papiers, classeurs, stylos, encres, etc....), nécessaires pour le bon fonctionnement de l'Entreprise. La consommation annuelle est évaluée à 300 000, 00 Ariary en additionnant les augmentations de 5% à partir de la troisième année.

2.1.1.2. Carburants et lubrifiants

Les carburants, seront utilisés pour faire marcher le groupe électrogène et les voitures. La consommation annuelle est de 850 000, 00 Ariary. Pour les lubrifiants, la consommation est de 150 000, 00 Ariary. La consommation totale pour ces deux achats est de 1 000 000, 00 Ariary.

2.1.1.3. Achats des matériels, équipements et travaux

Ils sont constitués par les achats à faible valeur (angady, râteau, corbeille...). Leurs valeurs sont estimées à 100 000, 00 Ariary avec une diminution de 10% pour l'année N+1, 30% pour l'année N+2 et N+3, 40% pour l'année N+4.

2.1.1.4. Achats des matières premières

Les matières premières sont les tubercules de pomme de terre, utilisées pour la fabrication des féculs qui sont nos produits finis. Les achats de ces matières premières sont évalués à 73 500 000,00 Ariary dans la première année et deuxième année. Elles seront augmentées à partir de la troisième année.

2.1.2. Entretien et réparation

Pour l'utilisation des matériels pendant la réalisation de notre projet, nous envisageons de procéder à des réparations tous les six mois pour éviter les accidents ou les pannes imprévisibles dans l'usine et dans le transport des tubercules et du personnel de l'Entreprise. On peut les évaluer à 600 000, 00 Ariary par an.

2.1.3. Charges du personnel

Celles-ci sont composées des salaires annuels du personnel, des charges patronales et sociales et qui pourront varier selon les types des ouvriers. Toutes les charges de personnel de notre Entreprise sont déjà données par le tableau ci-dessus en considérant le taux de C.Na.P.S et l'O.S.I.E.

2.1.4. Frais postaux et télécommunication

La Société doit payer ces frais pour une bonne gestion de la relation avec les clients et les fournisseurs. La valeur est de 300 000, 00 Ariary par an. Cette valeur pourra augmenter selon les services qu'on doit effectuer dans les domaines des postes et télécommunication.

2.1.5. Impôts et taxes

Ce sont les impôts qu'on doit payer à l'Etat comme l'impôt foncier sur le terrain. Il est évalué à 600 000, 00 Ariary, c'est-à-dire, 500, 00 Ariary le m².

2.1.6. Prime d'assurance

Elle est estimée à 600 000, 00 Ariary à la première année. Elle concerne l'assurance des véhicules, vol, incendie du site d'exploitation.

2.1.7. Services bancaires assimilés

Ce sont des charges relatives aux comptes bancaires, supportés par l'entreprise, qui sont estimées à 500 000, 00 Ariary à la première année.

2.1.8. Charges d'intérêts

Il s'agit des frais financiers dus aux emprunts contractés qui seront réglés à la troisième année.

2.1.9. Dotations aux amortissements et éléments exceptionnels

Pour les amortissements, les dotations sont toujours considérées comme fixes même s'il y a une certaine variation générée par les nouvelles acquisitions et les matériels amortissables.

Il ne faut pas oublier de mettre en évidence les imprévues en cas des dégâts comme l'incendie et les vols car ce sont encore des dépenses incluses dans le budget de l'Entreprise. La valeur des éléments extraordinaires est de 250 000, 00 Ariary.

En récapitulant, le montant total des charges pour les cinq années se présente comme suit :

Tableau 22 : Tableau récapitulatif des charges (Montant en Ariary)

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achat des fournitures de bureau	300 000	300 000	315 000	315 000	315 000
Carburants, lubrifiants	1 000 000	1 000 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000
Achat des matériels et Equipement travaux	100 000	90 000	70 000	70 000	60 000
Achat de matieres premières	73 500 000	73 500 000	77 000 000	77 000 000	77 000 000
Entretien et réparation	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Charges du personnel	56 916 720	56 916 720	56 916 720	56 916 720	56 916 720
Frais postaux et télécommunication	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Impôts et taxes	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Primes d'assurance	600 000	600 000	630 000	630 000	660 000
Services bancaires assimilés	500 000	525 000	550 000	575 000	600 000
Charges financières	33 276 144	28 803 830	23 437 054	16 996 922	9 268 764
T O T A L	167 692 864	163 235 550	161 518 774	155 103 642	147 420 484

Source : Propre

2.2. Les comptes des produits

Ce sont des ventes de produits finis (fécule) réalisées par l'Entreprise pendant la période de cinq ans.

2.2.1. Les chiffres d'affaires prévisionnelles

Ils représentent le volume total de biens et de services vendus par l'entreprise au cours d'une période.

Tableau 23 : Chiffres d'affaires pendant cinq ans

Années Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Prix Unitaire (Ar) / T	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Production en (T)	210	210	220	220	220
Ventes en Ariary	210 000 000	210 000 000	220 000 000	220 000 000	220 000 000

Source : Propre

Le prix actuel de la farine tourne autour de 1 500, 00 Ariary le kilo. Mais notre Société peut proposer un prix à 1 000, 00 Ar le kilo de féculé de pommes de terre. Nous pouvons montrer dans ce tableau qu'il y a une évolution des chiffres d'affaires à partir de la troisième année parce qu'il y a une augmentation de production.

2.2.2. Evolution du prix des produits

La connaissance du prix d'achat des matières premières nous donne une idée de nos chiffres d'affaires. Le prix varie en fonction des variétés, des qualités, des charges et du prix des autres produits. Les producteurs peuvent imposer leurs prix en fonction des divers facteurs comme les produits de substitution, ou encore les frais de transport.

Section 3: Les états financiers prévisionnels

Nous allons voir dans cette section le bilan d'ouverture, le compte de résultat prévisionnel par nature et le tableau des flux de trésorerie par la méthode directe.

3.1 - Bilan d'ouverture du 31/12/N (Montant en Ariary)

Nous allons d'abord définir en quelques mots la signification de bilan : c'est un tableau qui décrit la situation financière de l'entreprise à une date donnée. On établit le

bilan au début et à la fin de l'exercice. Entre ces dates, les opérations effectuées par l'Entreprise seront enregistrées dans les comptes de l'actif et du passif.

Tableau 24 : Bilan d'ouverture

ACTIFS	Valeur Brute	Amortissement	VNC	PASSIFS	MONTANT
ACTIFS NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisations incorporelles</u>				Capital	70 000 000
Logiciels informatiques et assimilés	300 000	0	300 000	Résultat net	
<u>Immobilisations corporelles</u>				Total capitaux propres	70 000 000
Terrains	18 000 000	0	18 000 000	PASSIFS NON COURANTS	166 380 720
Constructions	15 000 000	0	15 000 000		
Agencement et Aménagement des	704 000	0	704 000		
Matériels et Outillages Industriels					
Matériels industriels	57 350 000	0	57 350 000		
Matériels de transport	5 500 000	0	5 500 000		
Matériel de bureau et Informatique	4 710 000	0	4 710 000		
Total actifs non courants	101 564 000	0	101 564 000	Total passifs non courants	166 380 720
ACTIFS COURANTS					
Trésorerie initial	134 816 720	0	134 816 720		
Total actifs courants	134 816 720	0	134 816 720		
TOTAL DES ACTIFS	236 380 720	0	236 380 720	TOTAL DES PASSIFS	236 380 720

Source : Propre

Le montant total de bilan d'ouverture s'élève à **deux cent trente six millions trois cent quatre vingt mille sept cent vingt Ariary zéro (236 380 720, 00 Ariary)**.

3.2 - Le compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel regroupe l'ensemble des produits et des charges de l'Entreprise pour une période donnée. Par différence des charges et des produits, il apparaît le résultat net de la période. C'est un état qui sert à mesurer la performance de l'Entreprise, c'est-à-dire, à juger si l'activité est rentable ou non.

Mais nous allons présenter dans notre cas de résultat par nature.

3.2.1. Représentation de compte de résultat prévisionnel

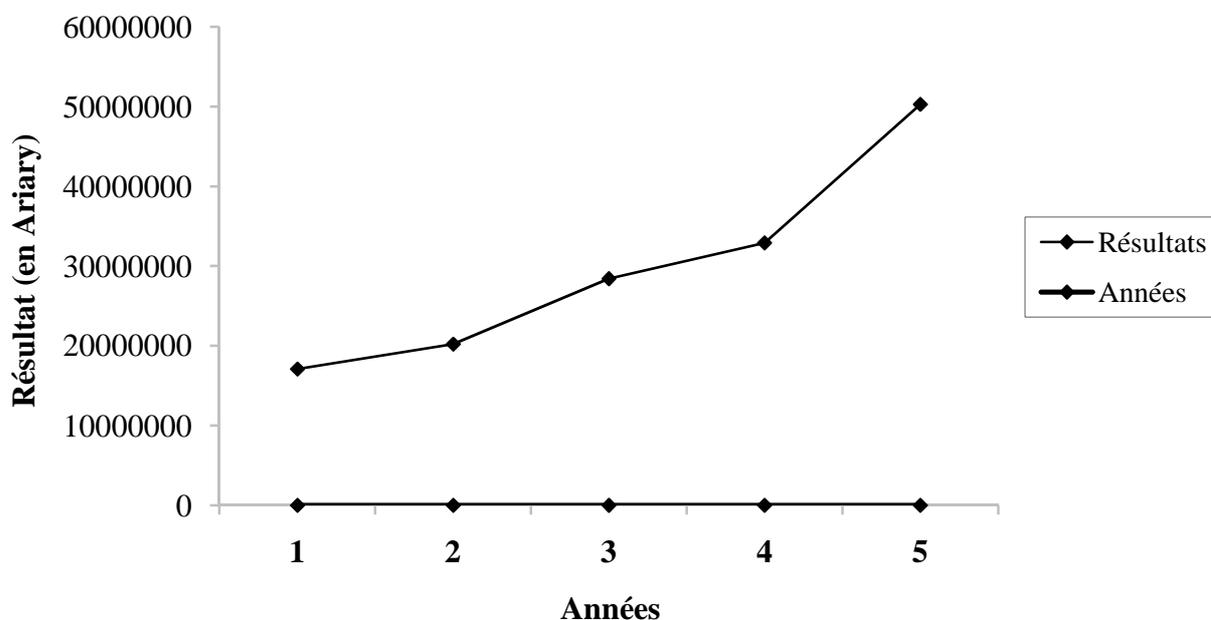
Tableau 25 : Compte de résultat prévisionnel (Montant en Ariary)

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	210 000 000	210 000 000	220 000 000	220 000 000	220 000 000
Production stockée					
Production immobilisée					
I - PRODUCTION DE L'EXERCICE	210 000 000	210 000 000	220 000 000	220 000 000	220 000 000
Achat des fournitures de bureau	300 000	300 000	315 000	315 000	315 000
Carburants, lubrifiants	1 000 000	1 000 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000
Achat des matériels et Equipement travaux	100 000	90 000	70 000	70 000	60 000
Achat des matières premières	73 500 000	73 500 000	77 000 000	77 000 000	77 000 000
Entretien et réparation	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
II - CONSOMMATION DE L'EXERCICE	75 500 000	75 490 000	79 085 000	79 085 000	79 075 000
III - VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I - II)	134 500 000	134 510 000	140 915 000	140 915 000	140 925 000
Charges de personnel	56 916 720	56 916 720	56 916 720	56 916 720	56 916 720
Impôt, taxes et versements assimilés	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	76 983 280	76 993 280	83 398 280	83 398 280	83 408 280
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	1 400 000	1 425 000	1 480 000	1 505 000	1 560 000
Dotations aux amortissements, aux provisions et pertes de valeurs	17 891 000	17 891 000	17 891 000	17 891 000	750 000
Reprises sur provisions et pertes de valeurs	0	0	0	0	0
V - RESULTAT OPERATIONNEL	57 692 280	57 677 280	64 027 280	64 002 280	81 098 280
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	33 276 144	28 803 830	23 437 054	16 996 922	9 268 764
VI - RESULTAT FINANCIER	-33 276 144	-28 803 830	-23 437 054	-16 996 922	-9 268 764
VII - RESULTAT AVANT IMPOT (V + VI)	24 416 136	28 873 450	40 590 226	47 005 358	71 829 516
Impôts exigibles sur les résultats	7 324 841	8 662 035	12 177 068	14 101 607	21 548 855
Impôts différés	0	0	0	0	0
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	210 000 000	210 000 000	220 000 000	220 000 000	220 000 000
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	192 908 705	189 788 585	191 586 842	187 096 249	169 719 339
VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	17 091 295	20 211 415	28 413 158	32 903 751	50 280 661
Eléments extraordinaires (produits)	0	0	0	0	0
Eléments extraordinaires (charges)	0	0	0	0	0
IX - RESULTAT EXTRAORDINAIRES	0	0	0	0	0
X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE	17 091 295	20 211 415	28 413 158	32 903 751	50 280 661

Source : Propre

L'entreprise nouvellement créée est exonérée de l'Impôt sur le Bénéfice de la Société (I.B.S.) selon le code général de l'impôt (C.G.I.). Elle commencera donc à payer l'IBS à partir de la première année d'exploitation. Ce qui n'entraînera pas une diminution de résultat à la deuxième année par rapport à l'année précédente.

3.2.2. Représentation graphique de compte de résultat prévisionnel



Graphique 1 : Résultat de l'exercice

Ce graphique nous a montré qu'à partir de l'année où l'Entreprise commence à vendre ses produits, c'est-à-dire, la féculé, le résultat ne cesse de s'accroître jusqu'à la fin de notre projet.

3.4 - Le flux de trésorerie

Rappelons que le plan de trésorerie est une prévision des encaissements et décaissements pour une période considérée. La trésorerie permet de connaître le niveau de capacité de remboursement de l'Entreprise. Elle est déterminée à partir des flux d'encaissement et de décaissement. Les encaissements sont constitués par le Capital, l'emprunt et les ventes tandis que les décaissements sont constitués par les investissements, les achats, impôts et taxes, services extérieurs, charges du personnel, remboursement de l'emprunt, charges financières ainsi que l'I.B.S.

3.4.1. Tableau des flux de trésorerie par la méthode directe

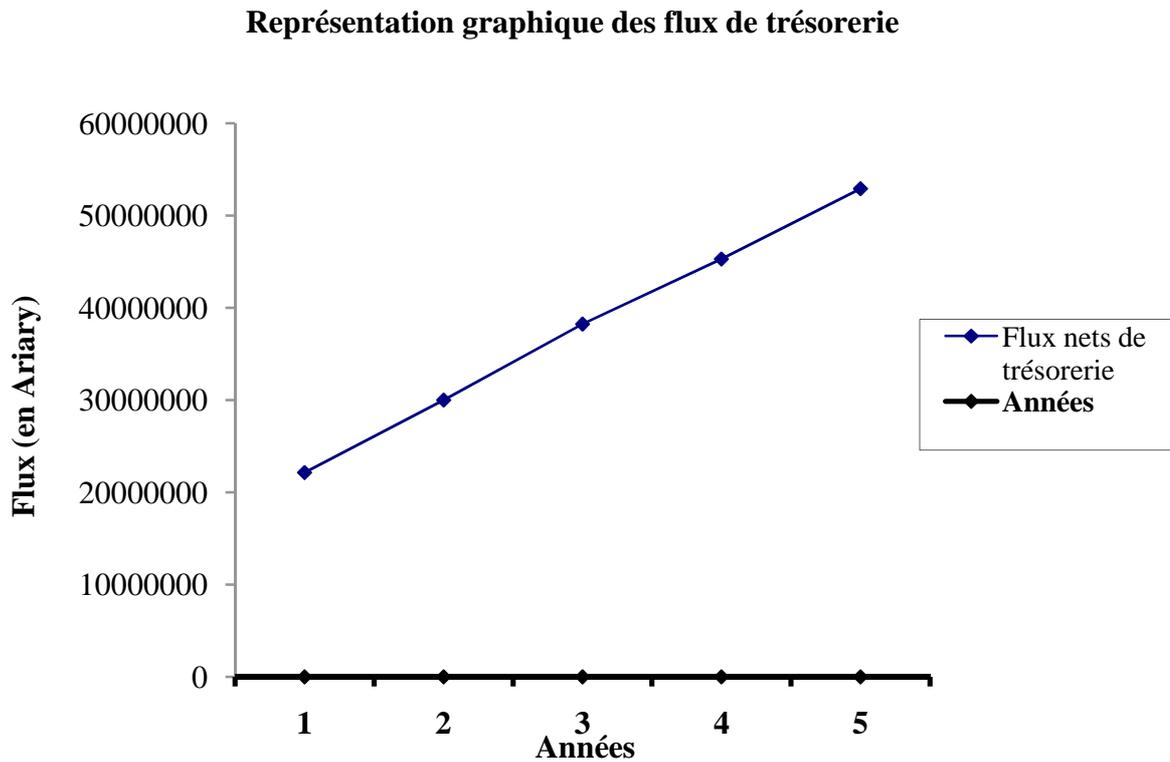
Dans le tableau suivant, on peut constater que la situation de trésorerie de notre Entreprise n'aura pas de problème. Toutes les trésoreries durant les cinq années sont positives. Bref, il n'existera aucun risque de déficit budgétaire. On pourra alors dire que la situation de trésorerie de notre projet sera saine.

Tableau 26 : Flux de trésorerie

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles					
Encaissements reçus des clients	210 000 000	210 000 000	220 000 000	220 000 000	220 000 000
Sommes versées aux fournisseurs et aux personnels	136 818 631	137 557 460	143 120 878	144 198 620	148 359 079
Achats	73 900 000	73 890 000	77 385 000	77 385 000	77 375 000
Personnel	56 916 720	56 916 720	56 916 720	56 916 720	56 916 720
Achats non stockés	1 000 000	1 000 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000
Autres charges	0	0	0	0	0
Autres approvisionnements	0	0	0	0	
Impôts divers	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Intérêts et autres frais financiers	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Impôts sur les résultats payés	4 101 911	4 850 740	6 819 158	7 896 900	12 067 359
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires	73 181 369	72 442 540	76 879 122	75 801 380	71 640 921
Flux de trésorerie lié à des événements extraordinaires					
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles (A)	73 181 369	72 442 540	76 879 122	75 801 380	71 640 921
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement					
Décaissements sur acquisition des immobilisations corporels et incorporels	-101 564 000	-101 564 000	-101 564 000	-101 564 000	-101 564 000
Encaissements sur cessions des immobilisations corporels et incorporels					
Décaissements sur acquisition des immobilisations financières					
Encaissements sur cessions des immobilisations financières					
Intérêts encaissés sur placement financiers	33 276 144	28 803 830	23 437 054	16 996 922	9 268 764
Dividendes et quote part de résultat reçu	16 230 000	19 190 000	26 990 000	31 250 000	47 760 000
Flux de trésorerie net provenant des activités des investissements (B)	-52 057 856	-53 570 170	-51 136 946	-53 317 078	-44 535 236
Encaissement suite à l'émission d'action	70 000 000	70 000 000	70 000 000	70 000 000	70 000 000
Apport local	70 000 000	70 000 000	70 000 000	70 000 000	70 000 000
Apport externe					
Dividendes et autres distributions effectuées					
Encaissements provenances d'emprunt					
Remboursements d'emprunt ou d'autre dette assimilée	22 361 569	26 833 883	32 200 659	38 640 791	46 343 819
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)	65 580 575	59 595 948	56 662 395	48 042 131	49 120 945
Incidences des variations des taux de charge sur liquidité et quasi-liquidité					
VARIATION DE LA PERIODE	86 704 088	78 468 318	82 404 570	70 526 433	76 226 630
Trésorerie et équivalent de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	134 816 720	221 520 808	299 989 126	382 393 697	452 920 130
Trésorerie et équivalent de trésorerie à la clôture de l'exercice	86 704 088	78 468 318	82 404 570	70 526 433	76 226 630
Variation de trésorerie de la période	221 520 808	299 989 126	382 393 697	452 920 130	529 146 759

3.4.2. Courbe représentative de flux net de trésorerie

Nous allons présenter sous forme d'un graphique la situation de notre trésorerie pendant 5 ans.



Graphique 2 : Flux de trésorerie

Ce graphique nous a montré la situation de notre trésorerie pendant la réalisation de notre projet. On a vu que notre trésorerie ne cesse pas de s'accroître, c'est-à-dire, la Société ne manque pas de l'argent.

Chapitre II

EVALUATION FINANCIERE DU PROJET

Ce chapitre sera consacré à l'analyse des effets sur les différentes entités économiques concernés comme les collectivités, l'Etat, les salariés, les établissements financiers, les entrepreneurs et les paysans, producteurs. Différentes sections seront traitées dans le cadre de ce chapitre.

Section 1: Evaluation financière suivant les outils d'évaluation

L'objectif de cette évaluation est de veiller à l'effectivité de la rentabilité de notre projet. Un projet est jugé pertinent si elle peut réaliser un bénéfice qui pourrait rembourser des dettes au moment voulu. Nous allons donc identifier cette évaluation selon la Valeur actuelle Nette (V.A.N), le Taux de Rentabilité Interne (T.R.I) ainsi que la Durée de Récupération des Capitaux Investis (D.R.C.I).

1.1 - La valeur actuelle nette (V.A.N.)

1.1.1. Définition

C'est la différence entre la somme de surplus monétaires (cash-flows) prévisionnels actualisés que l'on peut associer à un projet d'investissement et le coût initial de ce projet.

1.1.2. Formule

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

Avec **M.B.A** : Cash-flows ou Marge Brute d'Autofinancement. Elle désigne les ressources internes en provenance de ses activités qui seront destinés à financer des activités futures.

$$\mathbf{M.B.A = Résultat net + Dotation aux amortissements + Valeur résiduelle}$$

i : Taux d'intérêt 20%

n : Durée 5 ans

I₀ : Montant de l'investissement

1.1.3. Application numérique

Alors, nous allons calculer la valeur de la V.A.N à partir de la M.B.A, actualisée au taux de 20%.

Tableau 27 : Calcul de la Marge Brute d'Autofinancement (M.B.A) ou cash-flows

ANNEES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
RESULTATS	17 091 295	20 211 415	28 413 158	32 903 751	50 280 661
AMORTISSEMENTS	17 891 000	17 891 000	17 891 000	17 891 000	750 000
M.B.A.	34 982 295	38 102 415	46 304 158	50 794 751	51 030 661
FACTEUR D'ACTUALISATION	0,833333	0,694444	0,578704	0,482253	0,401878
M.B.A. ACTUALISEE 20%	29 151 913	26 460 010	26 796 388	24 495 925	20 508 078

Source : Propre

Tableau 28 : M.B.A cumulée et investissement initial

ANNEES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
M.B.A ACTUALISEE CUMULEE	29 151 913	55 611 923	82 408 311	106 904 236	127 412 314
INVESTISSEMENTS	101 564 000	101 564 000	101 564 000	101 564 000	101 564 000

Source : Propre

Calculons donc la V.A.N à partir de la M.B.A, actualisée au taux de **20%** et l'investissement initial.

D'abord,

$$\boxed{\mathbf{V.A.N = M.B.A \text{ actualisée cumulée} - I_0}}$$

Soit : M.B.A actualisée = **127 412 314, 00 Ariary**

Avec: $I_0 =$ **101 564 000, 00 Ariary**

Alors, V.A.N = 127 412 314, 00 Ariary – 101 564 000, 00 Ariary

$$= \mathbf{25\ 848\ 314, 00\ Ariary}$$

D'où

$$\boxed{\mathbf{V.A.N = 25\ 848\ 314, 00\ Ariary > 0}}$$

Interprétation :

-Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, la valeur actuelle nette doit être positive.

-Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que sa valeur actuelle nette est plus grande.

-La valeur actuelle nette mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement. Elle dépend donc de l'importance du Capital investi dans le projet. Enfin, elle ne permet pas de comparer des projets qui exigent des Capitaux investis différents.

On peut conclure pour notre part qu'à partir de calcul, la V.A.N est positive au taux de 20%. Ce qui permet de dire que le projet est rentable pour un taux supérieur à 20% mais inférieur à 38%.

1.2 - Le taux de rentabilité interne (T.R.I.)

1.2.1. Définition

Le taux de rentabilité interne t est le taux pour lequel il existe une équivalence entre le Capital investi et l'ensemble des cash-flows.

1.2.2. Formule

$$T.R.I = \sum_{j=1}^n MBA (1 + i)^j - I_0 = 0$$

Equivalence à la date 0, le taux de rentabilité interne (T.R.I) est le taux d'actualisation pour lequel la V.A.N est nulle.

1.2.3. Application numérique

Nous allons donc calculer le taux de rentabilité interne auquel la V.A.N de notre projet est égale à 0. On note que si le taux augmente, la V.A.N diminue ; au taux de 20%, nous arrivons à trouver une V.A.N positive. En effet, nous devons augmenter ce taux pour que cette valeur soit nulle.

Tableau 29 : M.B.A actualisée au taux de 38%

ANNEES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
RESULTATS	17 091 295	20 211 415	28 413 158	32 903 751	50 280 661
AMORTISSEMENTS	17 891 000	17 891 000	17 891 000	17 891 000	750 000
M.B.A.	34 982 295	38 102 415	46 304 158	50 794 751	51 030 661
FACTEUR D'ACTUALISATION	0,724638	0,525100	0,380507	0,275730	0,199804
M.B.A. ACTUALISEE 38%	25 349 489	20 007 569	17 619 060	14 005 625	10 196 139

Source : Propre

D'après ce tableau, la somme de M.B.A actualisée au taux de 38% est égale à **87 177 883, 00 Ariary**.

$$\begin{aligned} \text{V.A.N} &= 87\,177\,883,00 \text{ Ariary} - 101\,564\,000,00 \text{ Ariary} \\ &= -14\,386\,117,00 \text{ Ariary} \end{aligned}$$

$$\mathbf{V.A.N = - 14\,386\,117,00 \text{ Ariary}}$$

Si i égal **20%**, **V.A.N = 87 177 883, 00 Ariary**

Si i égal **38%**, **V.A.N = -14 386 117, 00 Ariary**

Au taux de 38%, la V.A.N est inférieur à la V.A.N au taux de 20%. On peut tirer ainsi que le T.R.I est donc inclus dans cet intervalle, c'est-à-dire, entre 20% et 38%.

Alors, $20 < \text{T.R.I} < 38$

$$87\,177\,883,00 \text{ Ariary} > 0 > -14\,386\,117,00 \text{ Ariary}$$

$$\frac{\text{T.R.I} - 20}{38 - 20} = \frac{0 - 87\,177\,883}{-14\,386\,117 - 87\,177\,883}$$

$$\text{T.R.I} = 11,56 + 20$$

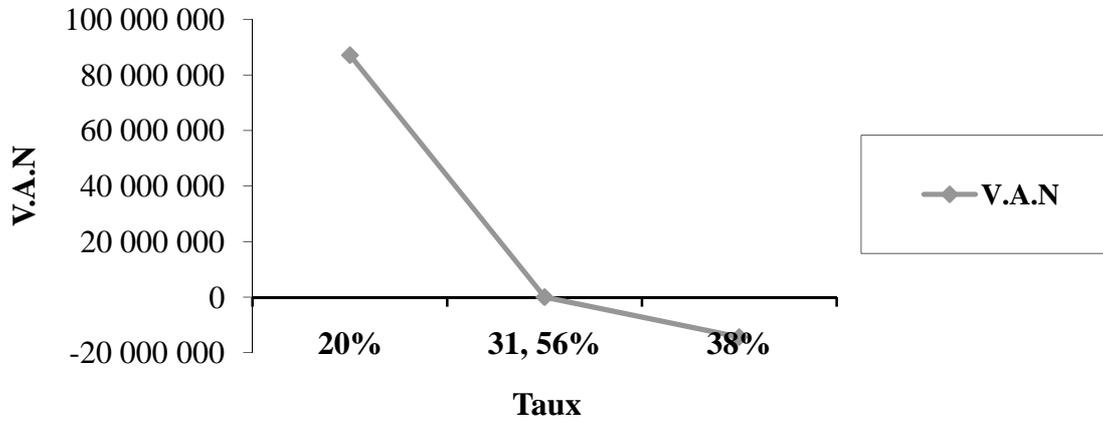
$$\boxed{\text{T.R.I} = 31,56\%}$$

Interprétation

Le T.R.I représente le coût maximum du capital susceptible de financer l'investissement pour qu'un projet d'investissement soit acceptable. Il faut que son T.R.I soit supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'Entreprise que l'on appelle « **taux de rejet** ».

Le T.R.I est ici supérieur au taux d'emprunt, le projet est donc pertinent car l'entreprise a une marge de sécurité de 11,56% pour emprunter.

Courbe représentative de T.R.I



Graphique 3 : Courbe représentative de T.R.I

D'après ce graphe, plus le taux d'actualisation augmente, la valeur actuelle nette diminue. On a constaté que cette valeur s'annule au taux de 31,56%. Ce taux indique, en effet, le taux de rentabilité interne.

2.3. Indice de profitabilité (I.P.)

1.3.1. Définition

L'indice de profitabilité, c'est le quotient de la somme des cash-flows actualisés par le montant du Capital investi.

1.3.2. Formule

$$I.P = \frac{1}{I} \sum_{j=1}^n MBA (1 + i)^j$$

I : Taux d'actualisation

MBA : Cash-flows

j: Durée du projet

1.3.3. Application numérique

La somme de M.B.A est de 127 412 314, 00 Ariary avec un investissement initial de 101 564 000, 00 Ariary.

D'où

$$I.P = \frac{127\,412\,314}{101\,564\,000}$$

$$\boxed{I.P = 1,25}$$

Interprétation

Pour que l'investissement soit rentable, il est nécessaire que l'I.P soit supérieur à 1 (IP>1). Dans ce cas, l'I.P est strictement supérieur à 1, alors l'investissement est acceptable et cet indice nous permet de dégager la rentabilité par unité d'investissement. On peut dire que I.P = 1, 25 signifie : 1 Ariary investi génère 0, 25 Ariary de bénéfice.

Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son I.P est plus grand.

2.4.Délai de récupération des capitaux investis (D.R.C.I)

1.4.1. Définition

On entend par D.R.C.I le temps pendant lequel l'Entreprise pourra récupérer le fonds initialement investi. En d'autres termes, il s'agit du temps où le cumul des cash-flows est égal au Capital investi.

1.4.2. Application numérique

Tableau 30 : M.B.A cumulé au taux de 20%

ANNEES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
RESULTATS	17 091 295	20 211 415	28 413 158	32 903 751	50 280 661
AMORTISSEMENTS	17 891 000	17 891 000	17 891 000	17 891 000	750 000
M.B.A.	34 982 295	38 102 415	46 304 158	50 794 751	51 030 661
FACTEUR D'ACTUALISATION	0,833333	0,694444	0,578704	0,482253	0,401878
M.B.A. ACTUALISEE 20%	29 151 913	26 460 010	26 796 388	24 495 925	20 508 078
M.B.A. CUMULE	29 151 913	55 611 923	82 408 311	106 904 236	127 412 314

Source : Propre

Etant donné que, l'investissement nécessaire pour le démarrage de l'activité de notre Entreprise s'élève à cent et un millions cinq cent soixante quatre mille Ariary zéro (101 564 000, 00 Ariary), nous allons alors identifier à l'aide de calcul, à quelle date ceci sera récupéré ?

D'abord, $3 < \text{D.R.C.I} < 4$

$82\,408\,311,00 \text{ Ariary} < 101\,564\,000,00 \text{ Ariary} < 106\,904\,236,00 \text{ Ariary}$

En utilisant la méthode par interpolation :

$$\frac{\text{D.R.C.I} - 3}{4 - 3} = \frac{101\,564\,000 - 82\,408\,311}{106\,904\,236 - 82\,408\,311}$$

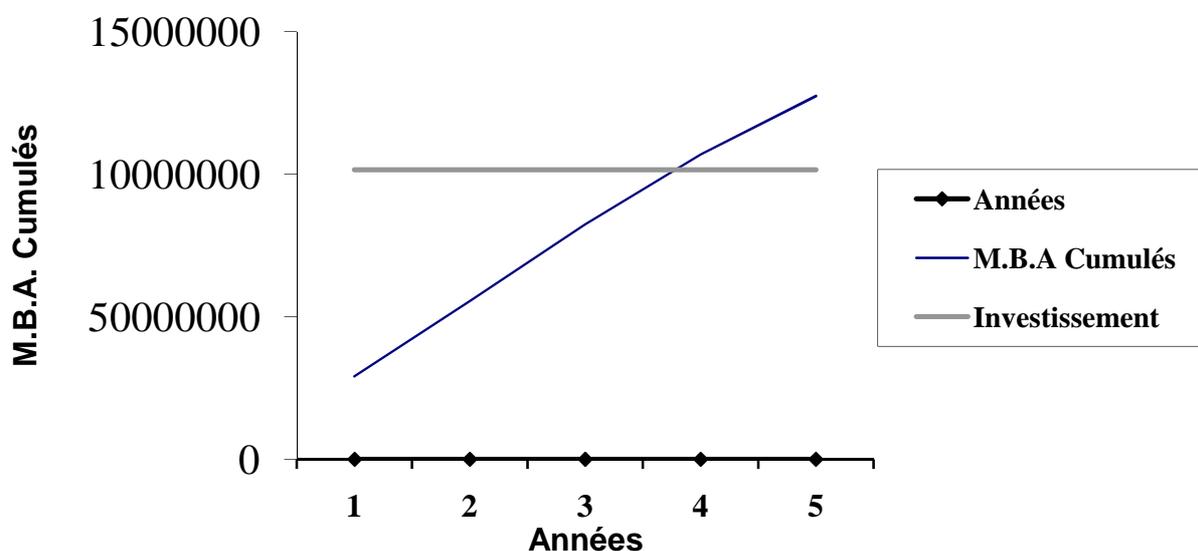
Alors, $\text{D.R.C.I} = 0,78 + 3$

D'où $\text{D.R.C.I} = 3,78 \text{ ans}$

D.R.C.I = 3ans 9mois

Ainsi, l'investissement sera récupéré après 3ans, 9mois et 11jours.

Courbes représentatives de la D.R.C.I



Graphique 4 : Courbe représentative de la D.R.C.I

Interprétation

Plus le délai de récupération est court, plus l'investissement est réputé intéressant. On admet, en effet que : le risque encouru par l'Entreprise est d'autant plus fiable que le D.R.C.I. est plus court.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que le délai de récupération soit inférieur à un délai fixé par l'entreprise.

Pendant les trois premières années de l'exercice, la courbe représentative de l'investissement se trouve au dessus de celle de la M.B.A. Cela signifie que le Capital investi n'est pas encore récupéré. Mais à partir de la quatrième année d'activité, la marge brute d'autofinancement est devenue supérieure à celle de l'investissement

2.5.Analyse des ratios

L'analyse par des ratios présente des indicateurs pertinents pour l'analyse financière, grâce à des valeurs à la fois synthétiques et comparatives. A partir des ratios, on peut analyser la situation d'une Entreprise à un moment donné. Ils permettent au

responsable financier d'une Entreprise d'apprécier les chiffres portés au bilan, d'examiner les postes concernés. Pour comprendre et expliquer un ratio, il suffit de rechercher le lien économique entre les deux grandeurs.

Les ratios de structures financières, les ratios de rentabilité financière et les ratios de rentabilité commerciale sont suffisants pour apprécier le niveau de rentabilité et la croissance des activités du projet.

1.5.1. Les ratios de structure financière

Ce sont des ratios relatifs aux différents postes du bilan. On va donc les présenter et les calculer à l'aide de tableau suivant :

Tableau 31 : Ratios de structure financière

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Capitaux propres (C1)	87 091 295	20 211 415	99 427 843	104 329 189	121 933 859
Capitaux permanents (C2)	231 110 446	208 257 979	184 412 452	150 673 008	121 933 859
Actifs non courants (AN)	83 673 000	65 782 000	47 891 000	30 000 000	29 250 000
R1 = C1 / AN	1,04	0,31	2,08	3,48	4,17
R2 = C1 / C2	0,38	0,10	0,54	0,69	1,00

Source : Propre

Le ratio **R₁** permet d'analyser à quel point les Capitaux permanents arrivent à financer les valeurs de l'actif non courant. On peut tirer qu'à partir de la troisième année, le taux de couverture est supérieur à 1. L'entreprise dispose en effet de fonds pour acquérir de nouvelles immobilisations.

Le ratio **R₂** permet d'analyser l'autonomie financière de l'Entreprise et exprimé son degré d'indépendance vis-à-vis de ses créanciers. On a constaté d'après ce tableau que le ratio augmente toujours à partir de la première année où l'Entreprise commence à enregistrer des recettes et à payer ses dettes.

1.5.2. Ratio de rentabilité financière

Il mesure l'efficacité avec laquelle l'entreprise utilise ses fonds propres et conditionne sa croissance. En d'autre terme, il mesure la rentabilité de l'usage de l'actif total de l'entreprise.

Tableau 32 : Tableau de ratio de rentabilité financière

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat Net (RN)	17 091 295	20 211 415	28 413 158	32 903 751	50 280 661
Capitaux propres (C1)	87 091 295	20 211 415	99 427 843	104 329 189	121 933 859
R3 = RN / C1	0,20	1,00	0,29	0,32	0,41

Source : Propre

R₃ indique la rentabilité des Capitaux propres et mesure la rentabilité des fonds apportés par les associés.

1.5.3. Ratio de rentabilité commerciale

Tableau 33 : Tableau de ratio de rentabilité commerciale

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat Net (RN)	17 091 295	20 211 415	28 413 158	32 903 751	50 280 661
E.B.E.	76 983 280	76 993 280	83 398 280	83 398 280	83 408 280
C.A.	210 000 000	210 000 000	220 000 000	220 000 000	220 000 000
R4 = RN / CA	0,08	0,10	0,13	0,15	0,23
R5 = EBE / CA	0,37	0,37	0,38	0,38	0,38

Source : Propre

R₄ : traduit le ratio de marge nette. Il mesure la capacité de l'Entreprise à générer un bénéfice net à partir du chiffre d'affaires. On a remarqué que tous les ratios sont presque identiques, ce qui signifie que l'activité de notre entreprise est rentable.

R₅ : montre le ratio de marge d'exploitation. Il mesure la performance de l'entreprise indépendamment de l'indice d'investissement et de la politique financière. La profitabilité croissante de l'activité vérifie l'évolution de ce ratio durant les cinq premières années d'activités.

Section 2: Evaluation financière suivant les critères d'évaluation

Il s'agit de la pertinence, de l'efficacité, de l'efficience et de l'impact du projet.

2.1 - La pertinence

Un critère pertinent doit, d'abord, être fortement lié aux comportements et attitudes des consommateurs à l'égard du produit auquel nous nous intéressons. D'une manière plus précise, les segments que le projet définira devront présenter des différences accusées dans leurs comportements ou leurs attitudes à l'égard de ce produit.

Ensuite, pour être utile, il faut que ce critère soit facilement mesurable ou du moins identifiable. Les critères démographiques et socioculturels répondent en général à cette condition.

2.2 - L'efficacité

Dès que nous parlons d'efficacité, deux questions devraient être posées :

-Quel est le degré de réalisation des objectifs du projet, du point de vue de qualité, quantité et délais d'exécution ?

-Les produits contribuent-ils à la réalisation des objectifs du projet ?

En un mot, l'efficacité dans la réalisation du projet s'explique donc par l'atteinte des objectifs sans considération des coûts.

2.3 - L'efficience

On parle dans ce cas du « coût ». Autrement dit, l'efficience permet de mesurer la comparaison des coûts et des résultats. Nous pouvons considérer l'efficience comme l'efficacité à moindre coût. L'économie joue donc un rôle plus qu'important en matière d'efficience. Le premier objectif c'est de pouvoir atteindre sa finalité tout en dépensant le minimum de coût possible.

2.4 - L'impact du projet

Il permet d'analyser les effets directs ou indirects du projet sur bénéficiaires, c'est-à-dire, les effets inattendus du projet sur les bénéficiaires suivant leur besoin et leur motivation.

Section 3: Evaluation économique et sociale

3.1 - Evaluation économique

Il est important de situer les effets de ce projet par rapport aux contraintes des orientations du plan ou à défaut des orientations de la politique économique : effet sur le produit intérieur brut, les finances publiques, la balance commerciale, la balance des opérations courantes ou sur les paramètres tels que l'autosuffisance alimentaire.

Le choix de ce projet dans le District de Faratsiho nous permet d'apporter notre part de contribution au développement de ce District en particulier et la Nation toute entière en général, c'est-à-dire, exploiter nos ressources naturelles, aider à améliorer le niveau de vie des compatriotes, satisfaire les besoins des consommateurs en matière de féculé de pomme de terre, diminuer le nombre des chômeurs, améliorer la situation économique de notre pays, de la région concernée ainsi que du promoteur de ce projet et augmenter les recettes en taxe du District.

3.1.1. Effets des consommations intermédiaires

Ils se caractérisent par l'augmentation de la production locale. Ce projet utilise des matières premières venant de la culture de pommes de terre de ce District. D'après notre objectif, nous allons apporter une augmentation des produits finis. Cette augmentation contribue à une amélioration de la technique de culture pour avoir un rendement suffisant à la transformation. Ce projet a donc un effet multiplicateur.

3.1.2. Effets de la valeur ajoutée

Après l'étude du résultat, notre Valeur Ajoutée est très intéressante car elle augmente d'une année à l'autre. Nous avons les valeurs pendant les cinq premières années d'exploitation. Ces valeurs signifient que notre participation à l'accroissement du rendement économique national est très appréciable car nous allons payer les salaires du personnel, ainsi que les ristournes aux collectivités locales.

Par définition, la Valeur ajoutée est l'ensemble de la rémunération des facteurs production, c'est-à-dire qu'elle exprime la valeur apportée par l'Entreprise et renseigne sur la véritable production économique.

Tableau 34 : Valeur Ajoutée de notre Entreprise pendant cinq ans (Montant en Ariary)

LIBELLES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
PRODUCTION DE L'EXERCICE	210 000 000	210 000 000	220 000 000	220 000 000	220 000 000
CONSOMMATION DE L'EXERCICE	75 500 000	75 490 000	79 085 000	79 085 000	79 075 000
VALEUR AJOUTEE	134 500 000	134 510 000	140 915 000	140 915 000	140 925 000
% PAR RAPPORT AU CHIFFRE D'AFFAIRE	64,05	64,05	64,05	64,05	64,06

Source : Propre

Le projet participe beaucoup à l'édification du revenu national qui est représenté par la Valeur Ajoutée. Les revenus de l'Entreprise constituent l'assiette fiscale car, en effet, les impôts exigibles sur le résultat payé par l'Entreprise vont entrer dans la caisse de l'Etat.

3.2 - Evaluation sociale

3.2.1. Création d'emploi

En tant que citoyen, nous vivons dans la Société et avons une responsabilité dans l'amélioration de la situation sociale. Il ne faut pas oublier que nous avons besoin de ressources humaines pour réaliser notre projet et ainsi pour atteindre notre objectif.

A cet effet, notre projet est un élément important dans le processus de lutte contre le chômage. Sa réalisation est génératrice de nouveaux emplois qui permettent de diminuer le taux de chômage et d'augmenter les revenus des ménages concernés.

La création d'une vingtaine d'emplois nouveaux pendant les cinq premières années d'exploitation est un facteur non négligeable dans la lutte contre le chômage.

Chapitre III
SCHEMA DE SYNTHESE
LE CADRE LOGIQUE

LOGIQUE D'INTERVENTION	I.O.V.	MOYENS DE VERIFICATION	HYPOTHESES
OBJECTIF SPECIFIQUE			
Création d'une Société de transformation de pomme de terre en fécule dans le District de Faratsiho	Production plus de 200 tonnes de fécule de pomme de terre par an	Augmentation du chiffre d'affaire	Contrat avec les O.N.G. et les autres clients
OBJECTIFS GLOBAUX			
Contribuer à l'amélioration de la situation économique du District de Faratsiho	Augmentation de la recette en taxe du District	Versement des taxes et impôts divers	Augmentation de la recette en taxe du District
Contribution à la diminution du taux de chômage dans le District de Faratsiho	Création d'emploi	Recrutement	Recrutement
Contribution à l'amélioration du niveau de vie des ménages	Augmentation du pouvoir d'achat des ménages	Prix stable de la fécule de pomme de terre	Proposition des produits sur le marché
RESULTAT ATTENDU			
Rentabilité du projet	-Emergence d'une valeur actuelle nette positive de 25 848 314, 00 Ariary -Taux de rentabilité interne : 31, 56% supérieur au taux d'emprunt -Marge de sécurité : 11, 56%	Rapport du Responsable Financier	Informations disponibles à tout moment

ACTIVITES / INTRANTS			
Gestion d'administration et de financement	Un Responsable Administratif et Financier	Nouvel organigramme	Non chevauchement et des tâches
Gestion commercial	Un Responsable Commercial	Nouvel organigramme	Non chevauchement et des tâches
Gestion technique	Un Responsable Technique	Nouvel organigramme	Non chevauchement et des tâches
Contrôle interne	Suivis et rapports	Revue, e-mail, cahier de rapport	Dans tous les niveaux
Ressources Financières :			
-Apport des associés	-70 000 000, 00 Ariary	-Apport en nature, Apport en numéraire	- Les bailleurs octroient des fonds
-Emprunt à la Banque	-166 380 720, 00 Ariary	-Compte bancaire	- Accord de la B.O.A.
Ressources matériels :			
-Achat des machines de production	-1 Laveur, 1 machine râpe, 1 tamiseuse, 1essoreuse, 1 sécheur, 1 broyeur, 1 groupe électrogène	- Factures	Matériels disponibles localement
-Achat des matériels de bureau	-9 tables, 12 chaises, 4 armoires	- Bon de livraison	
-Achat des logiciels et matériels informatique	-4 ordinateurs, 1 photocopieuse, 2 imprimantes	-Bon de réception	

<i>Ressources humaines :</i> Recrutement, initiation, formation		Contrat de travail	Personnels compétents et performants
--	--	--------------------	--

CONCLUSION PARTIELLE

Cette troisième et dernière partie de nos travaux nous a permis d'apprendre l'identification de la faisabilité financière de l'Entreprise que nous envisageons de créer.

La rentabilité figure parmi nos objectifs primordiaux et la Société compte investir pour une enveloppe financière d'environ **cent et un millions cinq cent soixante quatre mille Ariary zéro (101 564 000, 00 Ariary)** répartie entre les investissements techniques et administratifs et comportant aussi des emprunts auprès d'une institution financière tournant autour de **cent soixante six millions trois cent quatre vingt mille sept cent vingt Ariary zéro (166 380 720, 00 Ariary)** équivalent à **70%** des investissements nécessaires.

Cette partie comporte également les chapitres qui abordent l'élaboration des plans d'amortissement des immobilisations ainsi que le système de détermination de compte de résultat prévisionnel, le bilan prévisionnel et le flux de trésorerie. L'évaluation financière nous prouve la rentabilité de projet avec l'émergence d'une valeur actuelle nette positive de **vingt cinq millions huit cent quarante huit mille trois cent quatorze Ariary zéro (25 848 314, 00 Ariary)** et avec un taux de rentabilité interne de **31, 56%** supérieur au taux d'emprunt de **20%** et dont la marge de sécurité est donc de **11, 56%**.

D'une manière générale, la pertinence du projet ne fait pas de doute à partir du montant où **1, 00 Ariary** investi génère **0, 25 Ariary** de bénéfice avec un délai de récupération au bout de **trois années, 9 mois et 11 jours** d'exercice.

Vu sous tous ces angles, le projet est viable et sa rentabilité ne peut qu'être assurée.

CONCLUSION GENERALE

Au premier aperçu, nous pouvons être amenés à nous poser des questions sur la rationalité des décisions qui ont motivé le choix d'un tel projet au vu de l'enveloppe financière considérée très importante pour son exécution.

Mais, la concrétisation et la réalisation de toutes les tâches liées à ce projet donneront l'occasion de démontrer le non fondement des appréhensions initiales négatives.

Des bénéfices ainsi que des impacts positifs vont être approuvés non seulement à l'économie du pays, mais également aux promoteurs et à une certaine frange de la population locale avec la promotion de l'emploi et de travail récent.

Le projet présente une grande opportunité à saisir pour accélérer avec une vitesse grand V le développement de Madagascar, car il répond parfaitement aux critères exigés pour juger la rentabilité d'un projet, c'est-à-dire, il dégage une **V.A.N** strictement positive de **vingt cinq millions huit cent quarante huit mille trois cent quatorze Ariary zéro (25 848 314, 00 Ariary)** et un **T.R.I** de **31, 56%** supérieur au **taux d'emprunt** de **20%**. Il a aussi dégagé un **I.P** de **1, 25** qui indique qu'un Ariary investi génère **0, 25 Ariary** de bénéfice ainsi qu'un **D.R.C.I** de **3ans 9 mois et 11jours**, inférieur au délai d'emprunt.

Notre projet s'avère donc réaliste car d'après les critères que nous venons de citer, la rentabilité et la faisabilité sont du domaine possible. De plus, le projet constitue une preuve de détermination pour notre contribution à la réduction du taux de chômage à Madagascar dans la mesure où des salariés locaux vont être recrutés.

Pendant la conception, nous avons mis en évidence les avantages et intérêts, la vie économique, sociale et environnementale de notre pays parallèlement aux gains et aux bénéfices que nous, promoteurs, pourrons éventuellement tirer de cette initiative louable de la part d'une équipe de jeunes intellectuels prêts à relever les défis pour un lendemain meilleur de la Nation.

Nous remercions de votre aimable attention.

ANNEXES

Bilan prévisionnel de l'année N (Montant en Ariary)

ACTIFS	Valeur Brute	Amortissement	VNC	PASSIFS	MONTANT
ACTIFS NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisations incorporelles</u>				Capital	70 000 000
Logiciels informatiques et assimilés	300 000	75 000	225 000	Résultat net	17 091 295
<u>Immobilisations corporelles</u>			0	Total capitaux propres	87 091 295
Terrains	18 000 000	0	18 000 000	PASSIFS NON COURANTS	144 019 151
Constructions	15 000 000	750 000	14 250 000		
Agencement et Aménagement des Matériels et Outillages Industriels	704 000	176 000	528 000		
Matériels industriels	57 350 000	14 337 500	43 012 500		
Matériel de transport	5 500 000	1 375 000	4 125 000		
Matériel de bureau et Informatique	4 710 000	1 177 500	3 532 500		
Total actifs non courants	101 564 000	17 891 000	83 673 000		
ACTIFS COURANTS					
Trésorerie	143 335 535	0	143 335 535		
Impôts	4 101 911	0	4 101 911		
Total actifs courants	147 437 446	0	147 437 446		
TOTAL DES ACTIFS	249 001 446	17 891 000	231 110 446	TOTAL DES PASSIFS	231 110 446

Source : Propre

Répartition des bénéfices de l'année N (Montant en Ariary)

	Résultat net de l'exercice		17 091 295
(-)	Report à nouveau SD		0
(=)	Résultat net à répartir		17 091 295
(-)	Réserves légales	$17\,091\,295 * 5\%$	854 565
(-)	Réserves statutaires		0
(-)	Intérêts statutaires		0
(=)	1er Solde		16 236 730
(+)	Report à nouveau (N-1)		0
(-)	Réserves facultatives		0
(=)	2ème Solde		16 236 730
(-)	Superdividende	$(16\,236\,730 / 20\,000) = 812$ $812 * 20\,000$ actions	16 230 000
(=)	Report à nouveau		6 730

Source : Propre

Bilan prévisionnel de l'année N+1 (Montant en Ariary)

ACTIFS	Valeur Brute	Amortissement	VNC	PASSIFS	MONTANT
ACTIFS NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
<u><i>Immobilisations incorporelles</i></u>				Capital	70 000 000
Logiciels informatiques et assimilés	300 000	150 000	150 000	Réserve légale	854 565
				Report à nouveau	6 730
<u><i>Immobilisations corporelles</i></u>			0	Résultat net	20 211 415
Terrains	18 000 000	0	18 000 000	Total capitaux propres	91 072 710
Constructions	15 000 000	1 500 000	13 500 000		
Agencement et Aménagement des	704 000	352 000	352 000	PASSIFS NON COURANTS	
Matériels et Outillages Industriels				Emprunts	117 185 269
Matériels industriels	57 350 000	28 675 000	28 675 000		
Matériel de transport	5 500 000	2 750 000	2 750 000		
Matériel de bureau et Informatique	4 710 000	2 355 000	2 355 000		
Total actifs non courants	101 564 000	35 782 000	65 782 000	Total passifs non courants	117 185 269
ACTIFS COURANTS					
Trésorerie	137 625 239	0	137 625 239		
Impôts	4 850 740	0	4 850 740		
Total actifs courants	142 475 979	0	142 475 979		
TOTAL DES ACTIFS	244 039 979	35 782 000	208 257 979	TOTAL DES PASSIFS	208 257 979

Source : Propre

Répartition des bénéfices de l'année N+1 (Montant en Ariary)

	Résultat net de l'exercice		20 211 415
(-)	Report à nouveau SD		6 730
(=)	Résultat net à répartir		20 204 684
(-)	Réserves légales	20 204 684* 5%	1 010 234
(-)	Réserves statutaires		0
(-)	Intérêts statutaires		0
(=)	1er Solde		19 194 450
(+)	Report à nouveau (N-1)		0
(-)	Réserves facultatives		0
(=)	2ème Solde		19 194 450
(-)	Superdividende	$(19\,194\,450 / 20\,000) = 960$	19 190 000
(=)	Report à nouveau		4 450

Source : Propre

Bilan prévisionnel de l'année N+2 (Montant en Ariary)

ACTIFS	Valeur Brute	Amortissement	VNC	PASSIFS	MONTANT
ACTIFS NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisations incorporelles</u>				Capital	70 000 000
Logiciels informatiques et assimilés	300 000	225 000	75 000	Réserve légale	1 010 234
				Report à nouveau	4 450
<u>Immobilisations corporelles</u>			0	Résultat net	28 413 158
Terrains	18 000 000	0	18 000 000	Total capitaux propres	99 427 843
Constructions	15 000 000	2 250 000	12 750 000		
Agencement et Aménagement des	704 000	528 000	176 000	PASSIFS NON COURANTS	
Matériels et Outillages Industriels				Emprunts	84 984 610
Matériels industriels	57 350 000	43 012 500	14 337 500		
Matériel de transport	5 500 000	4 125 000	1 375 000		
Matériel de bureau et Informatique	4 710 000	3 532 500	1 177 500		
Total actifs non courants	101 564 000	53 673 000	47 891 000	Total passifs non courants	84 984 610
ACTIFS COURANTS					
Trésorerie	129 702 294	0	129 702 294		
Impôts	6 819 158	0	6 819 158		
Total actifs courants	136 521 452	0	136 521 452		
TOTAL DES ACTIFS	238 085 452	53 673 000	184 412 452	TOTAL DES PASSIFS	184 412 452

Source : Propre

Répartition des bénéfices de l'année N+2 (Montant en Ariary)

	Résultat net de l'exercice		28 413 158
(-)	Report à nouveau SD		4 450
(=)	Résultat net à répartir		28 408 708
(-)	Réserves légales	28 408 708 * 5%	1 420 435
(-)	Réserves statutaires		0
(-)	Intérêts statutaires		0
(=)	1er Solde		26 988 273
(+)	Report à nouveau (N-1)		6 730
(-)	Réserves facultatives		0
(=)	2ème Solde		26 995 003
(-)	Superdividende	$(26\,995\,003 / 20\,000) = 1\,350$	26 990 000
(=)	Report à nouveau		5 003

Source : Propre

Bilan prévisionnel de l'année N+3 (Montant en Ariary)

ACTIFS	Valeur Brute	Amortissement	VNC	PASSIFS	MONTANT
ACTIFS NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisations incorporelles</u>				Capital	70 000 000
Logiciels informatiques et assimilés	300 000	300 000	0	Réserve légale	1 420 435
				Report à nouveau	5 003
<u>Immobilisations corporelles</u>				Résultat net	32 903 751
Terrains	18 000 000	0	18 000 000	Total capitaux propres	104 329 189
Constructions	15 000 000	3 000 000	12 000 000		
Agencement et Aménagement des Matériels et Outillages Industriels	704 000	704 000	0	PASSIFS NON COURANTS	
Matériels industriels	57 350 000	57 350 000	0	Emprunts	46 343 819
Matériel de transport	5 500 000	5 500 000	0		
Matériel de bureau et Informatique	4 710 000	4 710 000	0		
Total actifs non courants	101 564 000	71 564 000	30 000 000	Total passifs non courants	46 343 819
ACTIFS COURANTS					
Trésorerie	112 776 108	0	112 776 108		
Impôts	7 896 900	0	7 896 900		
Total actifs courants	120 673 008	0	120 673 008		
TOTAL DES ACTIFS	222 237 008	71 564 000	150 673 008	TOTAL DES PASSIFS	150 673 008

Source : Propre

Répartition des bénéfices de l'année N+3 (Montant en Ariary)

	Résultat net de l'exercice		32 903 751
(-)	Report à nouveau SD		5 003
(=)	Résultat net à répartir		32 898 747
(-)	Réserves légales	32 898 747 * 5%	1 644 937
(-)	Réserves statutaires		0
(-)	Intérêts statutaires		0
(=)	1er Solde		31 253 810
(+)	Report à nouveau (N-1)		4 450
(-)	Réserves facultatives		0
(=)	2ème Solde		31 258 260
(-)	Superdividende	$(31\,258\,260 / 20\,000) = 1\,563$	31 250 000
(=)	Report à nouveau		8 260

Source : Propre

Bilan prévisionnel de l'année N+4 (Montant en Ariary)

ACTIFS	Valeur Brute	Amortissement	VNC	PASSIFS	MONTANT
ACTIFS NON COURANT				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisations incorporelles</u>				Capital	70 000 000
Logiciels informatiques et assimilés	300 000	300 000	0	Réserve légale	1 644 937
				Report à nouveau	8 260
<u>Immobilisations corporelles</u>			0	Résultat net	50 280 661
Terrains	18 000 000	0	18 000 000	Total capitaux propres	121 933 859
Constructions	15 000 000	3 750 000	11 250 000		
Agencement et Aménagement des Matériels et Outillages Industriels	704 000	704 000	0		
Matériels industriels	57 350 000	57 350 000	0		
Matériel de transport	5 500 000	5 500 000	0		
Matériel de bureau et Informatique	4 710 000	4 710 000	0		
Total actifs non courants	101 564 000	72 314 000	29 250 000		
ACTIFS COURANTS					
Trésorerie	80 616 500	0	80 616 500		
Impôts	12 067 359	0	12 067 359		
Total actifs courants	92 683 859	0	92 683 859		
TOTAL DES ACTIFS	194 247 859	72 314 000	121 933 859	TOTAL DES PASSIFS	121 933 859

Source : Propre

Répartition des bénéfices de l'année N+4 (Montant en Ariary)

	Résultat net de l'exercice		50 280 661
(-)	Report à nouveau SD		8 260
(=)	Résultat net à répartir		50 272 401
(-)	Réserves légales	50 272 401 * 5%	2 513 620
(-)	Réserves statutaires		0
(-)	Intérêts statutaires		0
(=)	1er Solde		47 758 781
(+)	Report à nouveau (N-1)		5 003
(-)	Réserves facultatives		0
(=)	2ème Solde		47 763 784
(-)	Superdividende	$(47\,763\,784 / 20\,000) = 2\,388$	47 760 000
(=)	Report à nouveau		3 784

Source : Propre

BIBLIOGRAPHIE

- 1 - Recueil des fiches techniques d'agriculture spéciale
Mr. Paul HUBERT Ingénieur d'Agronomie

- 2 - Blé et Pomme de terre à Madagascar : production et contraintes :
Compte-rendu de la conférence Internationale du 24 au 28 Septembre 1984 à
Antsirabe

- 3 – APPEL. Gestion de projet, Madagascar, 1998, édition SIREY
Nombre de page : 20

- 4 – DEMEURE, Claude, Marketing, Finance, Edition SIREY, 1997
Nombre de page : 310

- 5 – Cours magistral de l'Entreprenariat et Gestion de Projet enseignée par Madame
RAVALITERA Faraso en quatrième année, Département Gestion

- 6 – Cours magistral de Gestion Financière Approfondie, enseigné par Monsieur
RAZAFIMBELO Florent en quatrième année, Département Gestion

TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION.....	- 10 -
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	3
Chapitre I : PRESENTATION DU PROJET	- 4 -
Section 1: Environnement économique du projet	- 4 -
1.1 - Analyse de l'environnement externe	- 4 -
1.1.1. Analyse sur le plan politique	- 4 -
1.1.2. Analyse sur le plan économique.....	- 4 -
1.1.3. Analyse sur le plan social	- 5 -
1.1.4. Analyse sur le plan technologique.....	- 5 -
1.1.5. Analyse sur le plan écologique.....	- 5 -
1.1.6. Analyse sur le plan légal	- 5 -
1.1.7. Les opportunités	- 6 -
1.1.8. Les menaces	- 6 -
1.2 - Analyse des potentiels des ressources	- 6 -
1.2.1. Ressources matérielles.....	- 6 -
1.2.2. Ressources humaines	- 6 -
1.2.3. Ressources financières.....	- 7 -
1.2.4. Organisations	- 7 -
1.2.5. Les forces.....	- 7 -
1.2.6. Les faiblesses	- 8 -
Section 2: Caractéristiques du projet.....	8
2.1 - Problématiques liées au projet	- 8 -
2.2 - Localisation - Cadre géographique	- 9 -
2.3 - Objectifs du projet	- 9 -
2.3.1. Objectifs à court terme	- 9 -
2.3.2. Objectifs à long et moyen terme.....	- 9 -
Section 3: Identification de l'entreprise.....	- 10 -
3.1 - Formes juridiques de l'entreprise	- 10 -
3.1.1. Condition de fond	- 10 -
3.1.2. Condition de forme.....	- 10 -
3.1.3. Fiche signalétique	- 11 -

Chapitre II : ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER	- 12 -
Section 1: Description du marché.....	- 12 -
1.1 - Contexte du marché	- 12 -
1.2 - Analyse du secteur d'activité.....	- 12 -
1.3 - La situation actuelle du marché	- 13 -
Section 2: Analyse de la demande.....	- 13 -
2.1 - Caractéristiques de la demande.....	- 13 -
2.2 - Caractéristiques de produit.....	- 13 -
2.3 - Estimation de la demande	- 14 -
2.4 - Exigence de la qualité	- 15 -
2.5 - Freins et motivation d'achat.....	- 15 -
Section 3: Analyse de l'offre	- 16 -
3.1 - Caractéristiques de l'offre	- 16 -
3.2 - Estimation de l'offre	- 16 -
Section 4: Analyse de la concurrence.....	- 17 -
4.1 - La concurrence directe	- 17 -
4.2 - La concurrence indirecte	- 17 -
4.3 - Les forces et faiblesses des concurrents.....	- 17 -
4.3.1. Les forces	- 17 -
4.3.2. Les faiblesses	- 18 -
Section 5: Etude de marché	- 18 -
5.1 - Clientèle cible.....	- 18 -
5.2 - Détermination de la part de marché	- 18 -
Section 6: Les stratégies marketing	- 19 -
6.1 - Théorie sur les stratégies	- 19 -
6.2 - La stratégie à appliquer pour le projet.....	- 22 -
6.3 - La politique de produit	- 23 -
6.4 - La politique de prix	- 23 -
6.5 - La politique de communication.....	- 24 -
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET	
ORGANISATIONNELLE DU PROJET	- 27 -
Chapitre I : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	- 27 -
Section 1: Processus de production	- 27 -

1.1 - Lavage, épierrage.....	- 27 -
1.2 - Epluchage, râpage.....	- 27 -
1.3 - Tamisage.....	- 28 -
1.4 - Essorage.....	- 28 -
1.5 - Séchage.....	- 28 -
1.6 - Blutage.....	- 28 -
Section 2: Les moyens de production.....	- 30 -
2.1 - Les moyens matériels.....	- 30 -
2.1.1. L'entretien.....	- 30 -
2.1.2. La maintenance.....	- 30 -
2.2 - Les moyens humains.....	- 31 -
2.3 - Les moyens financiers.....	- 31 -
Section 3: Les infrastructures nécessaires.....	- 31 -
3.1 - Bâtiment.....	- 31 -
3.2 - Atelier.....	- 32 -
Chapitre II : LA CAPACITE DE PRODUCTION.....	- 33 -
Section 1: Description de la production envisagée.....	- 33 -
1.1 - Les caractéristiques du produit à offrir.....	- 33 -
1.2 - Le rendement.....	- 33 -
1.3 - Le volume de production envisagé.....	- 34 -
Section 2: L'évolution des chiffres d'affaires.....	- 35 -
2.1 - Les chiffres d'affaires prévisionnelles en Ariary.....	- 35 -
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	- 36 -
Section 1: L'organisation administrative.....	- 36 -
1.1 - La structure organisationnelle.....	- 36 -
1.2 - L'organigramme envisagé.....	- 36 -
1.3 - L'équipe du projet et attribution de chaque personne.....	- 38 -
Section 2: L'organisation du travail.....	- 41 -
2.1 - Les ressources en main d'œuvre.....	- 41 -
2.1.1. Le degré de formation.....	- 41 -
2.1.2. Spécification d'emploi.....	- 41 -
2.2 - La motivation.....	- 42 -
Section 3: Charges du personnel.....	- 42 -

3.1 - Politique de rémunération	- 42 -
3.2 - Les charges de personnel	- 43 -
Section 4: Planning de réalisation du projet	- 45 -
TROISIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE ET EVALUATION	
DU PROJET	- 49 -
ChapitreI : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	- 49 -
Section 1: Evaluation des investissements du projet.....	- 49 -
1.1 - Les immobilisations	- 49 -
1.1.1. Investissements sur des matériels et équipements	- 49 -
1.1.1.1. Terrains à bâtir	- 49 -
1.1.1.2. Construction.....	- 49 -
1.1.1.3. Matériels industriels.....	- 50 -
1.1.1.4. Installation générale	- 51 -
1.1.2. Investissements sur les matériels administratifs	- 51 -
1.1.2.1. Coûts des investissements sur le matériel de bureau	- 51 -
1.1.2.2. Coût des investissements sur l'agencement, aménagement des matériels et outillages industriels (A.A.M.O.I.).....	- 52 -
1.1.2.3. Le matériel informatique	- 53 -
1.1.2.4. Logiciels informatiques	- 53 -
1.1.3. Investissement sur le matériel de transport.....	- 54 -
1.1.4. Le coût total des investissements.....	- 54 -
1.2 - Le système d'amortissement	- 55 -
1.2.1 -Types d'amortissement.....	- 55 -
1.2.2 -Formule.....	- 56 -
1.3 - Budget de trésorerie	- 58 -
1.3.1. Budget de trésorerie pour la première année (Montant en Ariary).....	- 58 -
1.3.2. Récapitulation	- 61 -
1.4 - Plan de financement	- 61 -
1.4.1. Les apports.....	- 61 -
1.4.1.1. Apport en numéraire	- 61 -
1.4.1.2. Apport en nature	- 62 -
1.4.2. Emprunts	- 62 -
1.4.3. Tableau de plan de financement	- 62 -

1.5 - Remboursement des dettes.....	- 62 -
Section 2: Les comptes de gestion	- 64 -
2.1 - Les comptes des charges	- 64 -
2.1.1. Les achats	- 64 -
2.1.1.1. Achats des fournitures de bureau.....	- 64 -
2.1.1.2. Carburants et lubrifiants	- 64 -
2.1.1.3. Achats des matériels, équipements et travaux	- 65 -
2.1.1.4. Achats des matières premières	- 65 -
2.1.2. Entretien et réparation	- 65 -
2.1.3. Charges du personnel.....	- 65 -
2.1.4. Frais postaux et télécommunication	- 65 -
2.1.5. Impôts et taxes	- 66 -
2.1.6. Prime d'assurance.....	- 66 -
2.1.7. Services bancaires assimilés.....	- 66 -
2.1.8. Charges d'intérêts	- 66 -
2.1.9. Dotations aux amortissements et éléments exceptionnels.....	- 66 -
2.2 - Les comptes des produits	- 67 -
2.2.1. Les chiffres d'affaires prévisionnelles.....	- 67 -
2.2.2. Evolution du prix des produits.....	- 68 -
Section 3: Les états financiers prévisionnels.....	- 68 -
3.1 - Bilan d'ouverture du 31/12/N (Montant en Ariary).....	- 68 -
3.2 - Le compte de résultat prévisionnel	- 70 -
3.2.1. Représentation de compte de résultat prévisionnel	- 70 -
3.2.2. Représentation graphique de compte de résultat prévisionnel	- 72 -
3.4 - Le flux de trésorerie	- 72 -
3.4.1. Tableau des flux de trésorerie par la méthode directe	- 73 -
3.4.2. Courbe représentative de flux net de trésorerie	- 75 -
Chapitre II : EVALUATION FINANCIERE DU PROJET.....	- 76 -
Section 1: Evaluation financière suivant les outils d'évaluation.....	- 76 -
1.1 - La valeur actuelle nette (V.A.N.).....	- 76 -
1.1.1. Définition.....	- 76 -
1.1.2. Formule.....	- 76 -
1.1.3. Application numérique	- 77 -

1.2 - Le taux de rentabilité interne (T.R.I.)	- 79 -
1.2.1. Définition	- 79 -
1.2.2. Formule	- 79 -
1.2.3. Application numérique	- 79 -
1.3 - Indice de profitabilité (I.P.).....	- 81 -
1.3.1. Définition	- 81 -
1.3.2. Formule	- 81 -
1.3.3. Application numérique	- 82 -
1.4 - Délai de récupération des capitaux investis (D.R.C.I).....	- 82 -
1.4.1. Définition	- 82 -
1.4.2. Application numérique	- 83 -
1.5 - Analyse des ratios	- 84 -
1.5.1. Les ratios de structure financière	- 85 -
1.5.2. Ratio de rentabilité financière.....	- 86 -
1.5.3. Ratio de rentabilité commerciale	- 86 -
Section 2: Evaluation financière suivant les critères d'évaluation	- 87 -
2.1 - La pertinence.....	- 87 -
2.2 - L'efficacité	- 87 -
2.3 - L'efficience	- 88 -
2.4 - L'impact du projet.....	- 88 -
Section 3: Evaluation économique et sociale	- 88 -
3.1 - Evaluation économique.....	- 88 -
3.1.1. Effets des consommations intermédiaires.....	- 89 -
3.1.2. Effets de la valeur ajoutée.....	- 89 -
3.2 - Evaluation sociale	- 90 -
3.2.1. Création d'emploi	- 90 -
Chapitre III : SCHEMA DE SYNTHESE : LE CADRE LOGIQUE	- 91 -
CONCLUSION GENERALE	- 95 -