

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

AVANT-PROPOS

LISTE DES ABREVIATIONS, CIGLES ET ACRONYMES

LISTE DES TABLEAUX

RESUME ET OBSTRACT

INTRODUCTION

I- MATERIELS ET METHODES

1-1- LES MATERIELS

1-1-1 Justification de choix du thème

1-1-2- FOFIFA

1-1-3-Structure d'organigramme

1-1-4- Divers outils

1-2- LES METHODES

1-2-1- Vérification du produit disponible au niveau du FOFIFA couvre la demande des paysans.

1-2-2- Vérification de l'absence des agents commerciaux est l'obstacle de la vente semence du riz cas FOFIFA Mahajanga

1-2-3- Vérification de l'adoption des mixtes marketings est intéressant pour améliorer la vente de semence du riz au sein du FOFIFA

II- LES RESULTATS

2-1- La satisfaction des paysans du FOFIFA

2-2- L'organisation de l'activité de vente de semence de riz cas FOFIFA

2-3- La progression de la vente de semence de riz

III- DISCUSSIONS ET SUGGESTIONS

3-1- Discussions

3-2- Forces et faiblesses, opportunités et menaces

3-3- Suggestions

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIES

WEBOGRAPHIES

ANNEXES

LISTE DES ABREVIATIONS, CIGLES ET ACRONYMES

Ar	: Ariary
BP	: Boite Postale
CA	: Chiffre d’Affaire
CENRADERU	: Centre National de R echerche Applique au D éveloppement R ural
CMS	: Centre de M ultiplication de S emence
CNaPS	: Caisse N ationale de P révoyance S ociale
COI	: Commission de l’ O céan I ndien
CRR	: Centre R égional de R echerche
DRDR	: D irection R égional de D éveloppement R ural
DTS	: D iplôme de T echnicien S upérieur
DDT	: D ichloro- D iphenyl- T richorethane
EPIC	: E tablishement P ublic I ndustrielles C ommercial
FOFIFA	: F oibem-pirenena F ikarohana ho F ampandrosoana ny any Ambanivohitra
Ha	: H ectare
IRD	: I nstitut de R echerche par le D éveloppement
IUGM	: I nstitut U niversitaire de G estion et de M anagement
NO	: N ord- O uest
ONG	: O rganisation N on G ouvernementale
PD	: P roduit D isponible
PARECAM	: P rogramme d’ A ppui à la R ésilience de C rise A limentaire à Madagascar
PROSPERER	: P rogramme de S outien aux P ôles de micro-entreprise R ural et aux économies R égionales
PTA	: P rogramme de T ravail A nnuel
RAF	: R esponsable A ministratif et F inancier
RYMV	: R ice Y ellow M ottle V irus
SRR	: S tation R égionale de R echerche
SRA	: S ystème R iziculture A mélioré
SRI	: S ystème de R iziculture I ntensive

LISTE DES TABLEAUX

Tableau I : Les produits disponibles	21
Tableau II : Les variétés préférées et les fournisseurs.....	23
Tableau III : Les paysans enquêtés	25
Tableau IV : Les demandeurs et les produits demandés	27
Tableau V : Les produits vendus.....	28
Tableau VI : L'évaluation de la vente de l'année précédant.....	31

RESUME

Le Centre Régionale de Recherche Nord-Ouest (CRR-NO) est un établissement public, à caractère industriel et commercial(EPIC). Il est spécialisé en matière agricole, élevage et son développement est par la pluralité de la population rurale. Il rencontre au problème de financement, c'est-à-dire, l'État n'arrive plus de financer ses activités de recherche. Face à cette situation, FOFIFA prend l'activité de production des semences du riz et fait la vente de ces semences. Il a besoin de l'amélioration de cet activité. Dans notre travail, nous avons identifié les points qui doivent à améliorer et après donné les propositions favorables. Dans ce cas nous avons adopté le marketing mixte. Ainsi, on peut démontrer que l'utilisation de mixte marketing est la base de progression de l'activité de vente d'une entreprise.

Mots clés : *Adoption, Amélioration, Progression, Semences, Vente*

OBSTRACT

The Regional Center of Research Northwest (CRR-NO) is a public establishment, to industrial character and commercial (EPIC). It is specialized in agricultural matter, raising and its development is by the plurality of the farming population. It meets to the problem of financing that means; the state doesn't arrive anymore to finance its activities of research. Facing this situation, FOFIFA takes the activity of production of the seeds of rice and makes the sale of these seeds. It needs the improvement of this activity. In our work, we have identified the points that owe to improve and after given the favorable propositions. In this case we have adopted the mixed marketing. Thus, we can demonstrate that the use of mixed marketing is the basis of progression of the activity of sale of an enterprise.

Key words: *Adoption, Improvement, Progression, Sale, Seeds*

INTRODUCTION

Le riz occupe une place importante dans le secteur agricole. A Madagascar est renommée la principale culture vivrière. La filière riz constitue la première activité économique en milieu rural en termes de quantité de production. La riziculture est en effet pratiquée par environ 2 000 000 de ménages soit 85% des exploitants agricole (Recensement agricole 2004-2005).

Le riz représente l'aliment de base pour la grande majorité des malgaches. La consommation moyenne est évaluée à 138 kg/hab/an en milieu rural et 118 kg/hab/an en milieu urbain. (Diagnostic et perspective de développement de la filière de riz à Madagascar-UPODR/FAO 1999-2000).

Le riz contient des fibres. Ils ont intéressant parce qu'ils régulent l'organisme au niveau digestif. De même le riz a aussi des vitamines (B1, B3 et B5) et des minéraux (magnésium, phosphore et potassium) dont le corps l'a besoin. Le riz est la première céréale mondiale pour l'alimentation. Il fournit 20% des besoins énergétiques des être humains. Le riz appartient à la famille des féculents qui apportent des protéines végétales et contiennent des glucides complexes. Ces derniers sont libérés progressivement dans l'organisme et fournissent l'énergie au fur et à mesure des besoins. Les nutritionnistes recommandent d'augmenter la consommation de glucides pour qu'ils contribuent à plus de 50 % des apports énergétiques journaliers. Un accroissement de la consommation de féculents (glucides complexes) est donc préconisé.

L'environnement s'est fortement dégradé particulièrement les terres ruraux, les forêts et la disponibilité en eaux. La prise de conscience de tous les acteurs tant publics (dirigeant) que ruraux (exécutant) et particulièrement du lien entre l'agriculture et l'environnement est un pas important pour pouvoir entreprendre des actions de protection de l'environnement tout en améliorant la productivité.

Dans toutes les régions de Madagascar ont besoin le riz. Le secteur agricole occupe une grande place à Madagascar car avec 80% des malgaches qui sont des agriculteurs, 92% de ces exploitants agricoles pratiquent la riziculture. Mais la production du riz à Madagascar ne couvre pas antérieurement les besoins de la population locale parce que la plupart des agriculteurs malgaches dans toute la région presque pratiquent la culture traditionnelle. Cela provoque encore une insuffisance de production de riz à Madagascar.

En 2007, Madagascar a été frappé par la crise alimentaire. Face à cette crise, l'État malgache estime que l'augmentation de la production agricole fait d'un grand moyen pour s'échapper à cette crise.

L'apparition de la crise politique à Madagascar en 2009 provoque un grand impact sur les organismes publics. Cette instabilité politique incite aux investisseurs de ne peut pas faire l'investissement. Comme toute société, le FOFIFA veut améliorer son activité de recherche malgré cette crise, l'aide concernant la recherche n'est pas priorité au politique de l'État.

Actuellement, Madagascar vient de sortir à la transition. Il rencontre des difficultés sur le plan socio-économique. Tout l'organisme public ou privé a subi les conséquences de cette crise. Face à ce cas, l'État fait la subvention de l'entreprise pour marcher son activité.

A Madagascar, la population malgache ne cesse pas d'augmenter et l'urbanisation croissante participe à la diminution des terres cultivables. Tout cela entraîne la diminution de production agricole et provoque aussi l'insuffisance alimentaire.

Le Centre National de Recherche Appliquée au Développement Rural (CENRADERU) ou FOFIFA (Foibem-pirenena Fikarohana Ho Fampanandrosoana ny any Ambanivohitra) est un Établissement Public à Caractère Industriel et Commercial (EPIC). Le principal rôle du FOFIFA est de faire des recherches agronomiques appliquées, crédibles, soutenables au service du monde rural (ABDALLAH H., 2012). Le FOFIFA fonctionne avec un budget autonome. Son objectif principal était l'augmentation de rendement de semence du riz et aussi de l'augmentation de sa ressource propre. Il est rattaché au Ministère de l'Agriculture et travaille avec les différents projets comme PROSPERER (PROGRAMME DE SOUTIEN AUX PÔLES DE MICRO-ENTREPRISES ET AUX ECONOMIES REGIONALES), PSDR (Projet de Soutien au Développement Rural).

La production de semence du riz fait partie de l'activité du FOFIFA. Cette activité s'exerce au niveau de la Station de Recherche à Tsararano. Cette Station est sise à 115 km de Mahajanga, à 10 km de la ville Marovoay. L'activité principale de ladite station de recherche se base à la production des semences du riz. Mais le FOFIFA n'a pas encore le service spécial de la vente. De cette raison que nous avons choisie comme thème :

« AMELIORATION DES STRATEGIES DE VENTE DES SEMENCES DU RIZ CAS FOFIFA MAHAJANGA ». Ce thème nous pousse de poser la problématique comment améliorer la vente des semences du riz au sein de FOFIFA ? Trois questions de recherches sont formulées à cet égard:

-Est-ce que la quantité des semences produites au sein FOFIFA est-elle suffisante ?

- Quels sont les contraintes sur la vente des semences du riz au sein de FOFIFA Mahajanga?

-Quels sont les stratégies à adopter pour l'amélioration de cette activité?

L'objectif global est de faire développer la vente des semences du riz de FOFIFA Mahajanga. Les objectifs spécifiques consistent à :

- Déterminer la quantité des semences du riz de FOFIFA Nord-Ouest
- Déterminer les contraintes de la vente des semences du riz au sein du FOFIFA
- Identifier les stratégies à adopter sur la vente des semences du riz au FO.FI.FA

Les hypothèses sont :

- Les produits disponibles couvrent la demande des paysans
- L'absence des agents commerciaux est l'obstacle de la vente des semences du riz cas

FOFIFA Mahajanga

-L'adoption des mixes marketing est intéressant pour améliorer la vente des semences du riz au sein de FOFIFA

Les résultats attendus de cette étude sont :

- FOFIFA répondra les besoins des paysans
- L'activité de vente des semences du riz au sein du FOFIFA Mahajanga sera bien organisée
- La vente des semences du riz se progressera.

L'aperçu de l'ensemble du plan est nécessaire. Notre travail se divisera en trois grandes parties : la première partie contient les matériels utilisés et les méthodes ; la deuxième partie présente les résultats de la recherche sans modification et sans interprétation et la dernière partie porte les discussions et les suggestions.

I- MATERIELS ET METHODES

Pendant notre recherche, nous avons utilisé des divers matériels. Les matériels ne suffisent plus pour résoudre les problèmes posés mais il faut avoir des méthodes. Ces méthodes nous permettent d'obtenir des données sur ce que nous avons recherchés. Cette première partie se divise en deux chapitres ; dont le premier chapitre concerne les matériels utilisés et le chapitre suivant montre les divers méthodes pour la réalisation de notre recherche.

1-1- LES MATERIELS

Le matériel est l'ensemble d'éléments susceptible de l'exploitation et de l'analyse. En langage scientifique, c'est l'ensemble des éléments soumis à un traitement de donnée permettant une étude (RAOLINARIVONY R. N ; l'innovation, facteur de développement pour l'entreprise). Grâce aux matériels que nous avons utilisés pendant ce travail de recherche, nous pouvions regrouper toutes les informations nécessaires. Pour la collecte et le stockage de données, nous avons utilisé plusieurs types de matériels à savoir : Entreprise, Ordinateur, Internet, etc....

1-1-1- Justification de choix de thème

Dans le cadre de l'étude au sein de l'Institut Universitaire de Gestion et de Ménagement (IUGM) nous avons fait des études théoriques. Pour appliquer et renforcer ces études, nous avons effectué un stage au sein d'une entreprise. De ce fait, nous avons choisi le FOFIFA. C'est un établissement public à caractère EPIC. Il se fonctionne au budget autonome. Mais il souffre sur l'insuffisance de fond car leur budget ne peut pas financer l'activité de recherche. C'est pour cela, le FOFIFA a pris l'activité de production des semences du riz et fait la vente des semences du riz pour augmenter la ressource propre. Mais il n'a pas encore l'agent commercial. C'est pour cette situation que nous avons choisi le thème : « AMELIORATION DES STRATEGIES DE VENTE DES SEMENCES DU RIZ CAS FOFIFA MAHAJANGA ».

1-1-2- Le FOFIFA

Le FOFIFA a été créé, par le décret N°74-184 du 10 Juin 1974. Dans le but d'unifier la recherche agricole nationale, le gouvernement malgache a alors confié à FOFIFA les activités de recherche menée par les instituts français. Le FOFIFA a hérité de toute l'infrastructure laissé par ces institutions.

En 1983, après la création du ministère de la recherche scientifique et technologique pour le développement, le FOFIFA a été restructuré. Dans le cadre de cette restructuration une révision son organigramme, une redéfinition de sa mission et des ses domaines d'intervention, un renforcement de sa capacité de recherche a été effectué. La direction générale du FOFIFA, le conseil d'administration, le comité scientifique et les centres Régionaux de recherche ont été mis en place.

Le FOFIFA consolide ses compétences s'ouvrant aux partenaires scientifiques, techniques, économiques et financières favorable aux dialogues aux échanges des expériences pour mener de nouvelle action porteuse, le FOFIFA développé des relations de partenariats entre les organismes nationaux et internationaux, les différents projets des développements ruraux, les ONG et association des paysans.

1-1-2-1- Présentation géographique du FOFIFA

FOFIFA est presque réparti dans tout notre pays c'est-à-dire il a pour siège dans certaines régions de Madagascar.

1-1-2-2- Présentation du FOFIFA à Madagascar

Le FOFIFA est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) créée le 10 juin 1974. Depuis ces années, il fonction par leur budget autonome. Cette entreprise s'occupe principalement de recherche appliquée au développement rural où son sigle l'indique CENRADERU (Centre National de Recherche Appliqué au Développement Rural). Il a pour siège social à Ampandrinomby_Antananarivo qui administre en générale les centres régionaux de recherche repartis aux quelques régions de potentialité agricole de Madagascar, il s'identifie au sigle CRR (Centre de Régional Recherche).

1-1-2-3- Présentation de FOFIFA à Mahajanga (CRR-NO)

Le CRR-NO s'occupe de la Recherche Agricole dans l'ex-province de Madagascar au Nord-Ouest qui est une zone caractérisée par des grandes potentialités agricoles et élevages.

- Localisation

Le CRR-NO est implanté dans la ville Mahajanga dans le Fokontany de Mahavoky-Nord à 900 m environ du croisement Mazava-Huile BP : 289-Mahajanga 401.

Il a trois grande stations de recherches : Station de Mangatsa ; Station de Miadana et Station de Tsararano.

1-1-2-4- Présentation de la Station de Mangatsa :

La Station de Mangatsa sise à 15 km de Mahajanga, dans le district de Mahajanga II et dans la commune rurale de Belobaka. Elle est spécialisée pour les arbres fruitiers et les cultures vivrières. Actuellement la Station de Mangatsa abrite des trente huit (38) variétés des mangues : quatre (4) variétés des mangues locales et trente quatre (34) variétés des mangues améliorées.

1-1-2-5- Présentation de la Station de Miadana :

La Station de Miadana se situe à 65 km de Mahajanga, dans le district de Marovoay et commune rurale d'Antanambao Andranolava. Cette station est pluridisciplinaire pour l'élevage bovin, la foresterie, la culture vivrière et plante fourragère. Elle abrite la collection animale de zébu malgache sélectionné ; la race laitière adaptée à la côtière Manjan'i Boina.

1-1-2-6- Présentation de la Station de Tsararano :

La Station de Tsararano siège à 115 km de Mahajanga, dans le district de Marovoay, station une pleine centre de la plaine rizicole de Marovoay. Il y a été une grande station de recherche rizicole, elle est basée sur la riziculture irriguée et la riziculture donc leur activité à la Station de Tsararano . Plusieurs chercheurs y mènent différentes activité de recherche ceux venant de la direction générale et du département de la recherche rizicole centrale.

La Station de Tsararano est une station de recherche du CRR-NO ou FOFIFA MAHAJANGA, elle fait partie de l'ensemble du delta de la Betsiboka avec une altitude de 20 m à 10 m de la sous préfecture de la Marovoay et à 115 km de Mahajanga, elle se trouve dans la région Boeny. Elle a une vocation essentiellement rizicole. Cette station est un lieu de la recherche pour riziculture irriguée et le riz pisciculture dont :

- La multiplication de semence prés-base et de base pour le CMS (Centre de Multiplication Semence lovasoa à Tsararano et Mahabo)
- La lutte contre le RYMV ou Rice Yellow Mottle Virus

- La maintenance et reconduction au champ de la collection nationale et international de variété du riz.
- Le processus du croisement et sélection de création variétale du riz prédictif dans des conditions de sa limite, de recherche, d'inondation résistance à la vireuse.

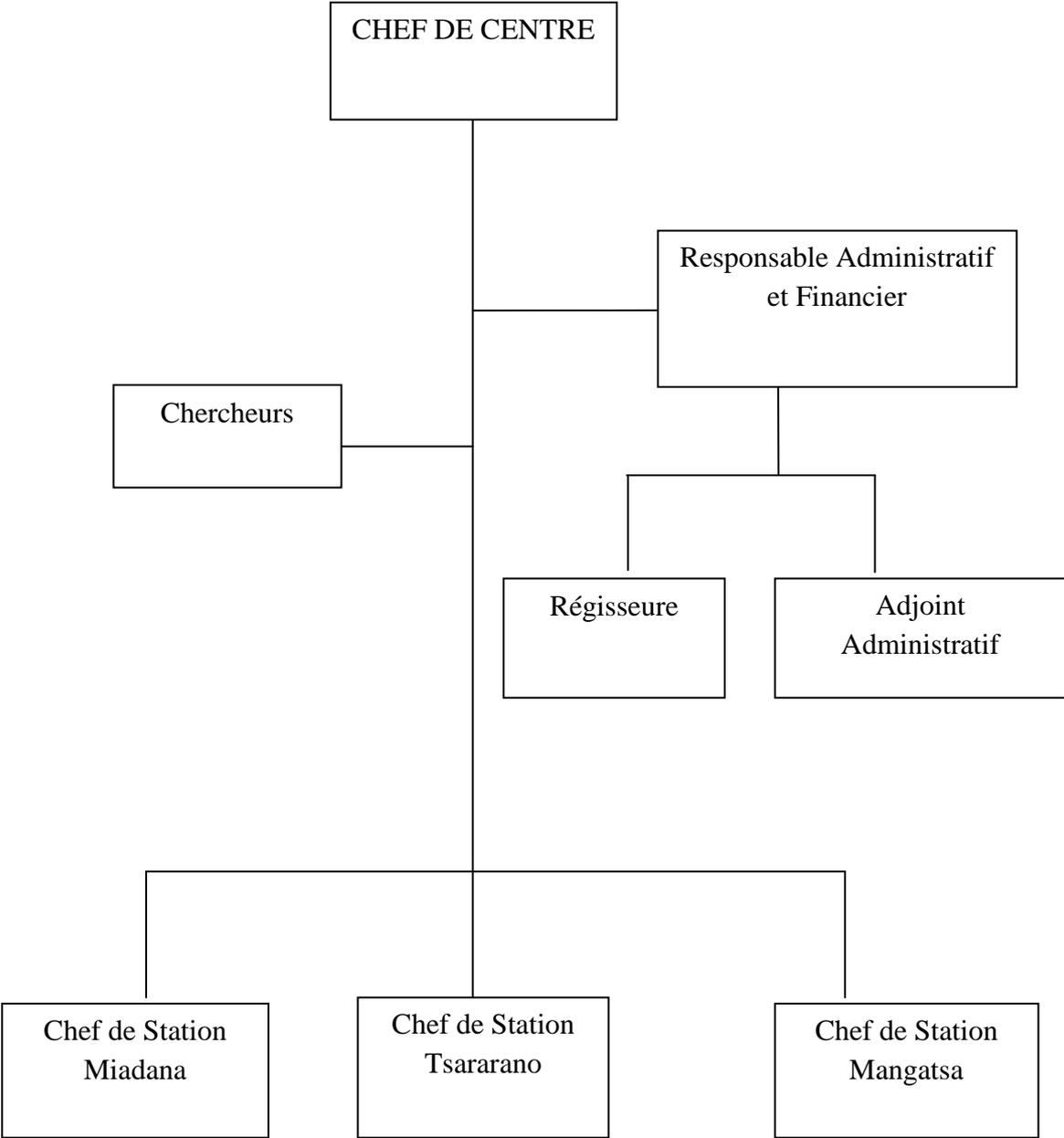
Il existe trois disciplinaires au sein de cette station :

- Amélioration variétale comprenant aussi la ressource génétique,
- La phytosanitaire qui englobe d'étymologie et la phytopathologie
- Les grosses techniques comprennent l'agronomie, le système de culture à base du riz et la machine agricole

1-1-3- Structure d'organigramme :

L'organigramme est une présentation schématique, un graphique permettant de représenter l'ensemble de structure d'une entreprise ou d'un service et l'ensemble des liens fonctionnels, organisation et/ ou hiérarchique d'une entreprise ou d'un service (<http://www.cci.fr/c/document-library/get.f...>)

1-1-3-1- Organigramme de CRR-NO ou FOFIFA Mahajanga



Source : FOFIFA Mahajanga 2014

- Chef de centre :

Assure la gestion administrative, les affaires générales. Il est le représentant du FOFIFA vis-à-vis des tiers.

- Responsable Administratif et Financier :

Assure la gestion des patrimoines du centre. Il gère le stock, assure l'approvisionnement la comptabilisation des dépenses et recettes et la gestion du budget. Il fait le rapprochement bancaire.

- Chercheurs :

Préparent le programme de manuel ; accomplissant l'activité de P.T.A. Ils cherchent des partenaires (convention avec les partenaires c'est-à-dire la formation, redisant les rapports trimestrielle et annuelle.

- Régisseur :

Assure la gestion de la trésorerie (caisse), effectué les paiements du personnel aux stations et établies les pièces de caisse recettes et la pièce de caisse dépense.

- Adjointe d'administration (secrétaire comptable) :

S'occupe de la comptabilité et le contrôle de pièce de recette et dépense, assure le classement de pièce, des courriers et aussi la gestion du personnel et le caissier des journaux de caisse et des banques.

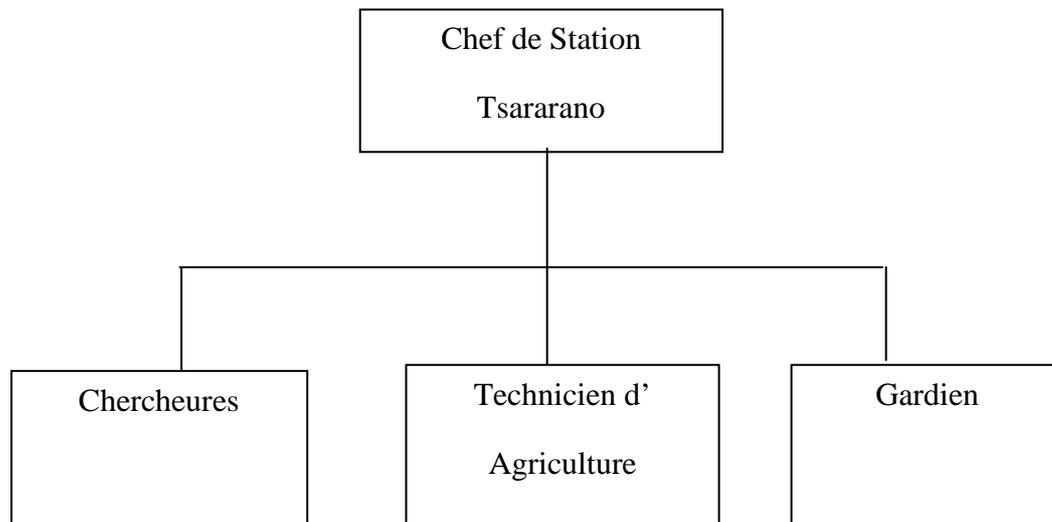
- Chefs de stations :

Assurent le bon fonctionnement de la station transmettant les informations sur les évolutions de la recherche. Ils sont les premiers responsables sur ces stations. Ils font le suivie et l'évaluation.

1-1-3-2- Lieu de recherche

Notre recherche était faite dans la Station de recherche Tsararano. Cette Station est située à 115 km de Mahajanga et de 10 km de Marovoay. Elle est un lieu de recherche pour la riziculture irriguée et la rizipisciculture. Cette station assure la production de semence au niveau du FOFIFA Mahajanga. Elle se situe au sein du district de Marovoay et le dernier est le deuxième grenier de notre île.

1-1-3-3- Organigramme de la Station de Tsararano



Source : FOFIFA Mahajanga 2014

❖ Effectifs personnels :

Dans le CRR-NO ou FOFIFA Mahajanga, il y a quatorze (14) personnels :

- une Chef de centre ;
- un Responsable Administratif et Financière ;
- un Régisseur ;
- un Secrétaire comptable (Adjointe d'Administration) ;
- trois Techniciens de recherche ;
- quatre Chercheurs ;
- trois Chauffeurs.

❖ Activités principales de l'entreprise

Faire des recherches appliquées du développement du monde rural sur le plan de l'agriculture et de l'élevage. A Mahajanga, c'est-à-dire au centre régional de recherche zone Nord-Ouest , il y a trois stations dont les activités sont bien définies :

- A Miadana : recherche sur l'élevage ;
- A Tsararano-Marovoay : recherche sur l'agriculture précisément le riz. ;
- A Mangatsa : le FOFIFA recherche sur l'abroriculture.

Il est à noter que le FOFIFA enseigne aux paysans les techniques d'élevage et l'agriculture.

CRR-NO ou FOFIFA à Mahajanga s'occupe des activités de recherche suivant :

- Production des plants greffés de manguiers améliorés et collection manioc à Mangatsa ;
- Production de semences de pré-base et base du riz à Tsararano ;
- Collection animale à Miadana.

1-1-3-4- Environnement du FOFIFA Nord-Ouest

Pratiquement, il y a deux sortes de l'environnement qui sont : environnement interne et environnement externe.

1-1-3-4-1- Environnement interne

FOFIFA est un établissement Public, Industriel et Commercial ou EPIC sous tutelle du Ministère de l'Agriculture mais la subvention offerte par l'État n'arrive pas à financer l'activité de recherches, pour cette raison que FOFIFA doit accentuer à l'activité de production en vue d'améliorer les ressources propres. Cette relation rattache l'entreprise à ses personnels vis-à-vis de ses attributions et droit.

- **Personnels**

Les personnels de CRR-NO sont classés en quatre (04) catégories selon leurs niveaux :

-Les fonctionnaires : Ces personnels sont rattachés à l'État et en contrat permanente avec l'entreprise dont ils sont payés par le budget de l'État.

-Les Gré à gré : Ce sont des personnels rattachés et payés par le budget de FOFIFA et le contrat renouvelable.

-Les Prestations des Services : Ce sont des personnels rattachés au FOFIFA rémunérés par les ressources propres du FOFIFA (payées par facture).

-Les Mains d'œuvres : Ce sont des personnels contractés temporairement avec l'entreprise et payées journalièrement suivant leurs présences.

- **Disciplines personnels**

-Les frais de déplacement des travailleurs sont pris en charge par la société comme : mission, stage de formation professionnelle, la mutation et affectation.

-Les obligations des personnels sont : ponctualité, assiduité, honnêteté, respect de la hiérarchie, acceptation des ordres données, responsabilité, direction, non vulgarisation des documents de l'entreprise.

- **Les règlements en vigueur :**

-Droit de travail :

C'est l'ensemble des règles qui régissent les rapports des individus en tout qu'ils se trouvent dans la situation de Chef d'entreprise et leur salarié.

-La durée de travail :

Les personnels du FOFIFA travaillent 08 heures de temps par jour. Ils commencent à 08 h du matin jusqu' à 12 h. Pour l'après midi, l'heure du travail débutera à 14h 30 mn et s'achève à 18h 30 mn.

-Protection des salariés :

Les personnels du FOFIFA affilient au CNaPS pour ses employés contractuels ou la pension de retraite publique pour fonctionnaires.

-Jouissance de droit :

Les personnels, sauf les Main d'œuvres temporaire du CRR-NO jouissent de droit deux jours et demi (2.5 jours) de congé durant un mois soit trente jours de congé par an. Ce droit est cumulable pendant trois ans et rémunéré par une indemnité de congé et non du salaire. Les jours excessifs ne sont pas inclus au congé mais appelé « permission ».

1-1-3-4-2- **Environnement externe**

Le CRR-NO ou le FOFIFA –Mahajanga se collabore avec toutes les entités qui travaillent avec elle dans le cadre du développement rural. Durant ces temps, cette entreprise a entretenu plusieurs conventions avec ses partenaires qui sont à la fois organisation internationales ou nationales.

- **Le partenariat/ Convention :**

FOFIFA rend plus fort ses compétences en s'ouvrant aux partenaires scientifiques, techniques, économiques et financiers.

FOFIFA coopère avec plusieurs institutions de recherche internationale ou de formation :

- UNIVERSITE DE MAHAJANGA

-IBA (Institut Biologie Appliqué) dans la faculté de science

-IUGM (Institut Universitaire de Gestion et de Management)

-Faculté de science

Enseignement, encadrement académique et professionnel des étudiants durant ses stages.

- DRDR Boeny/IFDC/FOFIFA

-IFDC (International Fertiliser Développement Center)

-DRDR (Direction Régionale de Développement Rural)

Dans le cadre de nouvelle méthode de fertilisation avec l'urée super granulé.

- PROSPERER/PARECAM

-PROSPERER (Programme de Soutien aux Pôles de micro-entreprise Rural et aux économies Régionales).

-PARECAM (Programme d'Appui à la Résilience de Crise Alimentaire à Madagascar)

Dans le cadre de développement de la culture de mangue améliorée, de la culture de maïs, dressage des bœufs et de la riziculture dans la région SOFIA.

- JICA (Japonaise International Corporation With Africa)

Recherche sur l'adaptation de riz Japonais performante à Madagascar (NERICA).

- CFC

Caractérisation des variétés d'anacarde adapté à Madagascar.

- MIR BOENY/PNUD

Formation sur la production de plante greffée d'anacarde et de mangue, sur la pisciculture, sur la riziculture (SRA, SRI), sur la culture maraîchère, sur la conduite d'élevage des vaches laitière.

1-1-3-5- Présentation de la ville Marovoay

Marovoay est une commune urbaine dans la province Mahajanga. Elle est située dans la partie Centre-Ouest de la région Boeny. Elle était le deuxième grenier à Madagascar.

A Marovoay, il y a 14 000 ha de terrain déjà exploité. Elle contient 65 000 habitants dont 85% de la population Marovoay sont cultivateurs.

1-1-4- Les divers outils

A la réalisation de notre travail, nous avons utilisé des divers outils comme les suivants :

1-1-4-1- Ordinateur

Pendant notre recherche, nous avons utilisé un ordinateur pour pouvoir traiter les données électroniques. Nous l'avons utilisé pour la rédaction de contenu de notre mémoire en utilisant logiciel Microsoft Word 2007 puis Excel et pour l'impression du contenu de notre mémoire.

1-1-4-2- Internet / Site Web

C'est actuellement un outil de collecte d'information incontournable. Internet est un moyen très utile et très rapide pour accéder à des données souhaitées dans une recherche. Nous avons utilisé les sites web pendant notre recherche.

1-1-4-3- Flash Disk

Le flash Disk a été utilisé pour récupérer les fichiers informatiques pendant les recherches sur Internet. Il nous a permis de transporter les données obtenues vers notre ordinateur afin de les lire tranquillement et de les traiter. Nous avons aussi utilisé cet outil dans l'intérêt de faire l'impression des divers documents pour faciliter le traitement et l'analyse de données.

1-1-4-4- Les cours théoriques

Durant l'étude dans l'université au sein de l'IUGM, nous avons eu des cours. Ces études nous ont vraiment donnés des connaissances concernant l'entreprise comme l'organisation et gestion de l'entreprise, la stratégie marketing de l'entreprise.

1-1-4-5- La bibliothèque

Le FOFIFA a une salle de bibliothèque qui contient des et plusieurs documents. Cette salle est aussi faite partie de la salle de réunion. Nous l'avons utilisé pour s'unir avec notre encadreur enfin d'obtenir des informations concernant notre thème.

1-1-4-6- Le carnet de facture

FOFIFA est un établissement public à caractère industriel et commercial. C'est pour cela il utilise une facture. La facture est un document qui atteste de l'achat ou de la vente de

biens ou de services. C'est une pièce comptable par laquelle un créancier établit une créance vis-à-vis d'un débiteur en vue de déclencher le paiement d'une dette (<http://www.e-economic.fr/.../Facture>).

L'utilisation de ce document nous a aidés pour la réalisation de l'analyse du marché sur notre travail.

1-1-4-7- Moyen de transport

Le moyen de transport nous a conduits de visiter la station de service comme Tsararano pour la collecte d'information.

1-1-4-8- Moyen humain

Le personnel du FOFIFA nous a aidés pour les renseignements utiles à notre étude.

1-1-4-9- Moyen de financement

Il nous a permis de faire la recherche sur internet. Il a eu la place majeure pour le déplacement pendant notre collecte d'information et pour l'impression de notre travail.

1-1-4-10- Le cahier et le bloc note

Nous avons utilisé le cahier et le bloc note durant notre recherche pour noter des informations. Évidemment, l'utilisation des stylos et le crayon est important pour enregistrer les données dans le cahier ou le bloc note.

1-2- LES METHODES

Étymologiquement, la méthode signifie « le chemin vers un objectif ». C'est une démarche raisonnée, ordonnée de l'esprit pour parvenir à un certain but. C'est un système ou un ensemble de procédés utilisés dans le but d'obtenir un certain résultat (RAOLINARIVONY R.N, L'innovation, facteur de développement pour l'entreprise). Les méthodes utilisées dans une recherche sont très variables et multiples. Chaque méthode a sa spécificité dans l'étude à effectuer. Dans notre cas nous avons exploité les méthodes ci-après:

1-2-1- Vérification du produit disponible cas FOFIFA couvre la demande des paysans.

Pour vérifier que le produit disponible cas FOFIFA couvre la demande des paysans, nous avons pratiqué les méthodes suivantes :

1-2-1-1- Les méthodes de collecte de données mises en œuvre

La collecte de données est l'une des phases les plus importantes dans le travail d'un mémoire. Alors, nous avons utilisé un certain nombre de supports de travail lors de la phase

de collecte de données. Il s'avère indispensable d'obtenir toutes les données nécessaires avant de passer à leurs traitements ou leurs analyses. Ces données sont des informations utiles pour notre thème de recherche et qui vont nous permettre à aboutir aux résultats.

1-2-1-2- La collecte des données primaires

Les données primaires sont les données collectées sur terrain, ce sont les données recueillis à la source. Mais en général, ce sont des données effectuées par le propre auteur auprès des personnes auquel nous avons effectué la recherche. Nous avons pu avoir des informations primaires grâce à nos enseignants et aux personnels de l'entreprise. Les enseignants nous guident sur la recherche à faire, par exemple dans le cadre de l'élaboration des questionnaires. Par contre, les personnels de l'entreprise nous ont donnés des informations relatives à l'entreprise et qui sont aussi des données primaires afin de pouvoir les traiter et les analyser.

1-2-1-3- Les enquêtes

Une enquête est un élément utile pour l'élaboration d'un ouvrage, d'où durant nos déplacements à Tsararano des enquêtes ont été menées auprès des personnels du centre, des paysans, de quelques consommateurs. Ces enquêtes ont pour but de recueillir des informations concernant :

- les besoins des paysans
- l'organisation dans cette Station
- les infrastructures de la station

1-2-1-4- La collecte des données secondaires

Plusieurs investigations théoriques ont été fournies pour appuyer cette recherche. Les données secondaires sont des données issues de la bibliographie ou de travaux de recherche. Ce sont des données de deuxième main. Elles sont recueillies grâce à la documentation que nous avons faite. Ainsi, les informations obtenues précédemment seront transformées ou modifiées. Nous avons obtenu des informations grâce à l'utilisation d'Internet, plus précisément dans divers sites (Google, Wikipédia ...).

Les différents ouvrages nous ont aidés beaucoup à obtenir des informations relatives à notre thème.

1-2-1-5- Le stage

Un stage de 45 JOURS a été effectué au sein de l'entreprise FOFIFA pour collecter les données nécessaires à l'élaboration de notre mémoire. Le stage nous a permis non seulement

de vivre la réalité du thème de notre mémoire et de rassembler les informations nécessaires y afférents, mais aussi, il nous a permis de s'imprégner à l'environnement professionnel auquel on devra faire face un jour à la fin de notre étude. Les résultats d'enquête et d'entretien pendant notre stage nous ont permis d'avoir aussi plus d'informations concernant le thème de notre mémoire.

1-2-1-6- La visite de magasin de stockage

Durant notre stage au sein FOFIFA nous avons consulté le fiche des stocks pour connaître la quantité des produits disponible. C'est pour ça nous avons trouvé beaucoup des produits du FOFIFA. Puis pendant notre descente sur terrain, nous avons visité le magasin de stockage, d'où nous avons vu beaucoup de produit par qualité.

1-2-1-7- L'inventaire physique des semences du riz

L'inventaire est établi au moins une fois tous les douze mois et recopié dans une livre appelé livre d'inventaire. Il s'agit du compte de marchandise en stock à la fin de chaque exercice comptable.

1-2-2-Vérification de l'absence des agents commerciaux est l'obstacle de la vente des semences du riz cas FOFIFA Mahajanga.

Nous avons vérifié que l'absence des agents commerciaux est l'obstacle de la vente des semences du riz cas FOFIFA Mahajanga d'après l'application des méthodes suivantes:

1-2-2-1- L'inventaire personnel de FOFIFA

Durant notre stage au sien de FOFIFA Mahajanga, nous avons fait l'inventaire de personnel pour connaître le nombre de personnes actifs.

1-2-2-2- Consultation de l'organigramme de FOFIFA

L'existence de l'organigramme dans une entreprise permet directement de nous connaître son organisation. Parce que l'organigramme est une représentation schématique des liaisons hiérarchiques entre les différents services et les personnes de l'entreprise. (<http://www.wallon.ivry.ac-cretiel.fr>.)

Et en plus les personnels de centre et certains paysans nous ont dit que le FOFIFA n'a pas de lieu de vente des semences du riz.

1-2-2-3- La consultation des ouvrages

La consultation des ouvrages complète les connaissances. Ces ouvrages sont permis de s'assurer l'exactitude des définitions utilisées relative à cette recherche. Des ouvrages qui ont

un rapport avec notre thème ont été consulté afin d'étoffer les connaissances acquises pendant les cours. Ces ouvrages seront mentionnés dans la partie web graphie. Nous avons utilisé plusieurs ouvrages des étudiants précédant. Nous les avons tenus comme guide, grâce à ces ouvrages, nous avons pu tirer dans remarques et des leçons pour traiter notre mémoire.

1-2-2-4- La consultation de la livre de facture

La consultation de livre de facture est une étape important pour savoir le vendeur parce que la facture contient l'identification du vendeur.

1-2-2-5- La préparation comptable

Pendant notre stage, nous avons fait la préparation comptable parce que nous avons pratiqué l'enregistrement comptable. Dans ce cas, nous avons trouvé les courriers arrivées et sorties puis les charges et les recettes.

1-2-3- Vérification de l'adoption des mixes marketing est intéressant pour améliorer la vente de semence du riz au sein de FOFIFA

L'adoption des mixes marketing est intéressant pour améliorer la vente de semences du riz au sein du FOFIFA, d'après les méthodes ci-dessous :

1-2-3-1- Le traitement des données

Après avoir collecté les données, il est important de passer à leurs traitements. Autrement dit, dès que les informations sont rassemblées, il est indispensable de traiter les données. Dans notre cas, nous avons traité les données à l'aide du traitement informatique et de la méthode d'analyse du contenu.

1-2-3-1-1- Le traitement informatique

Nous avons utilisé l'ordinateur pour la rédaction du contenu du mémoire. Le logiciel de traitement de texte Microsoft Word a été fréquemment sollicité que ce soit dans la phase de la rédaction ainsi que dans la phase de la collecte d'informations et Microsoft Excel pour insérer les tableaux. Certains documents que nous avons recueillis sont des documents électroniques donc nous avons besoin d'un ordinateur pour traiter les données.

1-2-3-1-2 La pratique de connaissances acquises

Durant notre étude au sein de l'Université, nous avons acquis des connaissances. Ces connaissances ont le rapport de l'entreprise comme la gestion de l'entreprise et la stratégie marketing.

1-2-3-2- L'analyse du contenu

L'analyse du contenu permet la compréhension et l'interprétation des données recueillies pendant le stage et l'entretien. Notre analyse de données a été faite sur papier à base de toutes les informations collectées. Pour le traitement des données obtenues pendant le stage et l'entretien, nous avons rassemblé toutes les réponses recueillies auprès des enquêtes afin de les analyser et de les traiter.

1-2-4- Analyse du marché

L'activité de FOFIFA n'est pas seulement de produire mais aussi de vendre ses produits. C'est pour cela nous faisons une étude du marché pour connaître l'évolution du marché en général. L'étude du marché a une place importante à la réalisation de projet (MAHOMED A.S. 2012). Nous avons envisagé la commercialisation des semences du riz aux opérateurs et collecteurs.

1-2-4-1- Étude de l'offre

L'offre peut se définir comme étant une possibilité ou une capacité ou une propension ou une disposition à vendre (MAMONJY Marcel ; cours de la 1^{ère} année). L'étude de l'offre permet de connaître la quantité des produits offerts et de connaître les concurrences sur le marché local ou national.

1-2-4-2- Étude de la demande

La demande peut se définir comme étant une possibilité ou une capacité ou une propension ou une disposition à acheter (MAMONJY Marcel ; cours de la 1^{ère} année). L'étude de la demande a pour but de savoir les besoins de consommateur.

❖ La consommation

La majorité de la population malgache consomme du riz trois fois dans la journée. C'est évidemment facile de commercialiser le riz sur le marché local parce que le riz est un aliment de base.

1-2-4-3- Étude de prix

Le prix est un élément essentiel pour la considération et l'appréciation de nos produits. C'est l'un des leviers de la matérialisation de l'offre aux yeux des clients.

1-2-4-4- Étude de la concurrence

La concurrence est la situation dans laquelle se trouve une personne ou une entreprise par rapport à une ou plusieurs autres, lorsque tout en faisant des profits (MAHOMED A.S.2012). Elle peut se rivaliser en offrant un service ou un produit équivalent.

1-2-4-5- Étude de communication

La communication est très importante dans le cadre commercial. C'est le deuxième levier de la matérialisation de l'offre aux yeux du client. La communication est un label de garantie de qualité et un outil de fidélisation.

1-2-4-6- Politique de distribution

La distribution fait parti des éléments susceptible d'augmenter les revenus d'une entreprise surtout les entreprises commerciales. C'est pour cela elle ne devrait pas être prise à la légère. Elle évoque l'augmentation des quantités vendues à sa qualité qui dépend du délai de la livraison (MOHAMED. A. S. 2012). Il est nécessaire de réduire leur déplacement à la procuration des produits pour répondre les besoins du client et pour satisfaire à leurs attentes

1-2-4-7- Les clients ciblés

L'étude de ce projet veut atteindre tous les marchés locaux et nationaux susceptibles de consommer le riz. A Madagascar le riz est un aliment de base, en effet tous les gens Malgaches ont besoin de riz.

Pour conclure, la première partie de notre devoir nous a permis de définir les matériels et les méthodes utilisées pendant la réalisation de cette étude. Dans le chapitre matériel, nous avons vu la zone de notre étude tout en suivant par les collectes de données ainsi que les divers outils utilisés pendant notre recherche. C'est dans le chapitre méthode que nous avons effectué pour atteindre à notre objectif. Ces deux aspects nous conduisent à nous consacrer à la deuxième partie, ce sont les résultats obtenus pendant la visite d'entreprise et les enquêtes effectués.

II- LES RESULTATS

Dans cette partie, nous allons présenter les résultats de notre recherche. Ils sont les suivants :

- Le FOFIFA répond les besoins des paysans
- L'activité de vente des semences du riz cas FOFIFA est bien organisée
- La vente des semences du riz cas FOFIFA Mahajanga se progresse

2-1- La satisfaction des paysans du FOFIFA

Les paysans du FOFIFA Mahajanga sont satisfites. Ça sera vérifié après les explications ci-après :

2-1-1- La situation de produit cas FOFIFA

D'après les enquêtes que nous avons fait aux personnels de centre et d'après notre visite de magasin de stockage des semences du riz, nous avons les données dans le tableau ci-dessous.

Tableau I : Les produits disponibles

Variétés	Poids par sac en kg	Nombre des sacs	Poids total en kg
X415	80	1	80
X360	80	12	960
X372	80	3	240
IR38	80	2	160
LST	80	4	320
SEBOTA	80	2	160
X398	80	3	240
TOX3233	80	6	480
TOTAL		33	2 640

Source : FOFIFA Mahajanga 2014

Ce tableau nous montre les produits disponibles par variétés avec leurs quantités sous l'unité de mesure sac. Plus précisément il présente les produits offerts du FOFIFA-NO.

2-1-2- Les produits proposés

Ces produits sont des semences. Ils se décrivent comme suit :

-X415 est nommé Mampiherika en malgache. Il est toléré submersion plus profond.

-X360 est nommé Mahadigny en malgache. Il est la résistance moyenne à la virose RYMV, tolérance à la sécheresse, qualité gustative appréciée, gonflée à la cuisson.

-X372 est nommé Kelimirefaka en malgache. C'est la culture irriguée et précoce

-IR38 c'est Miafimboa en malgache. Il produit à haut rendement dans des conditions de bonne gestion et maîtrise de l'eau.

-LST, SEBOTA, X398 et TOX 3233 sont tous les riz de luxes.

2-1-3- La présentation de résultat des enquêtes au niveau des paysans Tsararano

Pendant notre descente au Tsararano, nous avons fait des enquêtes au niveau de certains paysans (20) à Tsararano. Le résultat de notre enquête est présenté dans le tableau ci-après :

Tableau II : Les variétés préférées et les fournisseurs

Les 20 paysans (ordre numérique)	Terrain exploité en hectare	Les variétés préférées	La quantité en kg	Les fournisseurs
Paysan n°1	02	-X360 -IR38	10 07	FOFIFA
Paysan n°2	01	-X360	10	FOFIFA
Paysan n°3	01	-X360	10	FOFIFA
Paysan n°4	05	-X360 -LST -TOX3233 -X372	12 04 06 08	FOFIFA
Paysan n°5	03	-SEBOTA -X398 -X415	04 07 10	CMS Marovoay
Paysan n°6	02	-IR38	15	FOFIFA
Paysan n°7	04	-X360 -X398 -TOX3233	12 08 10	FOFIFA
Paysan n°8	01	-X360	12	FOFIFA
Paysan n°9	05	-X360 -IR38 -X372	10 12 08	FOFIFA

Paysan n°10	04	-SEBOTA	10	CMS Marovoay
		-TOX3233	15	
		-X415	05	
Paysan n°11	02	-X360	12	FOFIFA
		-IR38	04	
Paysan n°12	01	-IR	10	FOFIFA
Paysan n°13	01	-X360	08	FOFIFA
		-X398	04	
Paysan n°14	03	-X360	05	FOFIFA
		-IR38	15	
Paysan n°15	01	-X372	12	FOFIFA
Paysan n°16	02	-TOX3233	13	FOFIFA
		-SEBOTA	07	
Paysan n°17	01	-X265	12	FOFIFA
Paysan n°18	02	-X372	11	FOFIFA
		-LST	09	
Paysan n°19	01	-X265	08	FOFIFA
Paysan n°20	03	-X360	05	FOFIFA
		-X415	13	
		-X372	04	

Source : Auteur 2014

Dans ce tableau, le paysan n°1 est le paysan enquêté en premier et le paysan n°20 est le paysan enquêté au dernier, c'est-à-dire, il suit l'ordre numérique. On constate que la variété X360 est la semence la plus préférée des paysans à Tsararano.

2-1-4- Le niveau de satisfaction des paysans Tsararano

D'après les enquêtes que nous avons faites sur quelques paysans nous avons pris des informations. Ces informations concernent le niveau de satisfaction des paysans à propos des produits de FOFIFA.

Tableau III : Les paysans enquêtés

Nombre total des paysans	Nombre des paysans satisfait	Nombre des paysans non satisfait
20	18	2
Nombre en pourcentage	90%	10%

Source : Auteur 2014

Ce tableau nous montre les nombre des paysans que nous avons fait l'interview pendant notre descente sur terrain à Tsararano. Tsararano se situe dans la pleine Marovoay, c'est-à-dire dans le pleine de riziculture. La surface déjà exploité est de 14 000 ha. Elle contient 65 000 hab. Dont la plupart de la population Marovoay pratique la rizicole (85% de population).

2-2- L'organisation de l'activité de vente des semences du riz cas FOFIFA

FOFIFA pratique l'activité de vente des semences du riz. Cette activité s'organise comme suit :

2-2-1- Au niveau de prix

A cause de la difficulté à anticiper les couts et de la difficulté à se comparer avec la concurrence, le FOFIFA a choisi le chiffre 2 000 Ar de prix par kilogramme comme prix fixe. Cela veut dire, n'importe quelle saison et/ou n'importe quel client le prix reste toujours constant.

2-2-2- Le lieu de vente

Le lieu de vente des semences du riz cas FOFIFA est situé dans la Station Tsararano et dans le Centre de FOFIFA Mahajanga.

2-2-3- Le moyen de communication

Le FOFIFA a le moyen de communication au public. Il fait la participation sur le FOARA. Mais il est appliqué rarement. Durant ce temps, FOFIFA a pour but de :

- expliquer aux paysans l'existence de FOFIFA et sa mission,
- convaincre les paysans d'utiliser les semences du riz en disant l'avantage de les utiliser,
- et donner la formation aux paysans sur la culture vivrière.

2-2-4- Le personnel spécial pour la vente des semences du riz

Dans la Station Tsararano, un technicien qui assure sur place la conduite pendant les passages des chercheurs est considéré comme un commerçant mais ce travail n'est pas inclus sur leur contrat. Dans le FOFIFA Mahajanga aussi il n'y a pas de commerçant des semences du riz.

2-2-5- Les concurrents

A Madagascar le secteur agricole a une place majeure. Cela veut dire que 80% des malgaches pratiquent la riziculture. C'est pour ça FOFIFA se conquiert aux paysans malgache. Il y a deux types des concurrences :

-la concurrence directe qui concerne deux ou plusieurs cultivateurs et vendeurs du même produit (paddy). Cette catégorie regroupe les riziculteurs associés dans une société de production rizicole. Il conquiert au Centre Multiplication de Semence à Marovoay.

-la concurrence indirecte : ce sont les paysans qui produisent et vendent des produits similaires au paddy d'autres variétés. Plus précisément il se conquiert aux paysans Marovoay parce que 85% de la population Marovoay sont cultivateurs.

2-2-6- Les demandeurs

Le FOFIFA vend le riz paddy en qualité de semence. La population en ville préfère d'acheter le riz blanc. Donc les demandeurs sont presque les paysans.

Tableau IV : Les demandeurs et les produits demandés

Les demandeurs	Les produits préférés
Les paysans à Tsararano	-TOX3233 -X372 -X415 -IR38 -X360
Les paysans à Marovoay	-LST -TOX3233 -X360 -X372 -X415
Les paysans Mahajanga	-X265 -X360 -X398 -SEBOTA
CSA Mahajanga	-IR38 -SEBOTA -X360

Source : FOFIFA Mahajanga 2014

Ce tableau nous présent les demandeurs et les variétés qu'ils préfèrent.

2-3- La progression de la vente de semence du riz

Nous avons vu ci-dessus l'organisation de vente des semences du riz. D'après notre thème, cette activité se progresse.

2-3-1- L'existence des points de vente dans certain ville

Pour fidéliser les paysans, FOFIFA met la Station de Vente des semences du riz dans quelques communes rurales au niveau du district de Marovoay.

2-3-2- Le pratique de promotion

FOFIFA applique un moyen sous forme de promotion. Il donne un ticket aux paysans comme un signe de leurs participations. Les paysans achètent les semences du riz en plus de quantité et en plus de trois fois, FOFIFA leur donne la formation spéciale pour la culture rizicole.

2-3-3- Le système de communication

Le FOFIFA met des plaques qui l'indiquent dans certains milieux. Ces plaques contiennent la présentation de :

- missions de FOFIFA ;
- différentes variétés des semences du riz de FOFIFA ;
- différentes points de vente.

Ces plaques font partie de la publicité de FOFIFA.

2-3-4- Les quantités des semences demandées

Le tableau suivant présente la quantité de semences demandées par les paysans par rapport à la quantité offerte.

Tableau V : Les produits vendus

Désignation	Quantité de produit en kg	Prix Unitaire en Ar	Montant en Ar
Produits vendus	2 480	2 000	4 960 000
Produits restants	160	2 000	320 000
Total	2 640		5 280 000

Source : FOFIFA Mahajanga 2014

Ce tableau présente les produits vendus en quantité de 2 480 kg durant l'année 2014 et 160 kg les produits restants. Le prix de vente est de 2 000 Ar.

III- DISCUSSIONS ET SUGGESTIONS

Dans la deuxième partie, nous avons présenté les résultats de notre étude. Et maintenant nous passons à la troisième partie qui portera les discussions et les suggestions

3-1- Discussions

Le résultat de notre recherche est estimé à partir de certain nombre de critère:
Le résultat sur le produit disponible : qui donne les différentes variétés de produits avec leurs quantités. D'où le total est de 33 sacs. Dans un sac contient 80 kg, le rapport des deux chiffres donne le poids total de produit disponible.

$$\text{Produit Disponible (PD)} = \text{Nombre de sac} \times 80 \text{ kg}$$

$$\text{PD} = 33 \text{ sacs} \times 80 \text{ kg}$$

$$\text{PD} = 2640 \text{ kg}$$

Dans le tableau V, nous avons vu la quantité demandé est de 2480 kg (produits vendus). Dans ce cas le produit disponible est supérieur de la quantité demandé des paysans. Donc le produit de FOFIFA couvre les besoin des paysans.

Parmi ces semences du riz, la variété X360 est la variété le plus de quantité et la variété X415 est faible quantité.

A partir des produits disponibles que nous pouvons estimer le chiffre d'affaire de FOFIFA parce que le CA est équivalent à la vente de marchandise. C'est-à-dire, le rapport de la quantité de produit et le prix unitaire donne le chiffre d'affaire.

$$\text{Chiffre d'Affaire} = \text{Quantité de produits} \times \text{Prix unitaire}$$

$$\text{CA} = 2640 \text{ kg} \times 2000 \text{ Ar}$$

$$\text{CA} = 5280000 \text{ Ar}$$

Le tableau III nous présente le résultat de nos enquêtes sur les paysans à Tsararano. On constate que les produits offerts de FOFIFA sont conformément à la besoin des paysans. Parce que 90% des paysans enquêtés sont satisfaits et juste 10% non satisfaits.

L'activité de vente de semences du riz est installée dans la Station Tsararano. Mais les unités commerciales ne sont pas encore complètes comme les commerçants.

Le résultat dans le tableau V nous pousse d'estimer que l'adoption de mixes marketing se progressera la vente de semences du riz cas FOFIFA Mahajanga. Parce que :

- Le FOFIFA n'était pas adopté ces mixes marketing mais presque 79% de ses produits sont vendus. Il se progresse petite à petite sur la vente. Ça nous oblige de faire un petit rappel concernant la vente de l'année précédent.

Tableau VI : Évaluation de la vente de l'année précédente

Désignation	Quantité de produit en kg	Prix unitaire en Ar	Montant en Ar
Produits vendus	1 980	2 000	3 960 000
Produits restés	520	2 000	1 040 000
Total	2 500		5 000 000

Source : TAHINDRAZANA Bonda Nestorin /2012-2013

D'après ce tableau nous avons trouvé de 2 500 kg des semences du riz. Et on constate que 79% de ces semences du riz sont vendus et 21% non vendus. Mais dans cette année il y a l'augmentation de 2 640 kg de semences. Parmi ces semences, juste 7% ne sont pas vendus. Dans ce cas on peut dire que la vente de semence du riz cas FOFIFA se progresse mais il est encore insuffisant.

3-2- Les forces et les faiblesses, l'opportunité et les menaces

- Les points forts :

Des nouvelles variétés adaptées aux zones de production rizicole sont produites et mise à la disposition des paysans. Le rendement de la nouvelle variété du riz est plus élevé par rapport aux variétés cultivées actuellement. Elles sont plus résistant aux maladies et mieux adapté aux variabilités climatiques.

- L'existence de la saison culturale (Asara, et Jeby)

- La renforcement de capacité de développement et des paysans en partenariat

- La formation académique, encadrement technique et professionnel (thèse, licence professionnelle, stage)

- La Multiplication des semences du riz,

- La conquérir aux autres sociétés ou aux paysans sur la vente de semences du riz.

- Les points faibles:

- L'insuffisance de terrain à exploiter pour la production des semences de base et pré-base (riz). Ça provoque la faiblesse du rendement agricole ;

- Le vieillissement des matériels d'exploitation (véhicule administratifs, machine agricole, locaux et magasin) ;

- Les changements climatiques conduisent à la chute de productivité agricole ;

- L'insuffisance budgétaire entraine la manque d'entretien pour les activités ;

- L'insuffisance du personnel de FOFIFA entraine l'absence des agents commerciaux

- Les opportunités :

Dans le contexte macro-économique, le FOFIFA coopère avec plusieurs pays, ce qui favorise les échanges commerciaux comme la COI

Vus les bons résultats obtenus sur les recherches agricoles et élevages, les bailleurs de fonds s'intéressent sur l'importance de l'intégration de la recherche dans tout projet de développement.

Le FOFIFA a des relations privilégiées avec les communautés scientifiques internationales, d'où l'échange d'expertise et des formations pour renforcer la capacité de la recherche.

- Les menaces :

L'insuffisance des moyens financiers du FOFIFA freine les activités de recherche, parce que les chercheurs ont besoin des technologies fiables pour avoir des bons résultats ;

Les divers maladies pyricularia, oryzae et panachure jaune du riz existent dans la riziculture ;

Pendant la phase de maturité, la culture risque d'être appropriée par des « fody », papillons et criquets ;

Les cataclysmes naturels tel que les cyclones pour la culture Asara et la sécheresse pour la culture Jeby peuvent détruire la culture ;

L'utilisation des intrants chimique provoque l'infertile du sol ;

L'existence des producteurs informels au niveau des paysans entraine la surproduction de semences du riz.

3-3- Les suggestions

L'analyse des forces et des faiblesses, les opportunités et les menaces a permis d'avoir un regard globale de l'entreprise. Après cela nous donnerons les propositions d'amélioration. Notre proposition concerne la solution par rapport aux faiblesses et les solutions par rapport aux menaces.

3-3-1- Solution par rapport aux faiblesses

L'augmentation de superficie exploitable pour la production de semences de base et pré-base du riz est nécessaire pour la Station Tsararano.

Nous proposons de l'affectation des terrains à la station de recherche Tsararano en vue d'augmenter la quantité des semences produites.

L'amélioration des ressources financières s'avère nécessaire pour la bonne marche de la réalisation de cette activité.

Le FOFIFA doit intensifier la communication et l'information sur les acquis de la recherche au développement de l'agriculture et élevages.

Il faut faire le recrutement des personnels comme des vendeurs spécialiste en vente de semences.

Il faut faire la publicité pour mettre les paysans au courant de produits proposés de FOFIFA Mahajanga.

La mise en place d'une unité commerciale au niveau de CRR-NO est intéressante pour assurer les besoin des paysans.

L'acquisition des matériels est important pour toutes les Stations afin d'accélérer les activités de recherches.

La distribution des fiches techniques sera utile pour la vulgarisation des produits disponibles.

3-3-2- Solution par rapport aux menaces

L'utilisation des produits et des DDT (Dichloro-Diphényle-Trichlorethane) pour éradiquer les différentes maladies du riz et aussi pour lutter contre les insectes nuisibles pour la culture rizicole.

L'utilisation des produits bios comme les engrais (non utilise des engrais chimiques qui diminuent la fertilisation du sol).

L'amélioration de la sécurité rurale.

La pratique de quelque promotion est un pas important de garder et de fidéliser les paysans.

L'amélioration sur le système de communication pour faire connaitre aux paysans les produits du FOFIFA comme mettre logo sur le sac de semences.

Pour conclure, la troisième partie de notre étude expose la discussion des résultats obtenus puis présente les points fortes et faiblesses, l'opportunité et les menaces de FOFIFA Mahajanga et suivi de proposition des certains solutions.

CONCLUSION GENERALE

En deuxième année, chaque étudiant doit effectuer un stage pratique au sein d'une société. Nous avons fait le stage au niveau de FOFIFA Mahajanga. Ce stage de 45 jours nous a apporté des connaissances pratiques sur les théories acquises pendant les cours. Nous avons pu obtenir et améliorer nos expériences professionnelles.

Le FOFIFA est un établissement Public, à caractère industriel et commercial ou EPIC. Le Centre Nationale de la Recherche Appliqué au Développement Rurale (CENRADERU) ou Foibem-pirenena Fikarohana ho Fampanandrosoana ny any Ambanivohitra (FOFIFA) a pour l'objectif principal de l'augmentation de rendement de semences du riz et aussi de l'augmentation de sa ressource propre. Son rôle principale est de faire les recherches agronomiques appliqués, crédibles, soutenable au service du monde rurale.

Le secteur agricole occupe une grande place à Madagascar, 80% de la population malgaches sont presque agriculteurs. Mais la production agricole est encore insuffisante pour les besoins de la population. Le riz est la première céréale mondiale pour l'alimentation. Il est l'aliment de base pour la grande majorité de la population malgache. Il contient des fibres qui régulent l'organisme au niveau digestif. Il fournisse aussi des besoins énergétiques des êtres humains. Les populations malgaches presque produisent le riz.

Cette production fait partie de l'activité de FOFIFA Mahajanga. Le FOFIFA fait la multiplication des semences. La production de semences du riz s'exerce au niveau de la Station Tsararano. Cette Station est située dans le district de Marovoay. Il est le deuxième grenier à Madagascar. Dans le district Marovoay contient 65 000 habitants. La surface déjà exploité est 14 000 ha et 85% de la population Marovoay pratiquent la rizicole. La raison qui pousse FOFIFA à la production de semences du riz est d'augmenter sa ressource propre. Donc le FOFIFA vend les semences du riz dans la région Boeny et surtout dans le district Marovoay.

Concernant notre étude, le FOFIFA a beaucoup des produits c'est-à-dire, la quantité de semences du riz de FOFIFA Nord-Ouest couvre les besoins des paysans. Parmi ces semences du riz, la variété X360 est la variété plus préféré des paysans, le FOFIFA doit augmenter la quantité de la variété X360. L'activité de vente de semences du riz est déjà bien installée au niveau de FOFIFA Mahajanga mais il rencontre sur certaines contraintes au niveau de cette activité. Ces contraintes concernent l'insuffisance budgétaire. Et de ce part provoque l'insuffisance de forces de vente (vendeurs) parce qu'il ne peut pas recruter des personnels spécialiste de la vente de semences du riz, et ça provoque aussi l'insuffisance des

unités commerciales comme les points de vente, la communication aux paysans (publicité), etc.....

Pour résoudre ces problèmes, on peut dire que notre thème d'étude « amélioration des stratégies de vente des semences du riz » a une place important. Il touche sur l'amélioration de quantité de semences du riz. C'est-à-dire, augmenter la quantité des semences les plus demandés des paysans et diminuer la quantité des semences du riz les moins demandés. Cette raison porte à l'augmentation de chiffre d'affaire de l'entreprise. Le chiffre d'affaire est le fond pour financer l'activité de FOFIFA. Il porte aussi l'amélioration des stratégies de vente des semences du riz. L'installation des points de vente au niveau des communes ruraux dans le district Marovoay est nécessaire pour fidéliser les paysans. L'existence de logos sur les sacs de semences et l'existence des plaques de l'indication dans certain ville font partie de la communication aux paysans. Ils remplissent les messages aux paysans.

BIBLIOGRAPHIES

-ABDALLAH Houmady Houssen, « ETUDE DE LA RENTABILITE DE LA PRODUCTION LAITIERE CAS CRR-NO ». Edition 9 février 2010

-ANDRIANTSEHENO Daniel « Cours Moyen d'Action Marketing »

-FAHARANO Marcel « Cours Marketing des Services »

-MAHOMED Ali Saïd, « ETUDE D'EXPLOITATION DE PRODUCTION DE SEMENCE X360 CAS CRR-NO ». Session Décembre 2012 page 29

-MAHOMED Ali Saïd, « ETUDE D'EXPLOITATION DE PRODUCTION DE SEMENCE X360 CAS CRR-NO ». Session Decembre 2012, page 31

-MAMONJY Marcel, « COURS DE MICROECONOMIE »

-RAOLINARIVONY Rindra Nantenaina, « L'INNOVATION, FACTEUR DE DEVELOPPEMENT POUR L'ENTREPRISE ». Session 17 Décembre 2012

-TAHINDRAZANA Bonda Nestorin « ETUDE DE LA RENTABILITE DE LA PRODUCTION DE SEMENCE DE RIZ CAS CRR-NO ». Edition 2012-2013, page 41

WEBOGRAPHIES

<http://www.cci.fr/c/document-library/get.f.../> : Structure d'organigramme/28/12/2014

<http://www.e-conomic.fr/.../Facture>: Carnet de facture/12/12/2014

<http://www.wallon.ivry.ac-cretiel.fr>: Consultation d'organigramme/28/12/2014

TABLE DE MATIERES

REMERCIEMENTS	i
AVANT-PROPOS	ii
SOMMAIRE	iii
LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET CRONYMES	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	v
RESUME ET OBSTRACT	vi
INTRODUCTION	1
I- MATERIELS ET METHODES.....	4
1-1- LES MATERIELS.....	4
1-1-1- Justification de choix du thème.....	4
1-1-2- FOFIFA	4
1-1-2-1 : Présentation géographique du FOFIFA	5
1-1-2-2- Présentation du FOFIFA à Madagascar.....	5
1-1-2-3-Présentation de FOFIFA à Mahajanga (CRR-NO).....	5
1-1-2-4- Présentation de la station de Mangatsa.....	6
1-1-2-5- Présentation de la station de Miadana_	6
1-1-2-6- Présentation de la station de Tsararano	6
1-1-3- Structure d'organigramme	7
1-1-3-1- Organigramme de CRR-NO ou FOFIFA Mahajanga	8
1-1-3-2- Lieu de recherche.....	9
1-1-3-3-Organigramme de la Station de Tsararano.....	10
1-1-3-4-Environnement du FOFIFA Nord-Ouest	11
1-1-3-4-1- Environnement interne.....	11
1-1-3-4-2- Environnement externe.....	12
1-1-3-5--Présentation de la ville Marovoay	13

1-1-4- Les divers outils	14
1-1-4-1-Ordinateur	14
1-1-4-2- Internet / Site Web	14
1-1-4-3-Flash Disk	14
1-1-4-4- Les cours théoriques	14
1-1-4-5- La bibliothèque	14
1-1-4-6-Le carnet de facture.....	14
1-1-4-7- Moyen de transport	15
1-1-4-8-Moyen humain	15
1-1-4-9- Moyen de financement.....	15
1-1-4-10- Le cahier et le bloc note	15
1-2- LES METHODES	15
1-2-1- Vérification du produit disponible cas FOFIFA couvre la demande des paysans	15
1-2-1-1- Les méthodes de collecte de données mises en œuvre	15
1-2-1-2- La collecte des données primaires	16
1-2-1-3- Les enquêtes.....	16
1-2-1-4- La collecte des données secondaires.....	16
1-2-1-5- Le stage	16
1-2-1-6-- La visite de magasin de stockage	17
1-2-1-7- L'inventaire physique des semences de riz.....	17
1-2-2- Vérification de l'absence des agents commerciaux est l'obstacle de la vente de semences de riz cas FOFIFA Mahajanga.....	17
1-2-2-1- L'inventaire personnel de FOFIFA.....	17
1-2-2-2- Consultation de l'organigramme de FOFIFA	17
1-2-2-3- La consultation des ouvrages	17
1-2-2-4- La consultation de la livre de facture	18
1-2-2-5- L a préparation comptable	18

1-2-3 Vérification de l'adoption des mixes marketing est intéressant pour améliorer la vente de semence de riz au sein de FOFIFA	18
1-2-3-1- Le traitement des données.....	18
1-2-3-1-1- Le traitement informatique	18
1-2-3-1-2-La Pratique de connaissances acquises.....	18
1-2-3-2- L'analyse du contenu	19
1-2-4-Analyse du marché	19
1-2-4-1- Étude de l'offre	19
1-2-4-2- Étude de la demande	19
1-2-4-3- Étude de prix	19
1-2-4-4- Étude de la concurrence.....	20
1-2-4-5-Étude de communication.....	20
1-2-4-6-Politique de distribution.....	20
1-2-4-7-Les clients ciblés	20
II- LES RESULTATS	21
2-1- La satisfaction des paysans du FOFIFA	21
2-1-1- La situation de produit cas FOFIFA.....	21
2-1-2- Les produits proposés.....	22
2-1-3- La présentation de résultat des enquêtes au niveau des paysans Tsararano...	22
2-1-4- Le niveau de satisfaction des paysans Tsararano	25
2-2- L'organisation de l'activité de vente de semence de riz cas FOFIFA.....	25
2-2-1- Au niveau de prix	25
2-2-2- Le lieu de vente	26
2-2-3- Le moyen de communication	26
2-2-4- Le personnel spécial pour la vente de semence de riz.....	26
2-2-5- Les concurrents	26
2-2-6- Les demandeurs	26

2-3- La progression de la vente de semence de riz	28
2-3-1- L'existence des points de vente dans certain ville	28
2-3-2- Le pratique de promotion	28
2-3-3- Le système de communication	28
2-3-4- Les quantités de semences demandée	28
III- DISCUSSIONS ET SUGGESTIONS	30
3-1- Discussions	30
3-2- Les forces et les faiblesses, l'opportunité et les menaces.....	32
3-3-Suggestions.....	33
3-3-1- Solution par rapport aux faiblesses	33
3-3-2- Solution par rapport aux menaces	34
CONCLUSION GENERALE	35
BIBLIOGRAPHIES.....	I
WEBOGRAPHIES.....	II
TABLE DE MATIERES	III
LISTE DES ANNEXES	VI

LISTE DES ANNEXES

Annexe I : Ordre de sortie	1/3
Annexe II : Facture.....	2/3
Annexe III : Congé permission	3/3

ANNEXE I



MINISTERE DE L'AGRICULTURE

FO.FL.FA./CENRADERU

ORDRE DE SORTIE

N°: _____/15

Il est prescrit à Mr.....

Grade:

I.M.

De conduire le Véhicule Administratif N° _____

Itinéraire:

Personnes transportées:

- 1-
- 2-
- 3-
- 4-
- 5-
- 6-
- 7-
- 8-

Compteur Kilométrique Départ:

Compteur Kilométrique Arrivée:

Heure de départ (Bureau ou Garage):

Heure d'Arrivée (Bureau ou garage) :.....

Durée de séjour :

....., le2015



MINISTERE DE L'AGRICULTURE

FO.FL.FA./CENRADERU

CENTRE REGIONAL DE RECHERCHES DU NORD-OUEST

ORDRE DE SORTIE

N°: _____ / 15

Il est prescrit à Mr.....

Grade:I.M.

De conduire le Véhicule Administratif N° _____

Itinéraire:

.....

Personnes transportées:

- 1-
- 2-
- 3-
- 4-
- 5-
- 6-
- 7-
- 8-

Compteur Kilométrique Départ:

Compteur Kilométrique Arrivée:

Heure de départ (Bureau ou Garage):

Heure d'Arrivée (Bureau ou Garage):

Durée de séjour:

....., le 2015

ANNEXE II



FACTURE M 16/10-MJM

ENTITE: FOFIFA Board Ouest



Centre National de Recherche Appliquée au Développement Rural
FOFIFA

DOIT :

CLIENT: PROSPERER
ADRESSE: Antsiraha

MODALITE DE PAIEMENT: A COMPTANT ESPÈCES CHEQUE
A CREDIT DE JOURS

DESIGNATION	UNITE	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Greffons - Kent	P	100	500	50 000
- Smith	P	100	500	50 000
- Kromilate	P	100	500	50 000
Ruby	P	100	500	50 000

Montant à payer en vertu de la facture et la somme de
2 000 000

MONTANT HORS TAXES	2 000 000
TVA A.....S	
MONTANT TAXES COMPRISES	2 000 000

Etablie à Mahajanga le 24/08/10

Lé: 

1 Carte de Vente Agricole et de Pêche
Payer aux caisses locales

CONGE- PERMISSION

Anarana :.....

Raharaha :.....

Ho an'dRamatoa CHEF DE CENTRE

N°.....

Voninahitra ho ahy no ahazoako mangataka fialan-tsasatra

Service personnel andro. Miatomboka

ny:..... ka miafara ny.....Antony

:..... Andro efa lany :....., sisa

tavela:.....Taona:.....

Raiso Ramatoa Chef de Centre,ny haja ambony atolotro anao.

Mahajanga, faha.....

Responsable Administratif
et Financier

CHEF DE CENTRE

Ny Mpangataka

.....
.....

CONGE- PERMISSION

Anarana :.....

Raharaha :.....

Ho an'dRamatoa CHEF DE CENTRE

N°.....

Voninahitra ho ahy no ahazoako mangataka fialan-tsasatra

Service personnel andro. Miatomboka

ny:.....ka miafara ny.....Antony

:.....Andro efa lany :....., sisa

tavela:.....Taona:.....

Raiso Ramatoa Chef de Centre,ny haja ambony atolotro anao.

Mahajanga, faha.....

Responsable Administratif
et Financier

CHEF DE CENTRE

Ny Mpangataka