

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	2
SOMMAIRE	3
LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET ACRONYMES	4
INTRODUCTION	5
PARTIE I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET	7
Chapitre I : IDENTIFICATION DU PROJET	9
SECTION 2 : MATERIELS DE PRODUCTION	22
SECTION 3 : LE PROCESSUS DE LA PRODUCTION	25
SECTION 4 : CONTROLE DE QUALITE ET NORMES	31
Chapitre III : ETUDE DE MARCHÉ	35
SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHÉ	35
SECTION 2 : ANALYSE DE L'OFFRE	36
SECTION 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE	38
CHAPITRE IV : POLITIQUE ET STRATEGIE DE COMMERCIALISATION	40
SECTION 1 : 4 P	40
SECTION 2 : COMMERCIALISATION	42
PARTIE II : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	43
Chapitre I : ETUDE ORGANISATIONNELLE DES ACTIVITES	45
SECTION 1 : STRUCTURE DES RESSOURCES HUMAINES	45
SECTION 2 : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES (GRH)	49
SECTION 3 : PRODUCTIONS ENVISAGEES	52
Chapitre II : EVALUATION DU MONTANT DES INVESTISSEMENTS	55
SECTION 1 : NATURE ET COUT DES INVESTISSEMENTS	55
SECTION 2 : STRUCTURE DE FINANCEMENT	60
SECTION 3 : AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS	62
Chapitre III : ETATS FINANCIERS	64
SECTION 1 : COMPTE DE RESULTATS PREVISIONNELS	64
SECTION 2 : PLANS DE TRESORERIE	66
SECTION 3 : TABLEAU DES GRANDEURS CARACTERISTIQUES DE GESTION (TGCG) (EN MILLIER D'ARIARY)	70
Chapitre IV : EVALUATION DU PROJET	71
SECTION 1 : EVALUATION FINANCIERE	71
SECTION 2 : EVALUATION ECONOMIQUE	79
SECTION 3 : EVALUATION SOCIALE ET PERSPECTIVE D'AVENIR DE LA FILIERE	80
CONCLUSION	82
ANNEXES	84
LISTE DES TABLEAUX	90
LISTE DES FIGURES	91

LISTE DES ABREVIATIONS, DES SIGLES ET ACRONYMES

AGOA	: Africa Growth Opportunity Acts
CA	: Chiffre d'affaire
CGI	: Code Général des Impôts
CNaPs	: Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
CITE	: Centre d'Information Technique et Economique
EBE	: Excédent Brut d'Exploitation
FOB	: Free On Board
FRI	: Fonds de Roulement Initial
GRH	: Gestion des Ressources Humaines
GUIDE	: Guichet Unique des Investissements et de Développement des Entreprises
HE	: Huile Essentielle
NIF	: Numéro d'Identification Fiscale
OMC	: Organisation Mondiale du Commerce
ONUDI	: Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
PCG	: Plan Comptable Général
PRONABIO	: Produits Naturels Biologiques
TGCG	: Tableau de Grandeurs Caractéristiques de Gestion
INSTAT	: Institut National des Statistiques

INTRODUCTION

L'impasse environnementale dans laquelle se trouve l'humanité aujourd'hui est devenue si alarmante que toute la problématique du rapport entre écologique repose désormais sur le concept de développement durable. Ce dernier constitue dorénavant un objectif politique pour de nombreuses nations. De même, les hommes sont de plus en plus conscients de dangers apportés par les industries chimiques ainsi que leurs effets secondaires imprévisibles. Les plus avertis reviennent vers la qualité dite *biologique* ; « il est vrai que si l'on chasse le naturel, il revient au galop ». De plus, l'apparition de nouveaux marchés (américain et européen) dont les demandes sont orientées vers les produits biologiques tombe à point nommé pour bien de pays en développement. Pour le cas de Madagascar, bien qu'ayant un potentiel inestimable en matière de plantes aromatiques, la grande île produit essentiellement les essences de espèces introduites telles que (les Ylang-ylangs, les giroflés). Actuellement, seuls le Havoza et le Ravintsara trouvent des débouchés sûrs malgré un marché très porteur.

De cette nouvelle donne économique, politique et écologique découlent l'idée : « de projet de création d'une entreprise d'extraction d'huile essentielle de RAVINTSARA dénommée SOAZARA EXPORT » implantée dans la commune urbaine de Tamatave I, District de TOAMASINA, Région ATSIANANA,

L'objet du projet consiste à extraire de l'huile essentielle pour les marchés extérieurs.

L'intérêt du projet est multiple :

- La réalisation du projet contribue d'une part d'emploi et de la valeur ajoutée du fait que l'ensemble de processus de transformation se fait localement ;
- Du point de vue économique, l'augmentation du volume des exportations qui va combler le déficit de la balance de paiement ;
- Du point de vue écologique, le revenu généré par la collecte et la vente des feuilles auprès de l'entreprise, encouragent et incitent le paysan au reboisement du camphré dont le ravintsara et à la conservation de la biodiversité ;

Le choix de la région se justifie par la disponibilité des matières premières, de main d'œuvre et des infrastructures dans cette localité.

C'est un projet d'actualité du fait qu'il répond à l'attente du contexte actuel de développement rapide et durable (création d'entreprise dont le processus de production est non polluant et incitation à la protection de l'environnement).

On constate que la filière « huile essentielle » en dépit de sa potentialité se heurte à de nombreux facteurs de blocage : sur le plan technique la transformation se fait de manière artisanale, parfois les difficultés de petits exploitants se situent au niveau du respect des normes et de qualité du produit. Sur le plan commercial et socio-économique, on constate l'insuffisance des informations sur le marché et l'absence d'un environnement incitatif favorable à la création de petites et moyennes entreprises (confidentialité difficile pour l'octroi de crédits et de financements).

La réalisation du présent mémoire a été précédée d'un stage pratique auprès d'une entreprise pour compléter les connaissances théoriques acquises en formation universitaire.

Afin d'appréhender la contexture du projet notre mémoire comprendra deux parties distinctes :

- la première partie sera consacrée à l'identification du projet : la présentation générale du projet ;
- La dernière partie va décrire la conduite Financière du projet en présentant les coûts des investissements, l'analyse des financements, l'analyse de la rentabilité, et l'étude de faisabilité.

PREMIERE PARTIE :
PRESENTATION GENERALE DU PROJET

La première partie sera consacrée à l'étude de l'avant projet, qui constitue une étape importante dans la réalisation d'un projet. Nous allons proposer diverses idées concernant le motif du projet.

Dans cette partie nous allons développer trois chapitres dont :

- la présentation*
- l'étude de marché*
- les théories générales sur les critères d'évaluation d'un projet*

Chapitre I : IDENTIFICATION DU PROJET

Dans le premier chapitre nous allons, présenter la filière huile essentielle, ainsi que les caractéristiques du projet.

SECTION 1 : PRESENTATION DE LA FILIERE « HUILE ESSENTIELLE »

1.1. Historique

Historiquement les herbes aromatiques ont été utilisées dès l'antiquité pour nettoyer et soigner tant le corps que l'esprit. En orient, on trouve des traces d'alambics primitifs utilisés il y a 500 ans, les eaux aromatiques et les résines apparaissent dans les cérémonies et les rituels.

On ignore ce que savaient les anciens à propos des propriétés curatives des plantes. La réintroduction de l'usage de l'huile essentielle eut lieu dans les années 1900 avec le travail d'un chimiste français « René Maurice Gatte fossé », qui fut le premier à donner le nom d'aromathérapie. Un autre français, le docteur Jean Valnet ; s'intéressa aux propriétés curatives des huiles essentielles après en avoir utilisé pour soigner les blessures des soldats durant la seconde guerre mondiale. L'étude approfondie de la propriété des huiles essentielles aboutit à une reconnaissance officielle de la valeur thérapeutique des ces dernières.

Actuellement, les recherches continuent dans les centres hospitaliers et universitaires à travers le monde. Les résultats permettent de mieux connaître la nature des huiles essentielles, et nous rendent plus conscients de leurs forces exceptionnelles.

Si telles sont les avantages procurés par les huiles essentielles, les questions qui se posent sont les suivantes :

- dans quelle partie de la plante peut-on extraire de l'huile essentielle ?
- quels sont les procédés ou techniques d'extraction couramment utilisés ?
- existe-il d'autres possibilités d'utilisation des huiles essentielles et dans quelle domaine?
- quelle place occupe-t-elle la filière « huiles essentielles » au sein de l'économie nationale ?

Avant de répondre à toutes ces questions nous allons définir ce qu'est l'huile essentielle ».

1.2. Définition

Les huiles essentielles sont des mélanges des substances chimiques volatiles extraits de différentes parties de plantes à savoir ; les pétales, les racines, les écorces, les feuilles, les tiges, les graines, les gousses. Les huiles essentielles ont de structures moléculaires complexes, et peuvent contenir jusqu'à plusieurs centaines des composantes chimiques et naturelles à savoir : les alcools, les esters, les cétones, les phénols, et les aldéhydes.

Il semblerait que cette complexité fait leur force auprès des microorganismes pathogènes qui ne trouvent pas le moyen de créer des formes de résistance comme dans le cas des antibiotiques (antibio-résistance) et autres chimio-thérapies (sulfamido-résistance). L'extraction se fait :

- de l'écorce ;
- des feuilles ;
- de la racine ;
- du rhizome ;
- des pétales ;
- des gousses ;

1.3. Etude des plantes à approvisionner

1.3.1. Botanique

Famille : Lauraceae
Genre : Cinamomum
Espèce : Cinamomum Camphora
Nom botanique : Cinamomum Camphora
Nom vernaculaire : Ravintsara

C'est un arbre à feuille persistante pouvant atteindre huit (08) à quinze (15) mètres de hauteur. Sa croissance est maximale dans la région moyenne Est de Madagascar et certaines régions de hauts plateaux. Le ravintsara pousse à l'état sauvage en général.

1.3.2. Ecologie

A Madagascar la production varie d'une année à l'autre. Il semble qu'une des raisons principales de ces fluctuations est d'ordres climatiques.

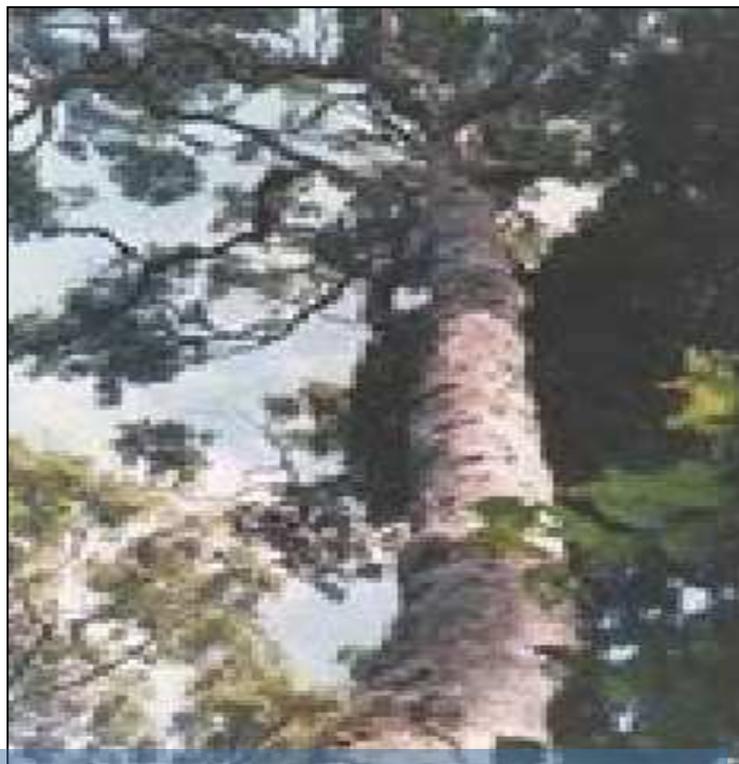
Besoins en chaleur : le Ravintsara demande des climats équatoriaux chauds, sans écart trop important de température (22° à 29° en moyenne).

Besoin d'eau : le Ravintsara ne vit que dans les zones à fortes pluviométries, de l'ordre de 1,5 à 2,5 m par an convenablement répartie (une saison sèche de plus de 3 à 4 mois ne convient pas au ravintsara) ;

Besoin en sol : bien que le ravintsara pousse dans le sol très divers, il préfère les sols provenant de la décomposition des roches volcaniques ou les sols sédimentaires pas trop sablonneux et bien drainés ;

Besoin en lumière : le ravintsara demande la pleine lumière et un ensoleillement maximum.

Figure1 : Arbuste de 10 m de hauteur de ravintsara: le Raventsara aromatica



Clicours.COM

Source : site : www.Natoria.mg, année 2007

1.4. Importance des huiles essentielles à Madagascar

Madagascar est un vaste pays d'une grande richesse floristique. Avec plus de 12.000 espèces, notre pays est remarquablement doté par rapport à l'Amérique du Sud. Les résultats des études effectuées ont montré que sur les 400 familles à huiles essentielles existant ou qui couvrent le monde entier Madagascar à elle seule en possède au total 210 dont une cinquantaine est endémique ; cependant la déforestation menace les forêts malgaches.

Actuellement les huiles essentielles sont utilisées dans divers domaines :

Dans l'industrie agroalimentaire :

Les saveurs sont les principaux constituants de milliers de condiments alimentaires. Le nectar, le sirop etc. sont utilisés dans la confiserie, la biscuiterie, les glaces et la confiture.

Dans la parfumerie et le cosmétique :

- Les substances végétales sont utilisées par l'industrie des parfums (ex : essence d'ylang-ylang, de lavande, de vétiver etc.) ;
- La savonnerie utilise aussi de la parfumerie ;
- L'industrie cosmétique fait également un large usage des huiles essentielles.

Multiple sont les raisons incitant à l'élaboration du présent projet, en l'occurrence :

- la déforestation constitue une menace permanente pour l'environnement. En dépit de ce problème, le projet offre une alternative en achetant les feuilles des produits forestiers (feuille de ravintsara) auprès des paysans qui vont contribuer à gérer de manière durable et profitable les ressources naturelles dans une région.
- La mise en valeur des ressources naturelles renouvelables d'une façon durable et profitable contribue, à la promotion des entreprises favorables à l'environnement (EFE), à l'application de la gestion communautaire des ressources naturelles (éducation environnementale) et au renforcement des capacités des communautés rurales.

Nous constatons que malgré la potentialité en plantes aromatiques de la grande île, le marché des produits biologiques est encore peu exploité tandis que la demande sur le marché européen ne cesse d'augmenter (augmentation de l'ordre de 40% chaque année).

SECTION 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET

2.1. Structure géographique de l'implantation

Les raisons de son implantation sont caractérisées sous deux aspects :

- La synergie entre l'agriculture et l'industrie car l'unité de transformation constitue un atout important pour faire progresser l'agriculture et en même temps d'intégrer l'économie rurale dans l'économie industrielle. Ce secteur est générateur d'emplois pouvant relever les revenus des producteurs ruraux, ce qui accélère l'économie globale.
- La promotion commerciale vers le marché international des produits agricoles de Madagascar.

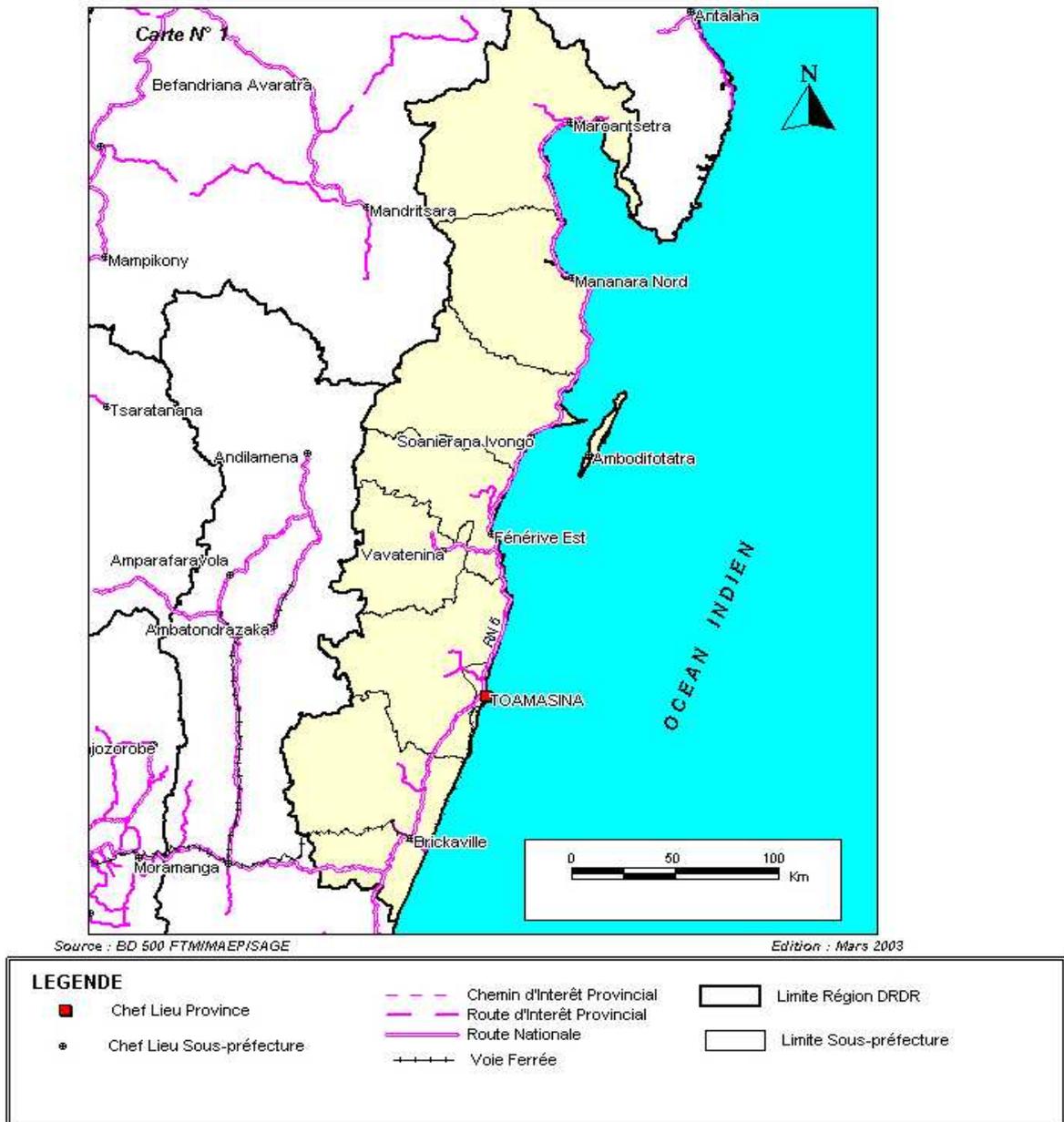
2.1.1. Zone d'implantation

Situé sur le bord de l'océan indien, le long de la côte centre est de Madagascar, Toamasina est le cœur de l'économie de la grande île. D'une superficie de 27 km² et d'une densité de population de 7 089 Habitants par km².

Elle est composée de cinq (05) Firaïsansa : Ambodimanga, Anjoma, Morarano, Tanambao V et Ankirihiry, la commune urbaine de Toamasina est incluse dans la zone basse du versant Est, constituée d'une bande sablonneuse relativement peu boisée, de forme allongée qui borde la façade orientale de l'île.

Le climat est du type tropical, chaud et humide, la température varie en moyenne entre 18°C et 28°C. Elle présente une saison pluvieuse de décembre en mars, période caractérisée par des pluies torrentielles et de passage fréquent des cyclones, puis une saison fraîche de mai en août, particularisé par des pluies fines. La saison sèche est courte et peu marquée. La commune urbaine de Toamasina est ouverte sur cinq voies de communication : maritime, aérienne, routière, ferroviaire et fluviale.

Figure 2 : Carte de localisation de la région Toamasina



Source : BD 500 FTM, Mars 2003

2.1.2. Situation démographique

La population urbaine de Toamasina est estimée à 197 722 au milieu de l'année 2004 dont 48,8% sont de sexe masculin et 51,2% de sexe féminin, la population est en majorité très jeune.

La population est inégalement répartie dans les cinq arrondissements de la ville de Toamasina tel que montre le tableau ci-dessous. En effet, près du tiers (27% de la population de la ville de Toamasina. Ankirihiry es le premier arrondissement le plus peuplé de la commune urbaine de Toamasina

Tableau 1 : Evolution de la population par arrondissement de la commune urbaine de Toamasina

Fivondronana	2002	2003	2004	% 2004
Ambodimanga	24 081	24 867	25 688	13,0%
Anjoma	27 701	28 606	29 550	14,9%
Morarano	42 794	44 192	45 650	23,1%
Tanambao V	39 637	40 931	42 282	21,4%
Ankirihiy	51 146	52 816	54 559	27 ,6%

Source : Enquête INSTAT2006

Les résultats présentés dans ce tableau montrent que la population de Toamasina n'a cessé de croître ces trois (03) dernières années. Le taux d'accroissement annuel moyen est de l'ordre de 3,2%

2.1.3. Composition ethnique

Les gens originaires de Toamasina sont de Betsimisaraka. Ils représentaient un peu plus de la moitié de la Population de la ville en 2002 (51,8%), les autres sont représentés par des Merina, des gens du Sud-est, betsileo, Tsimihety, Antakarana,

2.1.4. Situation socio-économique

Premier port commercial de la grande île : Toamasina est considérée comme le poumon de l'économie malgache.

Cependant, la population active ne représente que 48% de la communauté de Toamasina dont 37% sont effectivement en activité et 11% au chômage.

Le revenu est la part de production qui revient au sujet économique (individu ou collectivité) comme rémunération de son travail et/ou du fruit de son capital. Il détermine le degré de pouvoir d'achat et la ligne budgétaire de chacun et dépend de la capacité physique intellectuelle de l'individu ainsi que de la production de Travail.

En 2001, le revenu mensuel moyen des ménages de la commune urbaine de Toamasina étant de 104 400 Ariary, montant inférieur aux dépenses qui sont de l'ordre de 113 796 Ariary dont 70% consacrées aux dépenses alimentaires.

Cette situation reflète la faiblesse du pouvoir d'achat des habitants de cette ville et explique le faible taux d'épargne des ménages urbains, qui est de l'ordre de 16%.

Pour l'éducation, tout programme de réduction de la pauvreté devrait tenir compte du niveau de qualification des actifs ainsi que l'éducation des enfants. En ce qui concerne le niveau de scolarisation atteint, la population urbaine est favorisée avec un taux de fréquentation scolaire de l'ordre de 90,1% pour des enfants de 6 à 14 ans. La différenciation entre sexes est peu marquée, ce qui traduit un accès de l'éducation sensiblement égal entre les deux sexes.

Quant au taux d'alphabétisation, il est de l'ordre de 85% pour la commune urbaine de Toamasina. 42,3% et 43,3% de la population ont respectivement suivi le niveau primaire et secondaire mais il en va autrement pour l'accès à l'université avec 4,6% uniquement.

2.2. Identité de l'entreprise

Toute entreprise désirant exercer une activité économique doit se conformer au droit malgache et aux réglementations en vigueur. La procédure de création d'une société dépend généralement de son statut.

Dans le cadre de création de PME, la SARL est la forme juridique la plus choisie car elle est souple et présente des avantages considérables :

- le montant minimal du capital s'élève à 200 000 Ariary composé d'apport en numéraire et en nature dont la valeur minimale d'une part sociale est fixée à 200 Ariary ;
- les associés peuvent aussi, exercer un contrôle direct et individuel sur la firme (plus de 2 membres) ;
- la responsabilité des associés est limitée à la hauteur de ses apports.

2.3. Statut de la firme

Voici les critères sinequanone pour établir le statut de la société :

- Raison sociale : extraction d'huiles essentielles
- Dénomination : « SOAZARA »
- Capital social : 500 000 Ariary
- Siège : Toamasina
- Durée de vie : 99 ans en principe

2.4. Démarches relatives à la constitution d'une SARL

La constitution d'une SARL comprend deux phases, à savoir :

- la phase de constitution
- la phase post-constitution

2.4.1. Phase de constitution

Voici les pièces à fournir pour cette première phase :

- a) Procès Verbal de l'Assemblée générale constitutive des associés
- b) Souscription et versement du capital
- c) Légalisation des signatures et certification des photocopies
- d) Ouverture du compte de la société
- e) Déclaration d'existence (Enregistrement au bureau des sociétés)
- f) Enregistrement fiscal
- g) Déclaration fiscale
- h) Paiement de la patente (Taxe professionnelle)
- i) Immatriculation statistique
- k) Immatriculation fiscale
- l) Délivrance de la carte professionnelle
- m) Annonce légale (opérateurs)

2.4.2. Phase post-constitution

Voici aussi les pièces à fournir pour cette deuxième phase :

- a) RIB (Relevé d'identité Bancaire) pour la Société
- b) Déclaration d'embauche
- c) Affiliation à la CNAPS
- d) Adhésion à un organisme sanitaire

2.5. Forme juridique d'une SARL

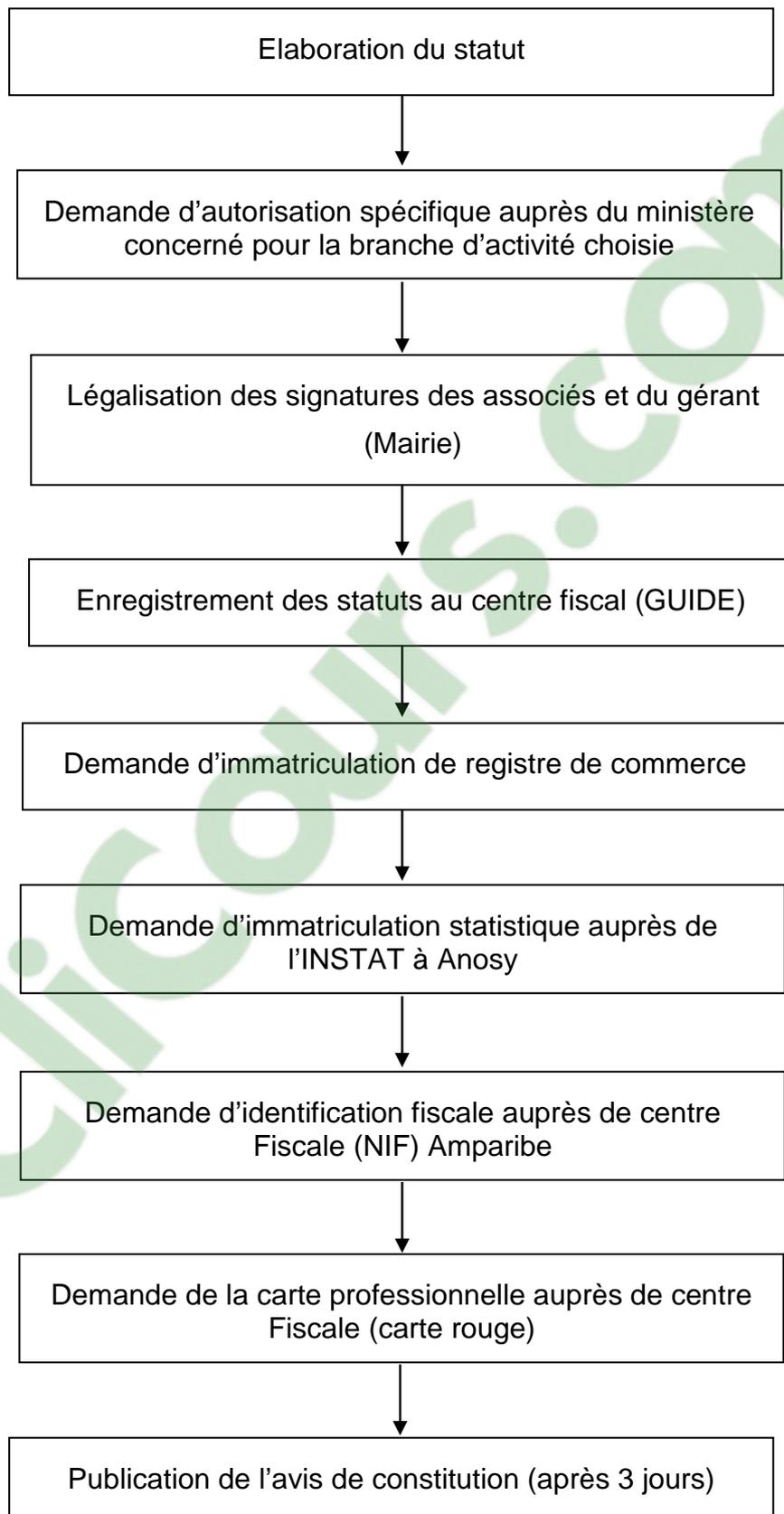
La forme juridique d'une Société Anonyme à Responsabilité Limitée est résumée dans le tableau suivant :

Tableau 2 : Forme juridique d'une SARL

Forme juridique	SARL
Objet social	Toute activité sauf activité d'assurance et de capitalisation
Capital minimum	200 000 Ariary
Part sociale	200 Ariary
Cession des parts	Librement cessible suivant accords de la majorité des associés
Régime fiscal	Impôts sur les sociétés
Responsabilité du dirigeant	En fonction de la décision collective
Responsabilité des associés	Limite aux apports
Associés	2 minimums

Source : GUIDE, année 2006

Et les démarches administratives peuvent se résumer ainsi :



Source : GUIDE, année 2004

Il faut d'abord élaborer le statut en question. Et puis, demander une autorisation spécifique auprès du Ministère concerné par la branche d'activité choisie. Après, se rendre à la mairie pour la légalisation des signatures des associés et du gérant.

Pour pouvoir enregistrer les statuts, il faut également se rendre au centre fiscal. Ensuite, demander l'immatriculation de registre de commerce. Puis l'immatriculation statistique auprès de l'INSTAT. Faire la demande auprès du centre fiscal afin d'avoir le NIF.

Enfin, demander la carte professionnelle (ou carte rouge) auprès du centre fiscal. Et la publication de l'avis de constitution se fera dans les trois jours qui suivent.

Chapitre II : ETUDE TECHNIQUE DE PLANTATION

Dans le présent chapitre nous allons aborder l'étude de la plantation et l'aspect technique de la production par l'identification des ressources nécessaires à la production, et la présentation technique de production envisagée, ainsi que les contrôles de qualité et les normes.

SECTION 1 : ETUDE DE PLANTATION

Le ravintsara se multiplie par semis des graines en germe du mois de mai au mois de juillet puis, repiquage des plantules au stade quatre feuilles dans des pots plastiques noirs et mise sous-serre jusqu'au moment de la transplantation au début de la période des pluies à partir du mois de septembre.

1.1 Préparation de la pépinière

On mélange le sable, la terre et le composte à quantité égale. On le met dans une gaine à pépinière et on l'arrosera bien avant d'enfourer les grains. Pour éviter la dessiccation des graines, il faut mettre un mulching (couverture de pailles) avec un arrosage une fois par jour.

1.2 Repiquage

Le repiquage se fait pendant la période de pluie. On déchire la gaine en plastique, on évite le décollement de la terre à la racine, on dépose la plante délicatement dans le trou préalablement arrosé.

1.3 Entretien

Pour obtenir la croissance optimale du ravintsara :

- L'arroser pendant la période sèche ;
- Mettre une couverture autour de chaque pied (empaillage ou mulching)
- Enlever les lichens et les toiles d'araignée favorisant l'emplacement des insectes sur la plante

1.4 Récolte

Au bout de trois (03) ans, on peut faire la récolte des feuilles à la surface. La récolte se fait durant la période de dormance des plantes. L'épandage de l'engrais organique se fait deux semaines avant la récolte.

1.5 Maladies fréquentes chez le ravintsara :

Il existe deux sortes de maladies fréquentes chez le ravintsara :

1.5.1 Anthracnose :

Cette maladie fait vieillir les plantes et attaque surtout les feuilles, elle se présente sous forme des taches violettes provoquées par des champignons microscopiques sur les feuilles et les tiges.

La lutte préventive donc c'est d'éviter la culture des plantes très sensibles à cette maladie proche de champ de ravintsara ; pulvériser les parties malades à l'aide du liquide de bouse de vache

1.5.2. Gale :

La gale attaque généralement les racines, cette maladie produite des pustules à la surface des tissus externes des plantes.

Pour lutter contre cette maladie, éviter l'humidité permanente du sol pendant la saison des pluies en faisant un petit canal d'évacuation d'eau.

SECTION 2 : MATERIELS DE PRODUCTION

La réalisation de la production nécessite la mobilisation des différentes ressources à savoir :

- les ressources physiques
- les ressources humaines
- les ressources financières

2.1. Ressources physiques

Elles sont généralement constituées par les matières premières, les matières consommables, les matériels et équipements nécessaires à l'extraction proprement dite, et les infrastructures nécessaires pour le bon fonctionnement du projet.

2.1.1. Matières premières et matières consommables

La matière première n'est autre que les feuilles de ravintsara à partir de laquelle on va procéder à l'extraction, elle est très fragile et il importe d'imposer une discipline stricte durant la récolte, le stockage, et le transport des matières de façon à préserver le potentiel (qualitatif et quantitatif) des végétaux à traiter.

On distingue deux sortes de matières consommables :

- L'eau
- Les combustibles

Les besoins en eau de refroidissement pour le réfrigérant sont estimés à 500l/h environ. L'eau doit être de bonne qualité et nécessite un filtrage préalable.

Les combustibles ne sont autres que le bois ou déchets de plantes ayant subi une distillation. Il faut environ 200kg de ces matériaux par heure de chauffe.

2.1.2. Zone de récolte

L'Usine de transformation sera implantée à la zone industrielle dans la Ville de Toamasina mais les zones de collecte se situent :

- **Région Est Tamatave** : Mahanoro ; Vatomandry ; Brickaville ; Tamatave II
- **Région Analanjirofo** : Vavatenina ; Soanierana Ivongo ; Mananara Nord ; Sainte Marie
- **Région Alaotra Mangoro** : Moramanga (Ampasimpotsy)

2.1.3 Estimation des besoins en matière premières :

L'entreprise Soazara doit faire des collectes pendant les deux premières années, pendant que ce dernier prépare une plantation pour la récolter à partir de la troisième année comme nous montre le tableau ci-dessous.

Tableau 3 : Besoin en matière première

Année	Besoin en ravintsara	source
Année 1	35 000 kg	achats
Année 2	45 000kg	achats
Année 3	55 000 kg	Récolte+achats
Année 4	55 000 kg	Récolte+achats
Année 5	55 000 kg	Récolte+achats

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

2.1.4. Matériels nécessaires aux travaux d'extraction

- **Matériels spécifiques**

- **Chaudière :**

C'est un appareil à forme cylindrique qui fournit de la vapeur d'eau. Cette vapeur réchauffe toutes les masses végétales en vaporisant l'essence et l'eau que la masse contient.

Pour combler les autres besoins en énergie, nous avons aussi besoin des matériels suivants : groupe électrogène, moto pompe, puit, château d'eau.

La construction de château d'eau est indispensable car l'eau participe aussi à la transformation des feuilles, et il conditionne la qualité de l'essence produite.

- **Alambic et accessoires**

C'est un matériel à la forme cylindrique, nécessairement en acier inoxydable ; il est utilisé pour l'hydro- distillation. Il est équipé des éléments suivants :

- **Cucurbite** : la partie servant à contenir la matière première à distiller
- **Un tempo** de fermeture avec un système de distribution de vapeur d'eau sur la partie supérieure.
- **Décanteur** : il est fait à l'aide d'un tube en acier inoxydable renfermé dans une caisse en métal galvanisé, servant à contenir l'eau de refroidissement.
- **Réfrigérant (condenseur)** : c'est une installation faite pour refroidir. Elle sert à contenir l'eau de refroidissement pour liquéfier la vapeur obtenue par la distillation.
- **Serpentin** : pour augmenter le séjour de la vapeur dans le réfrigérant et assurant ainsi une condensation optimale.
- **Essencier** : c'est une vase en verre qui sert à recueillir les liquides refroidis à la sortie du décanteur.

Des instruments complémentaires sont indispensables au bon fonctionnement de la distillation tel que l'entonnoir, la balance qui sert à peser la masse végétale à charger dans l'alambic, ainsi qu'un palan. Le palan est un matériel de manutention servant à faciliter le chargement et le déchargement des matières premières.

Les matériels cités ici sont des matériels spécifiques voir indispensables pour les travaux d'exploitation de l'huile essentielle.

- **Petits matériels**

Les travaux d'extraction d'huile essentielle nécessitent aussi divers matériels qui figurent dans le tableau suivant.

Tableau 4 : Liste des petits matériels et emballage

Désignation	Unité	Nombre et caractéristique
Emballage	Pièce	(PEHD)
Brouette	Pièce	3
Fourche	Pièce	3
Balais	Pièce	6
Entonnoir et autres	Pièce	5

Source : Réflexion personnelle, année 2007

2.1.5. Ressources humaines

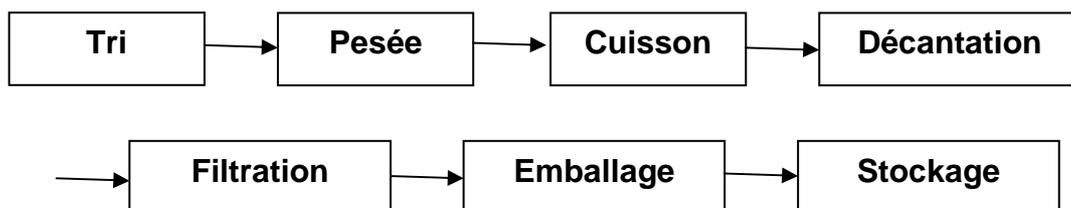
Elles sont constituées d'une part par les personnels administratifs et d'autre part les ouvriers. Le besoin en personnel administratif est estimé à 5 personnes tandis que pour les ouvriers qui vont réaliser l'extraction proprement dite, il nous faut 3 personnes.

Après avoir identifié les ressources nécessaires à la réalisation de la production, nous allons décrire dans la prochaine section la technique de production envisagée par l'entreprise.

SECTION 3 : LE PROCESSUS DE LA PRODUCTION

Nous vous montrons la figure qui présente le processus d'activité au moment de l'extraction.

Figure 1: Processus d'activité



3.1. Préparation de la matière première

Nous avons comme matière première les feuilles de ravintsara. Avant de les verser dans un alambic, il faut les trier sérieusement pour qu'elles ne contiennent aucune impureté ou d'insalubrité. Pour contrôler la production et la consommation, cette dernière doit être pesée après le triage.

Figure4 : Feuilles de Raventsara aromatica, camphré, plante endémique de Madagascar



Source : site : [www. Natoria.mg](http://www.Natoria.mg), année 2007

3.1.1. Tri

Le tri consiste à vérifier l'état de la matière première à utiliser. Les feuilles de ravintsara nouvellement achetées seront triées pour débarrasser de ses mauvaises qualités ou d'autres impuretés. L'opération sera faite à la main par les ouvriers.

Pour réduire les déchets, on doit sélectionner les feuilles à acheter dès la phase de collecte. Il s'agit des feuilles de ravintsara. Toutefois, une vérification systématique devra être faite avant le chargement pour s'assurer de la qualité des matières premières utilisées.

3.1.2. Pesée

C'est la détermination de la masse des matières premières à charger dans l'alambic. La pesée permet de garantir la bonne gestion de la production, c'est-à-dire le planning de production.

3.2. Processus d'extraction de l'essence de ravintsara

Différentes méthodes sont utilisées pour l'extraction des huiles essentielles entre autres :

- Extraction à la vapeur
- Extraction par solvant
- Extraction par fluide supercritique
- Extraction par micro-onde
- Enfleurage

3.2.1. Extraction à la vapeur

Deux techniques sont préconisées telles l'hydro distillation et l'hydro diffusion. Le premier procédé est le plus utilisé :

- **L'hydrodiffusion**

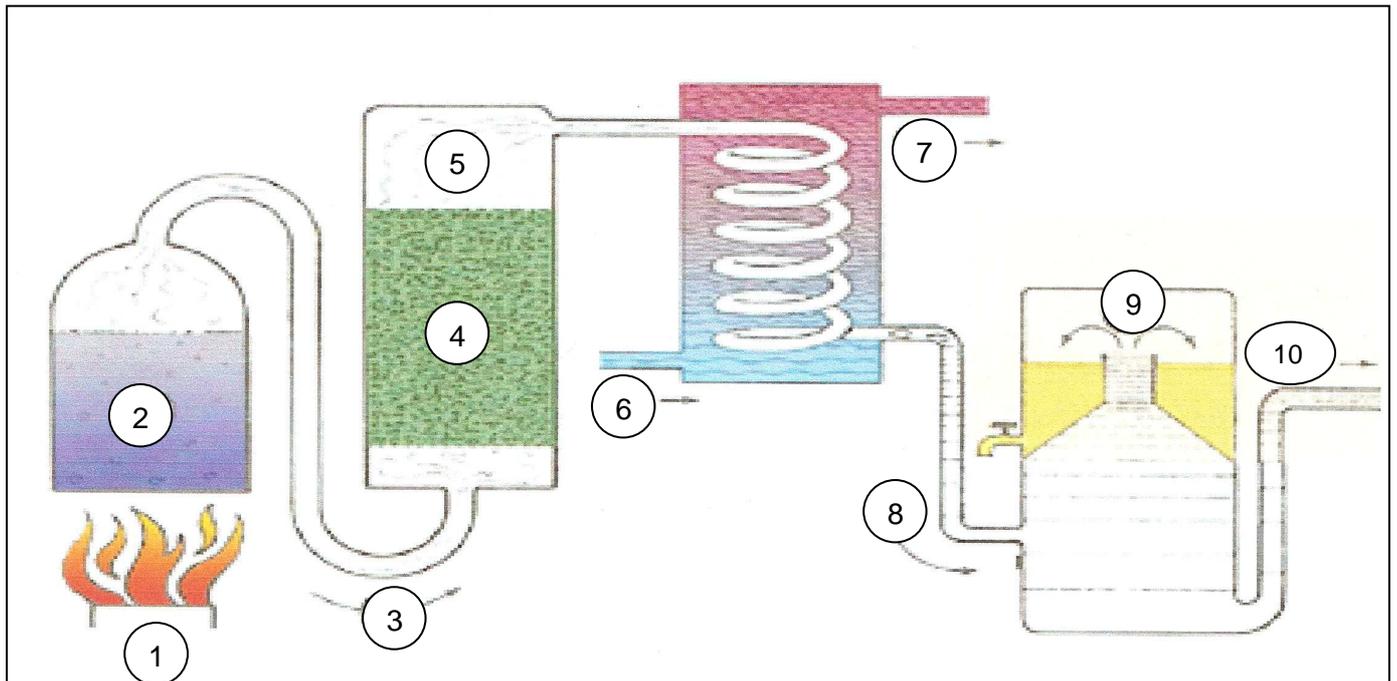
Ce procédé s'apparente à l'hydrodistillation. Seulement, il consiste à injecter de la vapeur dans la partie haute de l'installation, l'eau ne sera pas en contact direct avec la matière première. La vapeur d'eau est produite par une chaudière. Il s'applique en général aux huiles essentielles peu solubles dans l'eau.

- **L'hydrodistillation**

Si on se réfère au contexte actuel à Madagascar la production reste encore artisanale et la technique couramment utilisée est l'hydro- distillation.

Nous montrons ci-dessous le processus complet de la distillation avec les différents matériels utilisés et leurs installations.

Figure 2 : Schéma du processus complet de la distillation



Source : Réflexion personnelle, année 2007

- | | | |
|-----------------------|--|-----------------------------|
| 1 : Chaleur | 2 : Eau | 3 : Vapeur d'eau |
| 4 : Plante aromatique | 5 : Vapeur d'eau chargée d'huile essentielle | |
| 6 : Eau froide | 7 : Eau tiède | 8 : Eau + Huile essentielle |
| 9 : Huile essentielle | 10 : Hydrosol ou Hydrolat | |

La technique requise pour l'extraction est la distillation à vapeur d'eau. Les feuilles de ravintsara triées, pesées seront versées dans l'alambic.

La chaleur fournie par la chaudière réchauffe l'eau dans la cuve pour donner de la vapeur. Le procédé consiste, par la suite, à faire traverser la vapeur d'eau dans une cuve remplie des feuilles de ravintsara. A la sortie de la cuve et sous pression contrôlée, la vapeur d'eau enrichie d'huile essentielle traverse le serpentin.

Durant le passage de la vapeur dans les feuilles, les cellules éclatent et libèrent l'huile essentielle. Ensuite, l'huile se dégage avec la vapeur et monte dans le système réfrigérant ascendant. Par condensation, le mélange eau-huile essentielle sera par la suite recueilli dans un essencier. Une fois arrivée dans l'essencier, l'eau distillée et l'essence seront séparées facilement. La différence de densité entre les deux liquides permet une séparation aisée. L'huile ainsi obtenue se présente sous forme d'une émulsion, il est alors nécessaire de la filtrer.

Au cours de l'hydro-distillation des feuilles, nous avons remarqué qu'une partie de l'huile est plus dense que l'eau et tombe au fond de l'essencier. Lors de la récupération, l'huile essentielle plus légère que l'eau est obtenue à l'aide d'une seringue, tandis que celle plus dense, à l'aide du robinet de l'essencier.

Au cours de l'extraction, une partie de l'huile essentielle est plus ou moins soluble dans l'eau. Mais le recyclage de l'eau de l'essencier permet de récupérer cette perte, car à la fin d'opération, l'eau de l'essencier qui était opalescente est devenue transparente. Au bout de deux ou trois heures d'extraction, l'essence s'accumule à la surface, tombe au fond de l'essencier.

Pendant la cuisson, il faut contrôler continuellement la propulsion de la vapeur par le système de réglage de la pression d'entrée dans l'alambic. Il en est de même pour la température de l'eau de refroidissement dans le décanteur.

Puisque ce procédé est délicat, il exige de l'expérience, avec une surveillance constante pour obtenir des huiles de bonne qualité. Le processus des travaux demande une grande précaution. Dans ce cas, les conditions suivantes doivent être respectées :

- L'alambic doit être en acier inoxydable,
- La conduite de chauffe doit s'effectuer à basse pression pour éviter la décomposition et l'odeur de brûlis.
- Il faut aussi éviter la distillation à haute température.
- La durée de distillation doit durer de 6 à 8 heures pour préserver la pureté.
- L'eau utilisée doit être une eau de source non polluée, et pure de préférence.

3.2.2. Extraction par solvant

Ce type d'extraction consiste à épuiser le concentré aromatique sous forme cireuse (le concrète) de la matière première par du solvant volatil non aqueux. Le procédé peut être discontinu ou continu selon les matières utilisées. Il ne couvre que les plantes fragiles comme le jasmin, la rose, la violette, Ylang ylang, le « longoza » et les oléorésines.

Le concrète contient en même temps de l'huile essentielle, de substance cireuse et de graisses. Et après refroidissement rapide, on obtient « l'absolu ». Les solvants les plus utilisés sont l'hexane, cyclohexane, éther de pétrole, dichlorométhane. Le choix du solvant répond à un certain nombre de conditions (point d'ébullition, point de fusion, solubilité, test organoleptique,...).

3.2.3. Extraction par fluide supercritique

Le solvant lui-même est de nature très différente, il est porté à l'état supercritique, dans les conditions particulières de pression et de température (exemple point critique de CO₂ : 31° à 7,3 bars, liquide). Les avantages sont multiples : les fluides supercritiques présentent à la fois les avantages de solvants liquides et gazeux, l'extrait ne présente pas de résidus des solvants, la technologie est « propre ». Le cout d'investissement est élevé, mais le domaine d'application est aussi pour l'extraction de produits à haute valeur ajoutée (antioxydant naturel, arôme, principe actif de la pharmacopée houblon).

3.2.4. Extraction par micro-onde

En Europe, le « Vacuum Microwave Hydro Distillation » (VMHD) est très développé. Le concept est différent du fait qu'il n'y a pas d'ajout ni de vapeur d'eau. Seul l'eau de la concentration de la matière entre dans le processus d'extraction de l'huile essentielle. Le domaine d'application est pour toutes les matières végétales fraîches. Si elles sont sèches, humidifier légèrement avant le traitement. L'intérêt c'est l'obtention de l'extrait sans solvant résiduel, économique d'énergie et de l'eau et le respect de l'environnement. Une huile essentielle de qualité est obtenue du fait que la dégradation thermique du produit, sensible à la chaleur est nettement faible que le procédé traditionnel.

3.2.5. Enfleurage

Ce procédé consiste à déposer le solvant dans l'extracteur sur des châssis vitrés. Le matériel est déposé sur le châssis et il faut le remplacer régulièrement afin d'obtenir de pommade de haute qualité. Une méthode consiste à pulvériser la matière première avec du beurre et on récupère le produit actif (cas du jasmin). L'enfleurage peut se faire à chaud (c'est la macération) ou froid.

La macération est un procédé à chaud dans des corps gras fondus. On immerge les fleurs (rose, fleurs d'orange, jonquille, violette) jusqu'à la saturation de la matière grasse (huile de paraffine à 30 – 40°).

3.2.6. Décantation

L'huile obtenue est décantée dans un décanteur puis filtrée avec papiers filtres spéciaux. C'est-à-dire, laisser reposer l'huile pour la séparer des matières solides. Les liquides condensés, l'eau et l'huile essentielle, seront par la suite recueillis dans un essencier. Une fois arrivée dans l'essencier, l'eau distillée et l'essence seront séparées facilement.

3.2.7. Emballages

Il est évident que la distribution n'est pas possible sans emballage convenable. Le conditionnement nécessite une attention particulière compte tenu des caractéristiques des produits. Le stockage se fait un tube spécifique en Poly-Ethylène de Haute Densité (PEHD) après avoir décanté et filtré.

SECTION 4 : CONTROLE DE QUALITE ET NORMES

Dans la dernière section nous allons aborder la notion de contrôle de qualité et normes requises dans la production d'huiles essentielles.

4.1. Contrôle et qualité

Le contrôle de qualité consiste à maintenir certaines caractéristiques des produits finis à chaque fois qu'on le fabrique, cela nécessite un contrôle efficace des matières premières, des procédés de fabrication et du conditionnement de produits finis.

Les tâches consistent à rassembler les renseignements d'ordre technique concernant un lot de fabrication, les comparer aux normes ou aux valeurs de référence et de le consigner sur une fiche qui va constituer la carte d'identité du produit. En outre, le contrôle de qualité permet à la fois d'améliorer le pouvoir de négociation du fournisseur et de contrôler la production.

4.2. Normes

Concernant les normes, il existe des organismes nationaux et internationaux qui interviennent dans la surveillance de qualité du produit et dans l'application des modalités commerciales.

4.2.1. Organismes internationaux

L'ISO a établi des normes concernant l'emballage et l'étiquetage. Les normes techniques les plus largement reconnues pour les huiles essentielles sont celles de l'ISO¹.

Dans certains pays comme le Japon et les USA, il est important de disposer de l'accord des organismes officiels de ce pays pour pouvoir vendre d'huiles essentielles chez eux ; cependant de nombreuses formalités sont nécessaires pour aboutir à cette fin.

4.2.2. Organismes nationaux

Afin de soulever les problèmes des normes imposées par les organismes internationaux ; les opérateurs qui travaillent dans la filière sont affiliés dans un groupement dénommé : PRONABIO SYPEAM pour créer un label de qualité appelé « NATIORA » destiné à certifier quelques produits naturels en provenance de Madagascar. Ce label procure une garantie de qualité et de pureté aux acheteurs étrangers. Il certifie qu'il s'agit d'un produit qui respecte les normes de cahier de charges déposées lors de la mise en place de NATIORA avec des modalités de production, de collecte et de transport respectant l'environnement.

Actuellement de nombreux produits peuvent bénéficier de cette certification à savoir :

➤ les huiles essentielles :

- Girofle (*Cariophyllus Aromaticus*, jirofo, karafoy) : clou, girofle, feuille
- Gingembre frais (*Zingiber officinale*, sakay tany, sakarivo, sakamalao)
- Poivre noir (*Piper Nigrum*, voantsiperifery)
- Ravensara (*Raventsara aromatica*, ravintsara)
- Cannelle (*Linnmonum Ceylanica*, kanela)

➤ Les épices :

- Poivre (*Piper Nigrum*)
- Gingembre (*Zingiber officinale*)
- Girofle (*Cariopholus Aromaticus*)
- Curcuma (*Curcuma Domestica*)

¹ Organisation internationale de normalisation

➤ Plantes Médicinales :

- Centella asiatica (talapetraka)

Pour conclure, tous les produits naturels tels que les épices, les huiles essentielles peuvent obtenir de la certification NATIORA dès qu'ils obéissent aux cahiers des charges (normes de production agricole et collecte des produits forestiers, normes qualitatives des produits) et aux critères d'éligibilité définissant les produits 100% naturels, sans additifs, sans trace de pesticides.

4.2.3. Procédures de certification et formulaire

Tout opérateur désirant certifier un produit devra en faire la demande auprès du PRONABIO.

L'exportateur enverra ses fiches remplies avec un échantillon du lot à certifier. Les échantillons requis pour analyses sont de 60ml pour les huiles essentielles après vérification du lot à certifier ; un contrat d'utilisation du label sera signé par le demandeur et le détenteur de la marque.

4.2.4. Coûts de certification

De nos jours, PRONABIO effectue le contrôle et la certification en délivrant le label NOTIORA aux entreprises. Ce label est le résultat de plusieurs rencontres professionnelles et manifestations internationales tel que le programme LDI/USAID et l'Université de Rutgers (USA)

Le coût de certification varie selon le produit dû aux différents types d'analyse requis pour chaque produit. Une majoration de 40% sera appliquée pour les non membres du groupement PRONABIO.

PRONABIO a délivré le premier Label NATIORA à l'entreprise éligible du 01 avril au 30 Septembre 2003.

Tableau 5 : Tableau du coût de certification

Types de produits	Coût en Ariary
Huiles essentielles	3 000 000
Plantes médicinales	2 800 000
Epices	2 700 000

Source : Les cahiers du CITE : spéciales plantes Aromatiques et médicinales, série N°4, 2eme trimestre, page 45.

Le tableau ci-dessus nous montre que le coût de la certification varie selon le type de produit.

Chapitre III : ETUDE DE MARCHÉ

Dans le présent chapitre, nous allons examiner l'étude de marché des huiles essentielles de ravintsara tant sur le plan international que national. Nous allons étudier successivement l'analyse de l'offre et de la demande globale du marché et la synthèse de l'étude de marché va nous conduire dans la mise en œuvre des stratégies et plans de commercialisation.

SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHÉ

1.1. Caractéristiques du marché

Le marché des huiles essentielles est un marché d'exportation florissant, caractérisé par l'existence de plusieurs intermédiaires à savoir : les courtiers, les marchands, les négociants. On constate ainsi qu'il est difficile d'entrer en contact direct avec l'utilisateur final. De même, l'information concernant le marché coûte chère et quasi inexistante ; c'est pourquoi il faut suivre les manifestations telles que les colloques et les séminaires pour en savoir plus sur l'évolution de la filière. En outre c'est à travers des foires internationales que les opérateurs échangent leur savoir-faire et concluent aussi des contrats importants concernant les achats et les ventes d'huile essentielle.

1.2. Choix des marchés étrangers

L'entreprise a pris la décision d'attaquer les marchés d'exportation pour les raisons suivantes :

- Les produits de l'entreprise (huiles essentielles) figurent parmi le produit dont le niveau de la demande ne cesse d'accroître dans les pays riches, ils représentent un marché de US \$ 20 milliards.
- L'huile essentielle en provenance de Madagascar offre des avantages particuliers sur le plan de la concurrence, car il s'agit d'un produit de qualité 100% naturel et respectant les normes écologiques.

1.3. Cibles

L'entreprise ne choisit pas d'exporter dans tel ou tel pays parce qu'on a envie d'y faire du tourisme. L'entreprise va choisir les pays riches à monnaie forte puisqu'on y trouve le plus de besoin solvable ; cependant le niveau de revenu moyen ne saurait être un critère exclusif de choix de pays.

D'autres éléments sont à considérer :

- la répartition plus ou moins égalitaire de revenu conduit à des besoins différents
- un taux élevé de croissance démographique signifie un accroissement rapide des besoins, mais le marché ne sera pas exploitable que si la croissance démographique est accompagnée d'une croissance économique également.

Donc il faut apprécier ces quelques critères avant d'exporter à l'extérieur du territoire national.

1.4. Motif de sélection des marchés américain et européen

Le choix du marché américain et européen est justifié par les raisons suivantes :

- Madagascar fut parmi les 34 pays d'Afrique bénéficiaires de l'AGOA qui procure des avantages douaniers considérables au pays exportateur.
- Actuellement suite à l'élargissement de l'AGOA, des huiles essentielles s'ajoutent à la liste des produits pouvant bénéficier des avantages fiscaux.
- Les produits biologiques sont de plus en plus demandés sur le marché Européen. (la demande augmente de 30% chaque année)

SECTION 2 : ANALYSE DE L'OFFRE

Dans l'analyse de l'offre nous allons procéder d'abord à l'étude de la concurrence locale et internationale pour les produits considérés.

2.1. Situation de l'offre mondiale

Tableau 6 : Evolution des exportations mondiales des huiles essentielles en générale

Année	2002	2003	2004	2005	2006
Valeur (en millions de dollars EU)	8 446.6	9 735.4	10 639.8	11 171.5	11967,15

Source : Statistique de commerce internationale de Nations Unies, année 2006

Ce tableau nous montre, que depuis une décennie, la valeur de l'exportation d'huile essentielle ne cesse surtout de s'accroître, cela montre l'attrait de ce marché.

2.2. Situation de l'offre nationale

Tableau 7 : Evolution annuelle des exportations des huiles essentielles en valeur FOB

Année	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Valeur (en million de dollars EU)	46.5	58,05	44.25	48	56.7	65.55	86.25	81.6

Source : Site Internet (www.INSTAT.mg), année 2006

D'après ce tableau, pour les huiles essentielles, la valeur des échanges commerciaux entre Madagascar et ses partenaires commerciaux s'est considérablement accrue entre 1999 et 2005 ; cependant cet essor s'est momentanément bloqué au premier semestre 2006.

Rappelons que le ravintsara est une plante endémique à Madagascar, donc le pays est considéré comme le premier et le seul producteur d'huile essentielle de ravintsara. Madagascar se trouve en situation de monopole pour l'exportation de l'huile en question.

L'offre mondiale n'est autre que l'exportation malgache.

2.3. Etude de la concurrence

Nous allons procéder à l'identification des concurrents afin de déterminer les contraintes et les opportunités offertes par les marchés. L'étude menée nous conduit à identifier deux sortes de concurrents entre autre :

- les concurrents directs
- les concurrents indirects

2.3.1. Concurrents directs

Nous avons trouvé comme concurrents directs des entreprises qui fabriquent de produits similaires à ceux de l'entreprise ; ce sont donc l'ensemble des entreprises locales.

Les enquêtes effectuées auprès du PRONABIO SYPEAM permettent de recenser 200 entreprises.

2.3.2. Concurrents indirects

Ce sont les entreprises qui produisent de produits différents de celui de l'entreprise, et qui procurent des satisfactions équivalentes dans les mêmes circonstances de consommation.

Le produit de substitution pour remplacer l'huile essentielle sont les produits de synthèse fabriqués par l'industrie chimique tant sur le plan national qu'international. Ils proviennent surtout :

- Les pays de bassin méditerranéen (Egypte, Maroc, etc.)
- Les pays d'Amérique centrale et d'Asie (Mexique, Chine, Inde, etc.)
- Les pays de l'océan indien (Comores, la réunion, Seychelles, etc.)

Après avoir effectué l'analyse de l'offre, la prochaine section sera réservée à l'analyse de la demande.

SECTION 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE

Après avoir effectué l'analyse de l'offre, nous allons procéder à l'analyse de la demande.

3.1. Situation de la demande internationale

Il est difficile de donner une quantification du volume du marché d'HE au niveau mondial, car les statistiques sont parfois approximatives, voire même inexistantes, les obstacles tarifaires et la stabilité de l'environnement sont très variables d'un pays à l'autre.

Le ravintsara est une plante endémique de Madagascar, cela implique que la grande île est le seul producteur mondial d'huiles essentielles de Ravintsara. Madagascar se trouve en position de monopole, en outre les enquêtes non formelles effectuées auprès des opérateurs au sein de la filière montre qu'on arrive à ne satisfaire que la moitié de la commande ; et ne dispose pas des stocks pour l'huile essentielle de Ravintsara.

Les USA reste notre premier partenaire pour l'exportation d'HE de Ravintsara, ensuite la France, l'Allemagne et la Belgique.

D'après l'estimation du PRONABIO SYPEAM (organisme à l'intérieur duquel se regroupe le professionnel de la filière) la demande adressée à l'huile essentielle de ravintsara est évaluée à 50 tonnes soit d'un montant de 2,4 milliards d'Ariary.

3.2. Evolution du besoin de marché

L'évaluation du besoin du marché permet de connaître la part de marché encore disponible.

Tableau 8 : Evolution annuelle des exportations d'huile essentielle de ravintsara

Année	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportation (en milliards d'ariary)	6.45	8.25	6.75	7.2	8.4	9.75	12.5	12.15

Source : O.N.U.D.I, année 2006.

Tableau 9 : Evolution annuelle des exportations d'huiles essentielles de ravintsara (en tonnes)

Année	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Valeur (en tonnes)	18.22	23.25	18.22	20.4	23.7	27.75	36.85	34.68

Source : O.N.U.D.I, année 2006

D'après les deux tableaux ci-dessus, le niveau de la demande sur le marché ne cesse d'augmenter.

3.2.1. Part de marché

L'exportation d'huile essentielle de ravintsara accapare 15% du marché d'exportation d'huile essentielle en générale. Le niveau de la demande en HE de ravintsara s'élève à 50 tonnes, alors que les enquêtes menées auprès de quelques entreprises ont montré que les opérateurs dans la filière n'arrivent à satisfaire que la moitié des commandes, soit les 25 tonnes.

L'entreprise « SOAZARA EXPORT » compte prendre le 1% de ce marché au départ, ensuite elle espère augmenter sa production en N+2 et en N+4 afin d'accaparer le 2% du marché. Dans la réalisation de la production, ce qu'il faut tenir compte c'est l'insuffisance des matières premières. On ne peut pas se prétendre d'augmenter le volume de production sans avoir tenu compte de la disponibilité des matières premières dans cette localité.

L'analyse de l'offre et de la demande nous a permis de faire un inventaire des informations pertinentes sur le marché. Dans la prochaine section nous allons développer le plan de commercialisation.

CHAPITRE IV : POLITIQUE ET STRATEGIE DE COMMERCIALISATION

SECTION 1 : 4 P

Le responsable marketing d'une entreprise dispose des variables marketings ou éléments MIX qu'il doit combiner pour proposer les produits aux clients. Il s'agit de :

- la politique de produit
- la politique de prix
- la politique de distribution
- la politique de promotion

1.1. Produit

Comme l'huile essentielle est un produit biologique naturel, l'entreprise doit apporter un soin particulier lors du processus de production.

En ce qui concerne le conditionnement du produit, notre entreprise utilisera un fût pour le stockage mais le conditionnement à la vente sera à la charge des acheteurs, donc il dépend d'eux.

1.2. Prix

Les contraintes résultantes du comportement du consommateur et les éléments financiers restreignent sensiblement les marges de manœuvre pour la fixation du prix de vente. En outre, ce prix doit être cohérent avec les autres variables du marketing Mix.

Après avoir analysé la situation de l'entreprise et le coût de production, nous allons adopter une « stratégie de prix d'écrémage » qui consiste à fixer un prix élevé pour ne pas toucher qu'une demande peu sensible au prix. En ce qui concerne le mode de paiement, notre entreprise acceptera le paiement à crédit pour les clients étrangers.

Voici donc les prix que nous allons pratiquer à la sortie de l'usine :

Tableau 10 : Cours des huiles essentielles de ravintsara

Désignation	Prix de références en EURO/ Kg FOB	
	Minimum	Maximum
Huile essentielle de ravintsara	88.5	102

Source : PRONABIO, année 2006

D'après ce tableau, compte tenu du niveau de prix existant sur le marché l'entreprise va fixer un prix suffisamment bas pour stocker (minimum soit de l'ordre de 88,05 euro/kg FOB) pour :

- toucher dès le départ une partie importante du marché sensible au prix
- décourager la concurrence et s'assurer le leadership

1.3. Promotion

La politique de promotion permet d'établir les objectifs de communication de l'entreprise. Ces objectifs sont transformés en actions de communication par l'intermédiaire de la stratégie de communication

Il existe plusieurs moyens de communication pour faire connaître les produits mais comme notre entreprise est plutôt axée à l'exportation, nous avons choisi la politique suivante :

- l'entreprise doit d'abord se faire connaître et faire connaître ses produits dans le monde des prescripteurs et des distributeurs qu'il faut convaincre avant de s'adresser au consommateur final. Les efforts de relation publique et de promotion des ventes, pour donner une bonne image de l'entreprise et obtenir rapidement les premières commandes, doivent donc précéder la campagne publicitaire destinée aux consommateurs : publipostage, envois d'échantillons ;

- nous allons participer aussi à des foires professionnelles et foires expositions ;

- un autre moyen à privilégier est l'envoi de catalogues rédigés en langue étrangère ainsi que l'information à travers la presse professionnelle, accompagnée si possible de références.

En réalité, il s'agit d'une « stratégie push » qui a pour but de pousser les produits vers les distributeurs et les consommateurs, au moyen de la force de vente ou d'action promotionnelle menées par le producteur ou le distributeur.

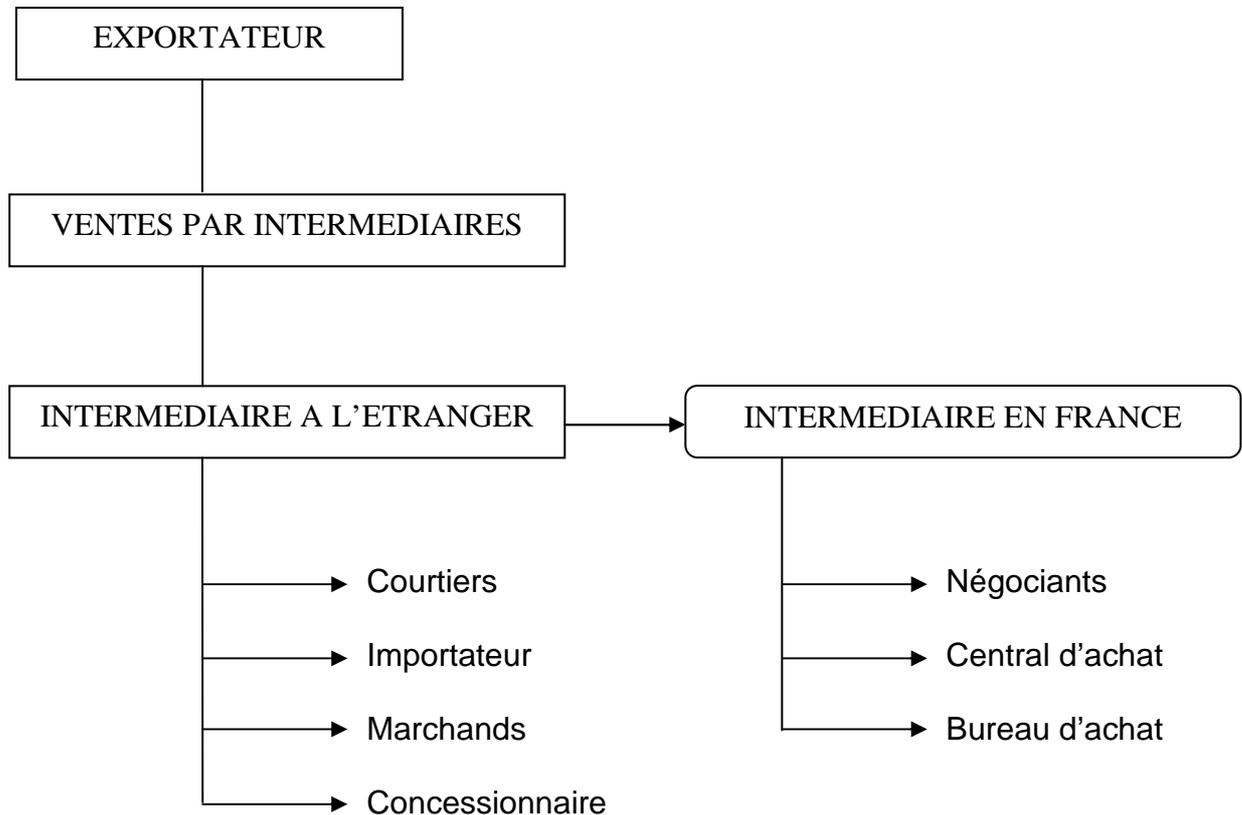
1.4. Place (distribution)

Le choix du réseau de distribution est un élément fondamental du marketing car il est lié directement aux objectifs de l'entreprise en terme de pénétration du marché, d'image de marque...

Clicours.COM

En plus, la commercialisation des produits aromatiques, quelle que soit sa forme, nécessite une circonstance approfondie des circuits par lesquels ces produits sont acheminés des producteurs vers les utilisateurs finaux.

Donc, compte tenu de la segmentation du marché et l'objectif de l'entreprise, nous allons adopter un circuit court c'est-à-dire :



SECTION 2 : COMMERCIALISATION

Les contacts directs sont préférables puisque nous sommes les seuls à pouvoir planifier notre production en fonction de notre capacité.

Nous allons donc adopter les méthodes de distribution suivantes :

- Catalogue : catalogue Internet
- Salon/Marchés internationaux
- Commerce électronique
- Vente par Internet

DEUXIEME PARTIE :
ETUDE FINANCIERE DU PROJET

La deuxième partie va illustrer le déroulement du projet à travers laquelle seront développés divers éléments relatifs à la réalisation du projet tels que : la production envisagée, les niveaux de vente attendus, et l'inventaire de facteurs de production.

La présente partie comporte trois chapitres :

- *la technique de production*
- *la capacité de production envisagée*
- *l'étude organisationnelle*

Chapitre I : ETUDE ORGANISATIONNELLE DES ACTIVITES

La survie et la réussite d'une organisation reposent désormais sur l'adéquation aussi parfaite que possible de ses composantes internes avec son environnement. Dans ce chapitre, l'étude doit porter sur la structure organisationnelle et sur quelques domaines de la gestion des ressources humaines « GRH ».

SECTION 1 : STRUCTURE DES RESSOURCES HUMAINES

Par définition, organiser consiste à diriger des choses, et également des hommes. L'organisation doit contribuer à l'implication et à la motivation de chacun dans la réalisation des tâches qui lui sont confiées. Elle se concrétise par la structure de l'entreprise ; se schématise par l'organigramme.

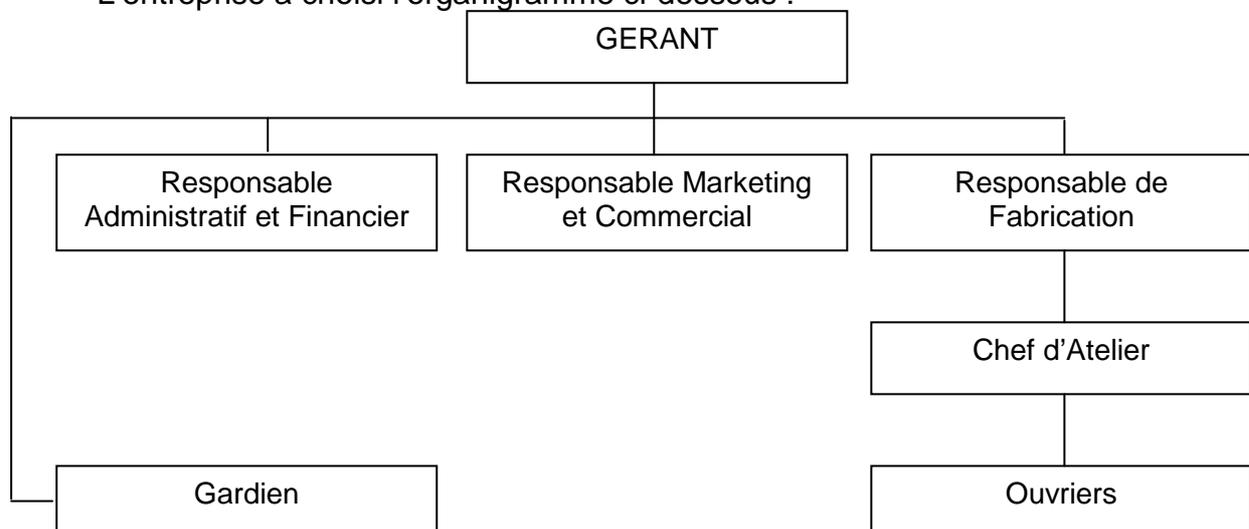
La nouvelle société est une SARL qui est différente de l'entreprise individuelle sur le plan juridique ; d'où la nécessité d'un organigramme qui permet à l'ensemble du personnel de se situer et de faire connaître l'organisation de l'entreprise à l'extérieur. En outre, l'organigramme présente les différents services de l'entreprise et leur rattachement indique les principaux responsables ainsi que leur niveau hiérarchique (c'est-à-dire leur pouvoir de décision).

1.1. Organigramme

Au moment de la création, la société « SOAZARA EXPORT » doit concevoir un organigramme approprié à sa taille et adapté à son activité, afin de permettre à un bon fonctionnement, et pour faire face aux changements dictés par l'environnement

Rappelons que l'organigramme est la représentation graphique de la structure d'une entreprise.

L'entreprise a choisi l'organigramme ci-dessous :



Il s'agit d'une structure fonctionnelle qui correspond à la fois à la taille de l'entreprise et aux branches d'activités choisies par l'entreprise.

1.2. Mission du personnel

1.2.1. Gérant

Le gérant fondateur de la nouvelle société a les responsabilités suivantes :

- Planifier la mise en œuvre du projet
- Gérer et suivre les ressources allouées pour la réalisation du projet
- Produire les rapports périodiques de réalisation (techniques et financières)
- Evaluer les résultats du projet

Qualifications requises :

Les candidats doivent avoir :

- Au minimum BAC+4 en gestion ;
- Capacité de planification et d'organisation ;
- Bonne connaissance de l'outil informatique ;
- Bonne connaissance de la langue française et anglaise.

1.2.2. Responsable Administratif et Financier

Missions :

- C'est d'assurer la gestion administrative et financière du projet

Responsabilités

Les différentes sortes d'attributions sont :

- Gérer le fonctionnement et les activités du service administratif et financier et ses relations avec les autres services et les interlocuteurs.
- Elaborer et gérer un système de contrôle interne et de contrôle de gestion
- Garantir la sécurité et la conformité et l'exactitude de la production comptable et de la trésorerie du projet
- Superviser l'activité administrative du projet
- Gérer les achats, l'approvisionnement et la logistique
- Gérer les personnels (gestion des dossiers, législation, paie, relations sociales)

- Participer aux réflexions et décisions relevant de la direction du projet (orientation et stratégie d'intervention, et gestion des ressources humaines etc.)

Profils :

Critères selon les profils sont :

- Diplôme d'étude supérieure en gestion financière et comptable (BAC+4 en gestion, option finances et comptabilités)
- Maîtrise parfaite du français et excellentes connaissances de l'anglais.
- Maîtrise des applications mathématiques de comptabilité et de gestion (Ciel compta, Sage, Saari, Access, Excel)
- Bonne connaissance de la législation du travail
- Esprit d'initiative et de synthèse et capacité d'adaptation
- Manager d'équipe, bon communicateur et organisé.
- Intégrité et sens d'engagement

1.2.3. Responsable commerciale et marketing (RCM)

Fonctions

Ce responsable a pour fonction d' :

- Assurer la promotion des ventes
- Assurer et gérer la relation avec les partenaires (clients, distributeurs)
- Rédiger les rapports mensuels des activités
- Etablir les objectifs des ventes et faire le suivi
- Elaborer le plan marketing annuel

Profil requis :

Les profils demandés par chaque candidat sont :

- Titulaire d'un diplôme de licence en gestion
- Maîtrise de l'outil informatique
- Maîtrise de français et de l'anglais

Qualités de base

Il faut que chacun ait:

- Sens développé de la communication et de la négociation

- Esprit d'initiative
- Aptitude à travailler en équipe

1.2.4. Responsable de fabrication

Attributions

Il a pour attribution d'

- Assurer les inspections éventuelles sur les sites de production
- Appuyer techniquement et les chefs d'atelier et les ouvriers
- Assurer le suivi
- Participer à la formation technique des ouvriers
- Participer à la collecte et au traitement des données technico-économique.

Qualité recherchée

Il faut qu'il soit un ou qu'il ait de :

- Génie chimie ou Industrie agro-alimentaire
- Expérience dans l'extraction des huiles essentielles
- Connaissance en informatique (Bureautique Word et Excel)
- Avoir des connaissances en informatique sur les produits naturels

1.2.5. Chef d'atelier

Mission

Il a pour mission de réaliser la production suivant le planning et la norme établi par le service de fabrication

Attributions

Les différentes sortes d'attributions sont :

- Assurer le bon fonctionnement d'atelier.
- Encadrer les ouvriers
- Etablir le programme de formation pour les ouvriers
- Surveiller l'emballage et le conditionnement des huiles essentielles
- Contrôler la qualité des produits finis

Profil requis

Au moins, le chef d'atelier a :

- BAC technique en génie industriel

- Connaissances des corps gras
- Avoir des solides connaissances en mécanique et en bricolage
- Dynamique, disponible et ayant le sens de responsabilité
- Avoir un sens de contact, travail en équipe, flexibilité
- Etre en bon état de santé

1.2.6. Gardien

Profil :

Le gardien doit avoir :

- Diplôme de BEPC
- Age : 25 à 40 ans
- Bonne condition physique
- Pratique des arts martiaux
- Bonne maîtrise du français et du malagasy

SECTION 2 : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES (GRH)

De nos jours, la réussite d'une entreprise passe par une bonne gestion des hommes, la GRH devient une action stratégique et visible pour la pérennité de l'activité. Gérer les ressources humaines, c'est prendre en compte comme un actif de la société l'ensemble des personnes qui y travaillent. La GRH traite tout le problème entre employeur et employé.

Dans cette section, nous allons développer les points suivants à savoir :

- La politique de l'emploi
- La politique de rémunération
- La politique de développement du personnel

2.1. Effectif du personnel

La politique de l'emploi doit se reposer sur la connaissance de l'effectif, ainsi que son évolution dans le temps.

La gestion prévisionnelle des effectifs est un outil au service de la GRH. L'important est alors de disposer de personnes jeunes, dynamiques, capable de travailler en équipe, de s'adapter aux circonstances. Au départ, la société va embaucher 9 employés dont 5 cadres, 3 ouvriers distillateurs et 1 gardien pour assurer le bon fonctionnement de la société. L'effectif peut augmenter compte tenu de l'évolution et du développement de la société.

Tableau 11 : Effectif du personnel

POSTE	NOMBRE
Gérant	1
Responsable administratif et financier	1
Responsable de fabrication	1
Responsable marketing et commercial	1
Chef d'atelier	1
Ouvrier qualifié	3
Gardien	1
TOTAL	9

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

2.2. Charges du personnel

2.2.1. Fixation de la rémunération

La politique de rémunération repose sur le choix en matière de niveau et de modalité de rémunération. Elaborer une politique de rémunération qui intègre des objectifs, des contraintes diverses et renouvelées, des attentes fortes des salaires et de dirigeant est un déficit majeur des années 2000. La réglementation est très contraignante et l'entreprise doit s'y adapter.

La politique de rémunération doit tenir compte des procédures et règles des calculs, dans la détermination des rémunérations et des autres avantages alloués aux salariés de l'entreprise.

2.2.2. Montant de la rémunération mensuelle

La rémunération est librement fixée sous réserve de respecter des obligations légales, des dispositions contractuelles. Les règles importantes concernent :

- l'existence du SMIG
- l'interdiction de la discrimination

Tableau 12 : Rémunérations mensuelles (en Ariary)

POSTE	NOMBRE	REMUNERATIONS MENSUELLES
Gérant	01	1 x 150.000 = 150.000
Responsable administratif et financier	01	1 x 140.000 = 140.000
Responsable marketing et commercial	01	1 x 140.000 = 140.000
Responsable de fabrication	01	1 x 140.000 = 140.000
Chef d'atelier	01	1 x 80.000 = 80.000
Ouvrier qualifié	03	3 x 60.000 = 180.000
Gardien	01	1 x 50.000 = 50.000
TOTAL	09	880.000

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

D'après ce tableau, à chaque fin du mois, l'entreprise doit payer 880.000 Ariary en totalité pour les 7 employés.

2.2.3. Charges du personnel annuel

Tableau 13 : Charge du personnel (en Ariary)

POSTES	N	N + 1	N + 2	N+ 3	N + 4
Gérant	1 800.000	1 800.000	1 800.000	1 800.000	1 800.000
Responsable administratif et financier	1 680.000	1 680.000	1 680.000	1 680.000	1 680.000
Responsable du service export	1 680.000	1 680.000	1 680.000	1 680.000	1 680.000
Responsable de fabrication	1 680.000	1 680.000	1 680.000	1 680.000	1 680.000
Chef d'atelier	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000
Ouvrier qualifié	2 160.000	2 160.000	2 160.000	2 160.000	2 160.000
Gardien	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
SOUS-TOTAL	10 560.000				
CNAPS 13%	1 372 800	1 372 800	1 372 800	1 372 800	1 372 800
OSTIE 5%	528.000	528.000	528.000	528.000	528.000
TOTAL	12 460 800				

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

D'après ce tableau, l'entreprise doit décaisser la somme de 12 460 800 Ariary pour couvrir les charges du personnel.

2.3. Politique du développement du personnel

2.3.1. Formation du personnel

La formation du personnel fait partie du domaine de la GRH qui suscite de nombreuses attentes et mobilise des moyens importants. Dans un logique de compétence, l'investissement en formation devient un facteur clé de la création de valeur dans l'entreprise. La formation apparaît comme une condition de l'employabilité, pour le salarié, et de la compétitivité, pour l'entreprise.

Enfin de répondre aux exigences des clients et du marché, il est donc nécessaire de mettre en place un plan de formation de personnel, surtout pour les ouvriers qui vont réaliser la production. Elle a pour rôle d'indiquer aux ouvriers distillateurs les grandes lignes de travail dans l'unité de distillation. Elle pourra être faite par un apprentissage sur place.

2.3.2. Motivation du personnel

La rémunération constitue une source de motivation du personnel. L'entreprise ne travaille que 10 mois dans une année ; cependant les employés seront payés durant toute l'année, donc les deux mois durant lesquels l'entreprise ne fonctionne pas seront considérés comme un contre partie du droit au congé et de prime de treizième mois.

SECTION 3 : PRODUCTIONS ENVISAGEES

La présente section va évaluer notre capacité de production tant sur le plan de la production que celle de la vente, ainsi que les facteurs de production nécessaires à la réalisation de cette production.

3.1. Description de la production

3.1.1. Planning de la production annuelle

Pour l'année N+1 la production reste constante, mais l'entreprise envisage à une augmentation de l'ordre de 30% en N+2 et de 50% en N+4.

Tableau 14 : Planning de production annuelle

PRODUCTION (en kg)	MENSUELLE	ANNUELLE
En vrac (en Kg)	50	500

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

D'après ce tableau, l'entreprise envisage de procéder de produire 50 litres par mois, pour 10mois de production cela revient à 500 litres/an.

3.1.2. Planning de la production pendant cinq ans

Tableau 15 : Planning de production pour cinq ans

Production (en Kg)	N	N+1	N+2	N+3	N+4
En vrac	500	500	650	650	750

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

Le niveau de la production n'augmente que tous les deux autres c'est pourquoi in reste constant en N+2 et en N+4.

3.2. Chiffres d'affaires prévisionnelles

Le montant de la vente par la multiplication de quantité vendue par le prix unitaire.

3.2.1. Ventes prévisionnelles pour la première année

L'entreprise envisage de vendre toute sa production qui est de l'ordre de 500 litres.

Tableau 16 : Ventes prévisionnelles pour l'année N

PRODUIT	PRIX UNITAIRE	QUANTITE	MONTANT
HE de ravintsara	70 800	500	35 400.000
TOTAL			35 400.000

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

Pour la première année, l'entreprise espère réaliser un chiffre d'affaire de 35.400.000 Ariary.

Notre pays se trouve en situation de monopole su le marché d'huiles essentielles de ravintsara et, la quantité produite est nettement inférieure par rapport à la demande mondiale ; c'est pourquoi toute la production est écoulee sur le marché extérieur.

3.2.2. Ventes prévisionnelles pour 5 ans

Tableau 17 : Ventes prévisionnelles pour cinq ans

PRODUIT	N	N+1	N+2	N+3	N +4
HE de ravintsara	35 400.000	35 400.000	46 020.000	46 020.000	53.000.000
TOTAL	35 400.000	35 400.000	46 020.000	46 020.000	53.000.000

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

On a une prévision d'augmentation des ventes de 15% par arrondissement chaque année.

Chapitre II : EVALUATION DU MONTANT DES INVESTISSEMENTS

La naissance d'une entreprise est la conséquence d'une décision d'investissement dans le cadre d'un projet. L'objectif des investissements consiste à maximiser le profit et à rentabiliser le capital investi, c'est ainsi qu'il faut bien analyser et réfléchir avant tout investissement car l'avenir de l'entreprise sera conditionné par le choix des investissements.

SECTION 1 : NATURE ET COUT DES INVESTISSEMENTS

1.1. Acquisition des immobilisations :

- Frais de développement

Ce sont des frais afférents à la dépense de constitution de la société. Les coûts sont estimés à 500 000 Ariary.

- Infrastructures

L'installation nécessite d'être abritée des intempéries dans un hangar de 200 m² environ. Il faut prévoir également la construction d'un local pour servir de siège des entrepôts pour les stockages des produits finis 20 m² environ. Les coûts des investissements sont estimés à 500 000 d'Ariary.

- Matériel et mobilier de bureau

La liste des matériels de bureau nécessaire est présentée dans le tableau ci-après.

Tableau 18 : Liste des matériels de bureau

DESIGNATIONS	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Table de bureau	4	100.000	400.000
Chaises	4	20.000	80.000
Armoires	2	120.000	240.000
TOTAL	10		720.000

Source : Réflexion Personnelle, Juin 2007

D'après ce tableau, le total des matériels de bureau s'élève à 720.000 ariary.

- **Matériel informatique**

Pour assurer le traitement des informations administratives et financières, l'entreprise doit recourir à l'utilisation de deux ordinateurs dont le prix unitaire est évalué à 1.400.000 Ariary.

Tableau 19: Matériel informatique

DESIGNATION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Matériel informatique	2	1 400 000	2 800 000
.TOTAL			2 800 000

Source : Réflexion Personnelle, Juin 2007

- **Matériel de transport**

L'entreprise aura besoin d'une camionnette d'occasion d'une valeur de 4 000 000 Ariary. Pour le transport et le déplacement nécessaire pour le bon fonctionnement de la société.

Tableau 20 : Matériel de transport

DESIGNATION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Camionnette	1	4.000.000	4.000.000
.TOTAL			4.000.000

Source : Réflexion Personnelle, Juin 2007

- **Agencement et installation**

Il s'agit essentiellement des frais d'installation d'eau, d'électricité, de téléphone et Internet qui sont estimés à 600.000 Ariary.

- **Matériels et outillages**

La mise en œuvre de ces procédés d'obtention des huiles essentielles est réalisée avec divers équipements assemblés les uns des autres et généralement dénommée « unité de distillation ».

En général le choix des équipements est déterminé par les paramètres suivants à savoir :

- la polyvalence ou non des activités envisagées par l'entreprise

- L'optimisation des paramètres d'extraction, condensation, séparation et de la consommation d'énergie.

L'équipement que nous allons réaliser est relativement simple, robuste et avec un coût moins élevé par rapport aux équipements disponibles sur le marché international donc c'est à la fois pratique et économique pour les pays en voie de développement.

En outre, le choix des équipements en question aussi est justifié à la fois par sa performance, son rendement considérable en terme de qualité de production ; de même les équipements confectionnés localement peuvent faire d'une réparation sur place. L'acquisition de « unité de distillation » constitue des investissements directs liés à l'exploitation.

En voici le devis estimatif de fabrication des alambics par des ateliers locaux.

Tableau 21 : Devis estimatif de fabrication des alambics par des ateliers locaux

DESIGNATION	QUANTITE	P.U	VALEUR
Feuilles de tôles inox	5	2.005.000	10.025.000
Feuilles de TPN 30/10	2	300.000	600.000
Rouleau de 10m en cuivre	1	395.000	395.000
Electrodes en inox			1.500.000
Boulons 10x40	3		12.000
Fut de 2001	1		40.000
Boulons de 12x50	12		36.000
Morceau de tuyau galvanisé			Gratis
Robinets sphériques	2		Gratis
Sous total			12.608.000
Main d'œuvre pour la confection			6.410.000
TOTAL			19.018.000

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

D'après ce tableau, l'estimation s'élève à 19.018.000 Ariary.

1.2. Fonds de roulement initial

Par définition le fonds de roulement initial (FRI) est la somme que l'entreprise met à sa disposition pour couvrir les charges indispensables au moment du démarrage de l'activité jusqu'à l'obtention de la première recette.

Pour le cas de notre projet, le FRI est prévu pour couvrir les besoins en trésorerie pour les deux premiers mois de l'exploitation.

F.R.I = Besoin de trésorerie des deux premiers mois d'exploitation.

Le FRI dépend du mode de paiement de paysan et au délai de paiement des utilisateurs. (Paiement à la commande, par traite à la livraison)

- **Achats de matières premières**

Il concerne l'achat de matières premières pour faire face au premier besoin d'une valeur de : 1.280.000 soit 648.000 x 2.

Tableau 22 : Tableau d'achat de matières premières

DESIGNATION	QUANTITE (en Kg)	P.U	MONTANT
Ravintsara	7 200	90	648 000

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

- **Autres approvisionnements**

Il s'agit de consommation d'eau et d'électricité, combustibles, fournitures administratives.

Ces charges sont évaluées à 840.000ar /an, par conséquent le besoin de la société pour le besoin pour le besoin de la société pour les 2 mois s'élèvent à 70.000 x2 = 140.000 Ariary.

- **charges externes**

Ce sont les charges afférentes aux frais de publicité, redevances téléphoniques, connexion à l'Internet, entretien. Ces charges sont évaluées à 300.000 Ariary.

- **Charges du personnel**

D'après le tableau du salaire mensuel, les charges mensuelles des personnels incluant les charges sociales sont 1.038.400 Ariary. Ainsi les charges pour les deux premiers mois s'élèvent à 1.038.400 x 2 = 2.076.800 Ariary.

- **Charges imprévues**

Ces charges sont estimées à 400.000 Ariary.

Tableau 23 : Tableau de récapitulation du F.R.I

RUBRIQUE	MONTANT
Achat des matières premières	1 296 000
Autres approvisionnements	300 000
Charges externes	300 000
Charges de personnels	2 076 800
Charges imprévues	160 000
TOTAL	7 372 800

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

1.3. Investissement

Le tableau récapitule le montant des investissements nécessaires pour la réalisation du projet.

Tableau 24 : Tableau récapitulatif du montant d'investissement

DESIGNATION	MONTANT
Frais de développement	500 000
Construction	5 000 000
MMB	720 000
Matériel informatique	2 800 000
Matériel de transport	4 000 000
Agencement et installation	600 000
Matériel et outillage	3 820 000
Emballage	8 000 000
TOTAL	25 440 000

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

SECTION 2 : STRUCTURE DE FINANCEMENT

La réalisation du présent projet nécessite un financement extérieur ; c'est pourquoi qu'il faut toujours établir le plan de financement, afin de connaître le montant à financer par les apports propres et les financements extérieurs pour chaque investissement à réaliser.

2.1. Tableau des investissements et leur financement respectif

Tableau 25: Tableau des investissements et leur financement respectif

Rubrique	Montant	Apport	A financer
Frais de développement	500 000	500 000	
Construction	5 000 000		5 000 000
AAI	600 000	600 000	
Matériels et mobiliers de bureau	720 000	720 000	
Matériels informatiques	2 800 000	2 800 000	
Matériels de transport	400 000		4 00 000
Matériels et outillages	3 820 000		3 820 000
FRI	4 212 800	1 832 800	2 380 000
TOTAL	21 652 800	6 452 800	15 200 000

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

2.2. Plan de financement

Tableau 26: Plan de financement

RESSOURCES	Montant	EMPLOIS	Montant
Capital social	500 000	Immobilisations	17 440 000
Apport en compte	5 952 800	FRI	4 212 800
Emprunt	15 200 000		
TOTAL	21 652 800	TOTAL	21 652 800

Source : Réflexion personnelle, Juin 2007

2.3. Caractéristiques d'emprunt

En voici le montant et la conditionnalité de l'emprunt :

- C = Montant de l'emprunt = 15.200.000ariary
- n = Durée de remboursement = 5 ans

- $i = \text{Taux d'intérêt} = 15\%$
- Mode de financement = amortissement par annuité constante
- Types de financement = bancaire ou autres

2.4. Calcul de l'annuité

Le calcul de l'annuité permet d'évaluer le montant du remboursement annuel à effectuer par l'entreprise auprès des banques ou institutions financières.

Le calcul de l'annuité se présente comme suit :

C : 15.200.000

n : 5 ans

i : 15%

a : annuité constante

Avec :

$$a = (C \times i) / 1 - (1+i)^{-n}$$

$$a = (15.200.000 \times 0.15) / 1 - (1+0.15)^{-5}$$

$$a = 15.200.000 \times 0,298316 = 4.534.600$$

$$a = 4.534.600$$

2.5. Mode de remboursement d'emprunt

Pour avoir plus d'information concernant le montant annuel de dette à rembourser, nous allons établir le tableau de remboursement de dettes.

Tableau 27 : Tableau de remboursement de dettes

Année	Capital dû en début de période	Annuité	Intérêt	Amortissement	Capital de fin de période
1	15.200.000	4.534.600	2.280.000	2.254.600	12.945.400
2	12.945.400	4.534.600	1.940.800	2.592.790	10.352.610
3	10.352.610	4.534.600	1.552.892	2.981.708	7.370.902
4	7.370.902	4.534.600	1.105.635	3.428.965	3.941.937
5	3.941.937	4.534.600	592.663	3.941.937	0

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

Clicours.COM

D'après ce tableau, l'annuité n'est autre que la somme de l'intérêt auquel s'ajoute l'amortissement annuel. Le capital dû en début de période ne devient nul qu'en N+5.

SECTION 3 : AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS

3.1. Calculs préliminaires

Tableau 28 : Tableau des amortissements annuels

RUBRIQUE	V.O	Délai d'amortissement	N
Frais de développement	500.000	5	100.000
Construction	5.000.000	10	500.000
MMB	720.000	10	72.000
Matériels informatiques	2 800.000	5	560.000
Matériel de transport	4.000.000	10	400.000
AAI	600.000	10	60.000
Matériels et outillages	3 820.000	10	382.000
TOTAL	17 440 000		2 074 000

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

Les amortissements des immobilisations sont calculés par la méthode du taux constant.

3.2. Amortissement des investissements annuels (méthode d'amortissement constant)

Tableau 29 : Tableau des amortissements pour cinq ans

RUBRIQUE	V.O	N	N + 1	N + 2	N + 3	N + 4	N + 5
Frais de développement	500 000	100.000	100.000	100.000	100.00	100.000	
Construction	5 000 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
MMB	720 000	72 000	72 000	72 000	72 000	72 000	360 000
Matériels informatiques	2 800 000	560 000	560 000	560 000	560 000	560 000	2 000 000
Matériels de transports	4 000 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000	2 000 000
AAI	600 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	300 000
Matériels et outillages	3 820 000	382 000	382 000	382 000	382 000	382 000	1 910 000
	17 440 000	2 074 000	2 074 000	2 074 000	2 074 000	2 074 000	7 070 000

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

Chapitre III : ETATS FINANCIERS

Dans ce chapitre, nous allons établir les éléments suivants :

- Le compte de résultat prévisionnel
- Le compte de trésorerie et le bilan

SECTION 1 : COMPTE DE RESULTATS PREVISIONNELS

Nous allons établir les comptes de résultats prévisionnels :

- Afin d’avoir une vision sur le montant des charges à décaisser et les produits à encaisser
- Pour mesurer et apprécier la performance de l’entreprise

1.1. Compte de gestion

Le compte de gestion permet de faire ressortir les charges et les produits y afférents à l’entreprise.

1.1.1. Compte de gestion pour les charges

Tableau 30: Compte de gestion pour les charges

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Huiles essentielles de ravintsara	35 400 000	35 400 000	46 020 000	46 020 000	53 100 000
TOTAL	35 400 000	35 400 000	46 020 000	46 020 000	53 100 000

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

1.2. Compte de résultat par nature

Tableau 31: Compte de résultat par nature

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffres d'affaires	35 400 000	35 400 000	46 020 000	64 020 000	53 100 000
Production de l'exercice	35 400 000	35 400 000	46 020 000	46 020 000	53 100 000
Achats consommés	7 320 000	7 320 000	9 264 000	9 264 000	10 560 000
Services extérieurs	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
Consommation de l'exercice	9 120 000	9 120 000	11 064 000	11 064 000	12 360 000
Production de l'exercice	35 400 000	35 400 000	46 020 000	46 020 000	53 100 000
Consommation de l'exercice	(2 848 000)	(2 848 000)	(11 064 000)	(11 064 000)	(12 360 000)
Valeur ajoutée	26 280 000	26 280 000	34 956 000	34 956 000	40 740 000
Charges du personnel	(12.460.800)	(12.460.800)	(12.460.800)	(12.460.800)	(12.460.800)
Impôts et taxes	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)
EBE	13.519.200	13.519.200	13.519.200	13.519.200	13.519.200
Autres produits					
Autres charges					
Amortissement	2.074.000	2.074.000	2.074.000	2.074.000	2.074.000
Résultat opérationnel	11.445.2020	11.445.2020	20.121.200	20.121.200	25.905.200
Charges financières	(2.280.000)	(1.941.810)	(1.552.892)	(1.105.635)	(592.663)
Résultat avant impôt	9.165.200	9.503.390	1.856.308	19.015.565	25.312.537
IBS 30%				5.704.667	7.593.761
Résultat Net	9.165.200	9.503.390	18.568.308	13.310.896	17.718.776

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

Le tableau ci-dessus montre bien que les résultats évoluent d'année en année. On peut donc dire que ce projet est rentable du point de vue résultat. La rentabilité au niveau du résultat n'est pas encore suffisante pour réaliser un projet, mais il faut d'autres critères.

SECTION 2 : PLANS DE TRESORERIE

Le plan de trésorerie est donc un document permettant de connaître le niveau de capacité de remboursement de la société. La trésorerie est déterminée par les flux des encaissements et des décaissements relevant de l'opération à court, à moyen et à long terme.

Tableau 32: Compte de trésorerie prévisionnelle

Libellés	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Encaissement reçu des clients	35.400.000	35.400.000	46.020.000	46.020.000	53.100.000
Sommes versés au personnel	(12.460.800)	(12.460.000)	(12.460.000)	(12.460.800)	(12.460.800)
Sommes versés fournisseurs	(9.120.000)	(9.120.000)	(11.064.000)	(11.064.000)	(12.362.000)
Intérêt et autres frais financiers payés	(2.280.000)	(1.941.810)	(1.552.892)	(1.105.635)	(592.663)
Impôts payés	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)
Flux de trésorerie provenant des activités	11.239.200	11.577.390	20.642.308	15.384.898	19.790.776
Décaissements sur acquisition des immobilisations	17.440.000				
Flux de trésorerie provenant des activités d'investissements	(17.440.000)				
Encaissement suite à émission de l'action	6.452.800				
Encaissements provenant des emprunts	15.200.000				
Remboursement d'emprunts	(22.546.000)	(2.592.790)	(2.981.708)	(3.428.965)	(3.941.937)
Flux de trésorerie provenant des activités de financement	19.398.200	(2.592.790)	(2.981.708)	(3.428.965)	(3.941.937)
Trésorerie à l'ouverture de l'exercice	13.197.400	8.984.600	17.660.600	11.955.933	15.848.839
Trésorerie à la fermeture de l'exercice	13.197.400	22.182.000	39.842.600	51.798.533	67.647.372

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

D'après ce tableau, le niveau de la capacité de remboursement est encore considérable.

Valeur Ajoutée

Valeur Ajoutée	26 280 000	26 280 000	34 956 000	34 956 000	40 740 000
----------------	------------	------------	------------	------------	------------

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

Tableau 33: Bilan 31/12/N

ACTIF	Montant brut	Amortissement	Montant nette	PASSIF	Montant net
Actif immobilisé				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital social	500 000
Frais de développement	500 000	100 000	400 000	Compte courant	5 952 800
Immobilisation corporelle				Résultat	9 165 200
Local	5 000 000	500 000	4 500 000	Dettes	
AAI	600 000	60 000	540 000	Emprunt à long et moyen terme	12 945 400
MMB	720 000	72 000	648 000	Emprunt à long terme	-
Matériels et outillages	3 820 000	382 000	343 800		
Matériels informatiques	2 800 000	560 000	2 240 000		
Matériels de transports	4 000 000	400 000	3 600 000		
Actif circulant					
Disponibilité	13 197 400				
TOTAL	30 637 400	2 074 000	28 563 400	TOTAL	28 563 400

Source : Notre propre calcul ; Juillet 2007

Le bilan est un état récapitulatif des actifs, des capitaux propres et des passifs de la société à l'ouverture et à la clôture de chaque exercice.

Les actifs se subdivisent en deux à savoir les actifs non courants et les actifs courants, tandis que les passifs sont constitués par les capitaux propres, les passifs non courants et les passifs courants. En effet, le bilan est donc un document montrant la situation patrimoniale de la société à un moment donné.

Tableau 34: Bilan 31-12-N+1

Actif	Montant brut	Amortissement	Montant nette	Passif	Montant net
Actif immobilisé				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital social	500 000
Frais de développement	500 000	200 000	300 000	Compte courant	5 952 800
Immobilisation corporelle				Résultat	9 165 200
Local	5 000 000	1 000 000	4 000 000	Report à nouveau	9 503 390
AAI	600 000	120 000	480 000	Dettes	
MMB	720 000	144 000	576 000	Emprunt	10 352 600
Matériels et outillages	3 820 000	764 000	3056 000		
Matériels informatiques	2 800 000	1 120 000	1 680 000		
Matériels de transports	4 000 000	800 000	3 200 000		
Actif circulant					
Disponibilité	22 182 000				
TOTAL	39 622 000	4 148 000	35 474 000	TOTAL	35 474 000

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

Tableau 35 : Bilan 31-12-N+2

Actif	Montant brut	Amortissement	Montant nette	Passif	Montant net
Actif immobilisé				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle				Capital social	500 000
Frais de développement	500 000	300 000	200 000	Compte courant	5 952 800
Immobilisation corporelle				Report à nouveau	18 668 590
Local	5 000 000	1 500 000	3 500 000	Résultat	18 568 308
AAI	600 000	180 000	420 000	Dettes	
MMB	720 000	216 000	504 000	Emprunt	7 370 800
Matériels et outillages	3 820 000	1 146 000	2 674 000		
Matériels informatiques	2 800 000	1 680 000	1 120 000		
Matériels de transports	4 000 000	1 200 000	2 800 000		
Actif circulant					
Disponibilité	39 842 600				
TOTAL	57 282 600	6 222 000	51 060 600	TOTAL	51 060 600

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

**SECTION 3 : TABLEAU DES GRANDEURS CARACTERISTIQUES DE GESTION (TGCG)
(EN MILLIER D'ARIARY)**

C'est le compte de résultat d'exploitation présenté sous une autre forme. Il permet d'analyser la performance de l'entreprise sur au moins deux années d'exercice.

Tableau 36: Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
I - Marge commerciale production vendue	35.400.000	35.400.000	46.020.000	46.020.000	53.000.000
II – Production de l'exercice	35 400 000	35 400 000	46 020 000	46 020 000	53 100 000
Achats (1)	7.320.000	7.320.000	9.264.000	9.264.000	10.560.000
Charges externes (2)	300.000	300.000	387.000	387.000	438.000
III – Consommation Intermédiaire (1) + (2)	7.620.000	7.620.000	9.651.000	9.651.000	10.998.000
IV - Valeur ajoutée (I- III)	27.780.000	27.780.000	36.369.000	36.369.000	42.002.000
Charges du personnel	12.460.800	12.460.800	12.460.800	12.460.800	12.460.800
Impôts et taxes	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Autres charges d'exploitation					
V – EBE (IV - charge du personnel, impôts et taxes et autres charges d'exploitation)	15.019.200	15.019.200	23.608.200	23.608.200	29.241.200
Dotation aux amortissements	2.074.000	2.074.000	2.074.000	2.074.000	2.074.000
VI - Résultat opérationnel (V- dotation aux amortissements)	12.945.200	12.945.200	21.534.200	21.534.200	27.167.200
Produits financiers					
Charges financières	(2.280.000)	(1.941.810)	(1.552.892)	(1.105.635)	(592.663)
VII - Résultat financier (produits financiers - charges financières)	10.665.200	11.003.390	19.981.308	20.428.565	26.574.537
VIII – Résultat avant IBS (VI+VII)	23.610.400	23.948.590	41.515.508	41.962.765	53.741.737
IBS (30%)	(7.083.120)	(7.184.577)	(12.454.652)	(12.588.829)	(16.122.521)
IX – Résultat net	16.527.280	16.764.013	29.060.856	29.373.936	37.619.216

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

Chapitre IV : EVALUATION DU PROJET

Section 1 : Evaluation financière

Le but de l'évaluation financière est de veiller à la rentabilité des capitaux investis. La rentabilité financière d'un projet apparaît ainsi comme une condition nécessaire à la réalisation et à la bonne gestion de projet par les agents concernés. L'analyse financière d'un projet pourra être effectuée à partir de l'analyse des batteries des ratios et à l'application des critères de choix des investissements. Ces derniers sont :

- la méthode du délai de récupération du capital investi (DRCI)
- la méthode de la valeur nette (VAN)
- la méthode de taux interne de rentabilité interne (TRI)

1.1. Selon les outils d'évaluation

1.1.1. Valeur Actuelle Nette (VAN)

La V.A.N correspond à la somme des valeurs actuelles des flux financiers, provenant de l'investissement de laquelle on déduit le montant de ce dernier.

Pour actualiser ce flux, l'entreprise choisit son propre taux correspondant au coût du capital.

La formulation de la V.A.N est la suivante

$$VAN = \sum_{p=1}^n kp(1+i)^{-p} - I_0$$

Avec

i : le taux d'actualisation

I_0 : l'investissement initial

p : la durée de vie du projet

k : cash-flows

Conditions :

- si la VAN est > 0 , la rentabilité est supérieure au taux d'actualisation retenu.
- si la VA est < 0 , la rentabilité est inférieure au taux de d'actualisation retenu.

La VAN ne permet pas de classer des investissements entre eux, mais simplement de les accepter ou de les rejeter.

Clicours.COM

1.1.2. Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Le taux interne de rentabilité d'un investissement est le taux avec lequel, en actualisant les cash-flow, on obtient le montant de l'investissement, donc c'est le taux r pour lequel la VAN=0.

La formule générale du taux interne de rendement (TIR) est la suivante :

$$VAN = 0 = \text{Cash-flows} - I$$

$$I = \sum_{p=1}^n k_p(1 + \text{TRI})^{-p}$$

Ce taux doit être comparé au taux exigé t , si on veut vraiment déterminer la rentabilité d'un projet. Trois cas peuvent se présenter :

- ◆ $i > t$: dans ce cas, la rentabilité est supérieure au taux exigé t
- ◆ $i = t$: la rentabilité est égale au taux exigé t
- ◆ $i < t$: la rentabilité est inférieure au taux exigé t .

1.1.3. Indice de Profitabilité (IP)

La notion d'indice de profitabilité est étroitement liée à celle de la VAN. Tandis que la VAN fait la différence entre la somme des capacités d'autofinancement actualisées et le coût du projet, l'indice de profitabilité par le quotient.

$$IP = \frac{1}{I} \sum_{p=1}^n k_p(1 + i)^{-p}$$

$$IP = \frac{\sum_{p=1}^n k_p(1 + i)^{-p}}{I}$$

D'après ce critère, le projet est rentable lorsque l'indice de profitabilité est supérieur à 1.

1.1.4. Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI)

Le délai de récupération du capital investi c'est le temps au bout duquel, le montant cumulé des rentrées nettes de trésorerie est égal à la dépense d'investissement. Plus le délai de récupération est court, plus le risque est faible et plus la solvabilité du projet est assurée.

Le DRCI est utilisé pour comparer plusieurs projets ; donc c'est le projet avec un DRCI court qui est accepté.

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

Plus le DRCI est court, plus l'investissement est réputé intéressant.

1.2. Selon les ratios

Par définition, les ratios sont des rapports mettant en ratio deux grandeurs homogènes liées par une logique économique, afin de tirer des indications des tendances. Pour comprendre et expliquer les ratios, il suffit de rechercher le lien économique entre deux grandeurs. Nous allons prendre trois catégories pour évaluer le niveau de la rentabilité et de la performance de l'entreprise, à savoir :

- le ratio de rentabilité général
- le ratio de rentabilité financière
- le ratio de rentabilité économique

1.2.1. Rentabilité commerciale R_1

Pour Ariary de vente que reste-il à l'entreprise une fois tous les frais décomptés ?

$$R_1 = (\text{Résultat Net} \times 100) / \text{CA}$$

Le tableau suivant montre l'évolution du R_1 durant les cinq exercices

Tableau 37: L'évolution du R_1

Libellé	N	N+1	N+2	N+3	N+4
RAI	9 165 200	9 503 390	1 8 568 308	19 015 565	25 312 537

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

On a vu que R_1 ne cesse d'augmenter par chaque année d'exercices.

1.2.2. Rentabilité financière R_2

C'est la rentabilité du point de vue actionnaires : qui rapporte un Ariary de capital et aussi une condition de croissance.

$$R_2 = (\text{Résultat Net} / \text{Capitaux propres}) \times 100$$

R₂ : mesure le taux de rentabilité des capitaux propres de l'entreprise. Le tableau ci-après montre les résultats du calcul de ratio R₂ pendant cinq années.

Tableau 38: L'évolution de R₂

Libellé	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat Net	9 165 200	9 503 390	1 8 568 308	13 310 896	17 718 776

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

De même pour R₂, il y a toujours de l'évolution.

1.2.3. Rentabilité économique R₃

Ce ratio appelé aussi la rentabilité globale mesure la rentabilité de l'utilisation de l'actif de l'entreprise. Ce ratio est obtenu par le rapport entre le résultat de l'exercice.

$$R_3 = (\text{Résultat Net} / \text{Actif}) \times 100$$

R₃ mesure l'efficacité de l'outil de travail avec laquelle l'entreprise réalise la production. Le tableau ci-après exprime l'évolution R₃ pour les cinq années à venir.

Tableau 39: Evolution du R₃

Libellé	N	N+1	N+2	N+3	N+4
R ₃	9.165.200	9.503.390	18.568.308	13.310.896	17.718.776
	28.563.400	35.474.000	51.060.000	60.942.533	74.719.369
%	32,09	26,79	36,37	21,84	23,71

Source : Notre propre calcul, Juillet 2007

Malgré la diminution de ce ratio en N+4, l'évolution de ce ratio pour autres années exprime l'efficacité des investissements.

1.3. Critères de choix des investissements

Investir est une nécessité pour l'entreprise ; cependant la rentabilité est parfois incertaine car l'environnement économique est souvent en perpétuelle mutation. Pour résoudre l'incertitude dans la réalisation d'un investissement, nous allons utiliser les critères choix des investissements qui permettent de déterminer :

-Le délai de récupération des capitaux investis

- La rentabilité et la viabilité d'un projet ainsi que l'impact du projet sur le plan, économique et social.

Avant d'analyser ces différents critères on doit procéder au calcul de la Cash-flow. La CAF se définit comme le solde entre les produits et les charges décaissables. Elle désigne le surplus monétaire que l'entreprise retire sur une opération particulière. (Ex : opération d'investissement). Cette CAF devient dans l'exercice considéré une ressource de financement essentielle pour :

- investir ;
- Financer la croissance et l'augmentation liée du BFR ;
- Se désendetter ;
- Rémunérer les actionnaires ;
- La CAF peut se calculer de la manière suivante ;

CAF = Résultat net + Dotation aux amortissements et aux provisions

Tableau 40 : Calcul du CAF (En millier d'Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat	9 165 200	9 503 390	18 568 308	13 310 896	17 718 776
Dotation aux amortissements	2 074 000	2 074 000	2 074 000	2 074 000	2 074 000
CAF	11 239 200	11 577 390	20 642 308	15 384 896	19 792 776

Source : Notre propre calcul, année 2007

Bien que l'entreprise soit contrainte de se soumettre à la pratique comptable de l'amortissement, elle pourra dégager une bonne capacité d'autofinancement. On peut nettement constater que cette dernière s'est augmentée de Ar 11 239 200 à Ar 19 792 776 de l'année 5.

En conclusion, l'entreprise est capable d'assurer sa survie et subvenir aux besoins de son exploitation grâce à ses ressources propres.

$$\text{CASH FLOW} = \text{CAF} - \text{Remboursement d'emprunt}$$

Tableau 41 : Calcul du Cash flow

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CAF	11 239 200	11 577 390	20 642 308	15 384 896	19 792 776
Remboursement d'emprunt	2 254 600	2 592 790	2 981 708	3 428 965	3 941 937
CASH - FLOW	8 984 600	8 984 600	17 660 600	11 955 931	15 850 839

Source : Notre propre calcul, année 2007

Les ressources secrétées par l'exploitation servant à faire fonctionner régulièrement le projet sont considérables avec une valeur de Ar 8 984 600 pour la première année à Ar 15 850 839 pour l'année 5.

1.3.1. La valeur actuelle nette (VAN)

Par définition la VAN correspond à la somme des valeurs actuelles des flux financiers, provenant de l'investissement, de laquelle on déduit le montant de ce dernier.

L'entreprise choisit un taux correspond au coût de son capital afin d'actualiser ce flux.

La formation de la VAN est la suivante

$$\text{VAN} = \sum_{p=1}^n kp(1+i)^{-p} - I_0$$

$$\text{VAN} = 44.450.024 - 21.652.800 = 22.797.224$$

$$\text{VAN} = 22.797.224$$

VAN est positive

Interprétation :

La réalisation de l'investissement revient à décaisser 21.652.800 et recevoir immédiatement 44.450.024 en contre partie. L'opération est avantageuse et le VAN mesure cet avantage.

1.3.2. Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI d'un investissement est le taux avec lequel, en actualisant le cash-flow, on obtient le montant de l'investissement initial. Le TRI n'est autre que le taux auquel il y a équivalence entre I et la somme de MBA.

$$TRI = \sum_{p=1}^n kp(1+i)^{-p} - I_0$$

$$\text{Si } i = 30\% \rightarrow VAN = 139.954.713 - 108.264.000 \rightarrow VAN = 31.690.713$$

$$\text{Si } i = 45\% \rightarrow VAN = 20.714.520 - 21.652.800 \rightarrow VAN = - 938.280$$

$$\text{Si } i = 30\% \rightarrow VAN = 0$$

Par interprétation $30\% \leq TRI \leq 50\%$

$$- 938.280 \leq 0 \leq 8.972.623$$

$$TRI = 48,10\%$$

=> TRI > taux de rentabilité minimum exigés par l'entreprise et il est aussi largement supérieur au taux d'intérêt de l'emprunt (15%), on peut dire que la réalisation de l'investissement permet de dégager une marge de sécurité de 33,10%

Interprétation :

La réalisation du projet équivaut à placer le capital de 21.652.800 Ar à 48,10%

1.3.3. Indice de profitabilité (IP)

L'indice de profitabilité (IP) mesure la rentabilité de ces CAF actualisé par rapport à l'investissement réalisé.

D'après la formule ci-dessus, l'application numérique est comme suit :

$$IP = \frac{44.450.024}{21.797.224} = 2,039$$

$$IP = 2,039 > 1$$

IP > 1 le projet est acceptable. La réalisation de l'investissement consiste à recevoir 2,039 Ar par ariary l'opération s'avère donc avantageux. L'avantage par ariary investi est de 1,039 Ar.

1.3.4. Le délai de récupération du capital investi : (DRCI)

Egalement appelé temps de retour sur investissement. Le DRCI est le délai au bout duquel la somme des CAF actualisée est égale au montant I investi.

$$I = \sum_{p=1}^n k_p(1 + TRI)^{-p}$$

D'après le tableau n°2, le délai de retour se trouve entre N+1 et N+2 dont les cash-flows actualisés est respectivement 26.218.472 et 21.652.800

Par interprétation

$$\frac{3 - DRCI}{3 - 2} = \frac{26.218.472 - 21.652.800}{26.218.472 - 14.606.345} = \frac{4.565.672}{11.613.127}$$

$$3 - DRCI$$

$$0,393 - 3 = - DRCI$$

$$DRCI = 2,606$$

$$DRCI = 2 \text{ ans } 7 \text{ mois } 8 \text{ jours}$$

=> Le DRCI est au moins long, nous pouvons dire que le projet est rentable

Interprétation

A la fin de la troisième année, on aura récupéré 26.218.475 Ar, C'est-à-dire une somme supérieure au capital investi 21.652.800 Ar.

Le DRCI est donc compris entre 2 et 3 ans.

Si l'entreprise réalise cet investissement, elle déboursa 21.652.800 Ar et au bout de 2 ans, 7 mois et 8 jours, elle aura récupéré ce capital.

Le calcul de la rentabilité des investissements permet :

- de juger si un investissement est rentable ou non.
- d'attribuer entre plusieurs choix d'investissements possibles.

1.4. Seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité, que l'on appelle aussi « point mort » est le CA minimum que l'entreprise doit réaliser pour couvrir l'ensemble de ces charges, sans pertes ni bénéfices.

$$SR = (CF \times CA) / MCV$$

=> Le seuil de rentabilité (SR) diminue progressivement de N à N+2, ceci s'explique par la diminution de charges fixes, appelé en langage courant : « Economie d'échelle ».

Après avoir appréhendé l'analyse financière du projet, nous allons aborder dans la section suivante l'analyse économique et sociale.

SECTION 2 : EVALUATION ECONOMIQUE

Il est important de bien distinguer l'évaluation économique de l'évaluation financière. Cette distinction est importante car l'impact d'un projet au niveau de l'entreprise qui le met en œuvre ne coïncide pas nécessairement avec ses effets sur l'économie nationale.

La réalisation et le fonctionnement d'un projet engendrent un certain nombre de perturbation sur l'économie nationale. Ces perturbations affectent les finances publiques, la balance des paiements, ainsi que sur la valeur ajoutée.

2.1. Effets sur les finances publiques

La réalisation d'un projet a ses effets sur les recettes et les charges de l'Etat à travers la fiscalité. Afin d'encourager la promotion des investissements, les nouvelles entreprises ainsi créées bénéficient d'un régime préférentiel d'investissement et d'allègement fiscal (le CGI prévoit des exonérations des impôts sur les sociétés pour les nouvelles entreprises durant les trois premières années d'existences) Cependant le projet contribue à renflouer la caisse de l'Etat à travers le paiement d'impôts auprès de l'administration territoriale et collectivité décentralisée. En outre, il faut aussi tenir compte des paiements à des administrations non étatiques entre autres les syndicats patronaux et les chambres des commerces etc.

2.2. Effets sur la balance de paiement

Dans la plupart des pays en voie de développement, les volumes d'importations dépassent largement celles des exportations, cette situation provoque un déséquilibre au niveau de la balance commerciale ; qui a ses effets aussi sur la balance des paiements. On peut dire que le projet contribue à combler le déficit de la balance des paiements par les biais de rentrées des devises étrangères (qui sont considérées comme le facteur rare par excellence) engendrées les exportations.

2.3. Contribution à l'évolution et distribution de la valeur ajoutée

L'analyse de la valeur ajoutée constitue un critère fondamental dans une évaluation économique.

La valeur ajoutée exprime le surplus généré par l'entreprise dans l'économie nationale. Ce surplus qui va faire l'objet d'une redistribution entre différentes parties prenantes.

On constate que durant les cinq premières années de son existence, on enregistre une augmentation consécutive de la valeur ajoutée en N+2 et en N+4.

(Cf. tableau n°32)

Tableau 42: Redistribution de la Valeur Ajoutée

ETAT COLLECTIVITE TERRITORIALE	PERSONNEL	PRETEURS	APPORTEURS DE CAPITAUX	ENTREPRISE
Rémunération des services collectifs (impôts, taxes et versements assimilés)	Rémunération du travail (salaires, charges, sociales, participations)	Rémunération Des capitaux empruntés (Intérêts)	Rémunération Des capitaux propres (Dividendes)	Autofinancement. Pour maintenir développer l'activité (Dotation nettes + résultat non distribué)

Source : Notre propre recherche, Juin 2007

D'après ce tableau, on voit la répartition d'une part de la valeur ajoutée après l'activité propre de l'entreprise.

SECTION 3 : EVALUATION SOCIALE ET PERSPECTIVE D'AVENIR DE LA FILIERE

L'évaluation sociale permet de connaître les effets que le projet aura sur les différents agents économiques : l'Etat, les salariés, les institutions financières, les entrepreneurs, ainsi que la population. Les conséquences sociales peuvent être les suivantes :

- résorption du chômage et création d'emplois
- développement de la région et augmentation des revenus

3.1. Création d'emplois et diminution du taux de chômage

La réalisation du projet contribue à résorber le chômage, car l'entreprise emploie huit (08) personnes dont quatre (04) cadres et quatre (04) ouvriers. Le chômage est parmi le problème majeur affronté par les pays en développement, donc une création d'emplois peut être considéré comme une opportunité non seulement pour la population, mais pour l'économie nationale aussi.

3.2. Développement de la région et augmentation de revenus de paysans

La création d'emplois, ainsi que la collecte des feuilles dans le but de les revendre auprès de l'entreprise, constituent des revenus supplémentaires pour la population de la région en question. En outre, la mise en valeur des ressources naturelles incite le paysan à planter des camphrés, et d'autres plantes à huiles essentielles (ex : Citronnelle, niaouli, etc.)

3.3. Perspective d'avenir de la filière huile essentielle

En amont l'extraction des huiles essentielles contribue au développement de la production agricole (ex : activité de reboisement, de conservation)

En aval l'activité peut être à la fois sources d'approvisionnement et d'incitation à des activités de valorisations locales :

- Parfumerie
- Cosmétique
- Pharmaceutique

Dans le marché des produits naturels, labellisés biologiques, Madagascar dispose d'un capital médiatique exceptionnel NATURE / ENVIRONNEMENT pour convaincre les marchés internationaux. Les PME et les PMI peuvent travailler sur le marché et leur servir de niche pour le développement des entreprises locales de taille moyenne.

CONCLUSION

L'exportation des huiles essentielles occupe actuellement une place importante surtout dans le cadre de développement du commerce extérieur. Chaque année la filière huile essentielle représente des rentrées des devises supérieures à 12 milliards d'ariary.

Au niveau macro-économique le secteur épices et huiles essentielles contribue pour 10% à la formation du produit intérieur brut (PIB).

Sur le plan social, le projet contribue à la réduction de la pauvreté par la création d'emplois, ainsi que la mise en valeur des ressources naturelles.

Sur le plan environnemental, le projet joue un rôle prépondérant dans la protection de l'environnement, puisque l'accroissement des revenus générés par la vente des feuilles auprès de l'entreprise, encourage le paysan :

- à gérer de manière durable et profitable les ressources naturelles dans la région
- à reboiser des camphrés et autres plantes aromatiques.

Concernant le projet proprement dit : l'étude financière suivi de l'étude de faisabilité ont montré ; la rentabilité et la viabilité du projet. Les résultats attendus au cours de cinq premières années sont toujours positifs ; cela montre que le projet est acceptable.

La réalisation du projet nécessite un financement de l'ordre de 70% du montant total des investissements ; les 30% restants seront constitué par les apports des associés.

Toutefois, la concrétisation de ce projet est conditionnée par plusieurs contraintes :

- la difficulté d'accès aux établissements de crédit ;
- la lenteur administrative ;
- l'existence des intermédiaires dans le circuit de distribution ;
- l'insuffisance de communication et de concertation entre l'administration et le secteur privé représenté par le groupement professionnel ;
- l'attitude protectionniste des pays importateurs pour les produits « Made in Madagascar » ;

- difficulté accès aux réglementations et aux normes des pays importateurs ;
Afin d'aboutir à la réalisation de ce projet nous sollicitons :
- la contribution de l'Etat dans la facilitation d'accès au crédit pour PME et PMI, surtout pour les jeunes entrepreneurs ;
- la collaboration dans la transmission de l'image de qualité, exotique, originale et naturelle des produits de Madagascar.
- la pérennisation et la protection de nos patrimoines génétiques ; en effet, pour ne citer que le ravintsara (Raventsara Aromatica) rien ne prouve que les quelques centaines de molécules qui constituent ses huiles sont d'origine malgache et que si demain, une firme étrangère dépose sa marque, identifie et protège ses molécules synthétiques et nos huiles essentielles en ce moment-là deviendraient honteusement un produit d'imitation.

ANNEXES

ANNEXE I

ADRESSES DES CONFECTIONNEURS D'UNITE DE DISTILLATION

Entreprise	Responsable	Adresse	Modalité
AMCM Artisan Mécano Soudure et de toutes constructions métalliques)	M. Laina Félicien	Lot 41 – Parcelle 13/91 Tanambao – Toamasina Stat. N°320 851 R.C. N°4867	Confection d'unité de distillation
BLOC TECHNIQUE Ankatso	M. Josoa Randriamorasata	Bloc technique Tel : 22 294 90 (9h 30 à 15 h)	Confection d'unité de distillation Chaudière
C.N.R.I.T (Centre National de recherches Industrielles et Technologiques)	M. Etienne Rakotomaria	Tsimbazaza Fiadanana Antananarivo BP 3330 Tel: 22 238 76 (14h à 16h)	Confection alembic 500 l Chaudière: sur devis
FAVIMA SARL	M. Davidson Rajaonarison	<u>Siège social</u> : Rue Razanamaniraka 101 Antananarivo Tel : 22 265 87/ 22 244 43 <u>Usine</u> : Marovoay MLA RN 44 PK 20	<u>Délai d'exécution</u> : 45 jours après commande ferme <u>Modalité de paiement</u> : 50% à la commande, 50% à la livraison
MAURICE	M. Jean Maurice	Ankirihiy Avaratra Parcelle 11/58 Lot 3 C6 Boulevard Ralaimongo Toamasina	<u>Délai d'exécution</u> : 30 jours après commande ferme (alambic en aluminium)
Le DAMA	M. James M. Andrianantoandro	Lot II N 187 EB Soavinandriana 101 Antananarivo Tel: 22 263 34	<u>Délai d'exécution</u> : 4 mois <u>Modalité de paiement</u> : 50% à la commande et 50% à la livraison, après essai

SOURCE : ONUDI PROJET MAG/ 91/ 004 « Programme d'Appui au Développement de la PME

ANNEXE II

LISTES DES LABORATOIRES LOCAUX

<p>IAA – ESSA Dénomination : Ecole Supérieure des Sciences Agronomiques (Département des Industries Agricoles Alimentaires)</p> <p>Forme juridique : Etablissement Supérieure Public de Formation et de recherche</p> <p>Date de création : 1963</p> <p>Adresse : BP 175</p> <p>Tel : 22 228 67</p> <p>E- mail : biplagro@syfed.ref.mg</p> <p>Contact: M. Jean RASOAAHONA (Chef du département IAA)</p>	<p>IMRA Dénomination : Institut Malgache de recherches Appliquées. Fondation Albert Rakoto – Ratsimamanga (Malagasy Institutes for Applied Research Foundation Albert Rakoto – Ratsimamanga)</p> <p>Forme juridique : Association reconnue d'utilité publique</p> <p>Date de création : 1957</p> <p>Adresse : Lot IVB Avarabohitra Itaosy 102 Antananarivo</p> <p>Tel : 22 228 67; Fax: 22 903 56</p> <p>E- mail : lahe.imra@wanadoo.mg</p> <p>Contact: Dr Béatrice RALIJERSON ou M. Delphin RABEHAJA</p>
<p>CNARP Dénomination : Centre National d'Application des Recherches Pharmaceutiques</p> <p>Forme juridique : Etablissement public à caractère industriel et commercial (EPIC)</p> <p>Date de création : 1976</p> <p>Adresse : Route d'Ivandry – Analamahitsy BP 702 Antananarivo</p> <p>Tel / Fax : 22 428 01</p> <p>E- mail : iranarivelo@yahoo.com</p> <p>Contact : Dr Etienne RAKOTOBE</p> <p>Directeur : Mme Lalasoa RANARIVELO</p>	<p>LPN Dénomination : Laboratoire de chimie Organique « Produits Naturels »</p> <p>Forme juridique : Etablissement Public à caractère Scientifique (EPS)</p> <p>Date de création : 1980</p> <p>Adresse : Ampasampito c/ 0 17, cité Mahatazana Ampandrianomby</p> <p>Tel : 22 405 69 / Fax: 22 407 06</p> <p>E- mail : martaman@wanadoo.mg</p> <p>Contact: Prof. Marta ANDRIANTSIFERANA</p>

Source : pronabio@wanadoo.mg

ANNEXE III

MERCURIALES DES HUILES ESSENTIELLES (juin 2002)

DESIGNATION	Prix de référence en Euro / Kg FOB	
	Minimum	Maximum
Basilic (methylchavicol)	69	79
Cannelle écorce	294	305
Cannelle feuille	91	114
Cedromopsis Grevei (Katrafay)	94	132
Eucalyptus citrodora	21	30
Eucalyptus globules	47	61
Géranium	114	182
Girofle clou	39	69
Helichryse bractéiférum	53	76
Helichryse gymmo	122	174
Inophylum calophyllum	35	45
Lantana Camara	152	183
Niaouli	14	22
Pin	14	19
Poivre noir, vert	85	183
Raventsara Anista (Havozo)	53	68
Raventsara Aromatica	59	67
Ravintsara	59	68
Tagète	45	89
Ylang – Ylang 1ère qualité	115	129
Ylang – Ylang Extra	152	182
Ylang – Ylang qualité N°2	80	87
Ylang – Ylang qualité N°3	43	49

SOURCE : Pronabio Sypeam

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES

- AFNOR, « **Huiles essentielles** ». Recueil des normes françaises des huiles essentielles. 4è Edition Paris 1995 : 150 pages
- A HENRIET. **Le Diagnostic financier**. Gestion financière ; Paris 1995 : 140 pages
- MIKOL Alain **Gestion financière**. Cas pratiques corrigés ; 5è Edition Dunod. Paris 1993 : 400 pages
- BEAUD, **l'Art de la thèse** ; Edition la Découverte, Paris 1999 : 175 pages
- C DELOISON et FAZILA. **PME objectif export** ; Edition Nathan, Paris 1991 :280 pages
- CROZET Daniel. **Gestion des ressources humaines** ; 3è édition, Edition Nathan, Paris 1998 : 255 pages
- PESTRE- ROIRE Dominique. **La gestion financière en 12 questions de cours**. Gestion financière ; Les éditions d'organisation. Paris 1992 :160 pages
- COHEN. Elie **Analyse financière** ; Edition Economica, Paris 1987 : 420 pages
- FANJARIVO. Huiles essentielles : **La qualité malgache en pôle position**. Dans les médias demain, n°482, page 21
- GATEFOSSE. **Aromathérapie exactement**. Aromathérapie ; Edition JOLLOIS Roger. Limoge 1995 : 100 pages
- PERETTE Jean Marie. **Gestion des ressources humaines** ; Edition Vuibert, Paris 1991 : 285 pages
- LENDREVIE et BROCHANDS. **Le nouveau publicator**. Marketing; 5è Edition; Edition Dalloz. Paris 2001 : 650 pages
- N MOURGUES. **Le choix des investissements dans les entreprises** ; Edition Economica. Paris 1994 : 125 pages

II- DOCUMENTS, PERIODIQUES OU JOURNAUX

- CITE. **L'extraction d'huiles essentielles**. Dossier documentaire. Antananarivo 1998 : 81 pages
- CITE. **Les normes pour les huiles essentielles**. Dossier documentaire. Antananarivo, CITE 1996 : 110 pages

- CITE, GRET. **Plantes aromatiques et médicinales à Madagascar**. Dossier documentaire. Antananarivo, CITE 1996 : 168 pages
- CITE, Géranium : **Techniques culturelles et distillations**. Dossier documentaire ; Antananarivo, CITE 1997 : 15 pages
- CITE. **Information sur la création de sociétés commerciales à Madagascar**. Dossier documentaire ; Antananarivo, CITE 1998 : 38 pages
- ONUDI. **Appui au sous secteur « huiles essentielles »** Rapport technique ; Antananarivo, décembre 1995 : 60 pages

ClicCours.com

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Evolution de la population par arrondissement de la commune urbaine de Toamasina.....	15
Tableau 2 : Forme juridique d'une SARL.....	18
Tableau 3 : Besoin en matière première.....	23
Tableau 4 : Liste des petits matériels et emballage.....	25
Tableau 5 : Tableau du coût de certification.....	34
Tableau 6 : Evolution des exportations mondiales des huiles essentielles en générale.....	36
Tableau 7 : Evolution annuelle des exportations des huiles essentielles en valeur FOB.....	37
Tableau 8 : Evolution annuelle des exportations d'huile essentielle de ravintsara ...	39
Tableau 9 : Evolution annuelle des exportations d'huiles essentielles de ravintsara (en tonnes).....	39
Tableau 10 : Cours des huiles essentielles de ravintsara.....	40
Tableau 11 : Effectif du personnel.....	50
Tableau 12 : Rémunérations mensuelles (en Ariary).....	51
Tableau 13 : Charge du personnel (en Ariary).....	51
Tableau 14 : Planning de production annuelle.....	52
Tableau 15 : Planning de production pour cinq ans.....	53
Tableau 16 : Ventes prévisionnelles pour l'année N.....	53
Tableau 17 : Ventes prévisionnelles pour cinq ans.....	54
Tableau 18 : Liste des matériels de bureau.....	55
Tableau 19: Matériel informatique.....	56
Tableau 20 : Matériel de transport.....	56
Tableau 21 : Devis estimatif de fabrication des alambics par des ateliers locaux	57
Tableau 22 : Tableau d'achat de matières premières.....	58
Tableau 23 : Tableau de récapitulation du F.R.I.....	59
Tableau 24 : Tableau récapitulatif du montant d'investissement.....	59
Tableau 25: Tableau des investissements et leur financement respectif.....	60
Tableau 26: Plan de financement.....	60
Tableau 27 : Tableau de remboursement de dettes.....	61
Tableau 28 : Tableau des amortissements annuels.....	62
Tableau 29 : Tableau des amortissements pour cinq ans.....	63
Tableau 30: Compte de gestion pour les charges.....	64
Tableau 31: Compte de résultat par nature.....	65
Tableau 32: Compte de trésorerie prévisionnelle.....	66
Tableau 33: Bilan 31/12/N.....	67
Tableau 34: Bilan 31-12-N+1.....	68
Tableau 35: Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion.....	70
Tableau 36: L'évolution du R1.....	73
Tableau 37: L'évolution de R ₂	74
Tableau 38: Evolution du R ₃	74
Tableau 39 : Calcul du CAF (En millier d'Ariary).....	75
Tableau 40 : Calcul du Cash flow.....	76
Tableau 41: Redistribution de la Valeur Ajoutée.....	80

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Processus d'activité.....	25
Figure 2 : Schéma du processus complet de la distillation.....	28

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	2
SOMMAIRE	3
Liste des abréviations, des sigles et acronymes	4
INTRODUCTION	5
PARTIE I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET	7
Chapitre I : IDENTIFICATION DU PROJET	9
SECTION 1 : PRESENTATION DE LA FILIERE « HUILE ESSENTIELLE »	9
1.1. Historique	9
1.2. Définition.....	10
1.3. Etude des plantes à approvisionner.....	10
1.3.1. <i>Botanique</i>	10
1.3.2. <i>Ecologie</i>	11
1.4. Importance des huiles essentielles à Madagascar	12
SECTION 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET	13
2.1. Structure géographique de l'implantation	13
2.1.1. <i>Zone d'implantation</i>	13
2.1.3. <i>Composition ethnique</i>	15
2.1.4. <i>Situation socio-économique</i>	15
2.2. Identité de l'entreprise	16
2.3. Statut de la firme.....	16
Voici les critères sinequanone pour établir le statut de la société :.....	16
2.4. Démarches relatives à la constitution d'une SARL.....	16
2.4.1. <i>Phase de constitution</i>	17
Voici les pièces à fournir pour cette première phase :	17
2.4.2. <i>Phase post-constitution</i>	17
Voici aussi les pièces à fournir pour cette deuxième phase :.....	17
2.5. Forme juridique d'une SARL	18
Chapitre II : ETUDE TECHNIQUE DE PLANTATION	21
SECTION 1 : ETUDE DE PLANTATION	21
1.1 PREPARATION DE LA PEPINIERE.....	21
1.2 REPIQUAGE.....	21
1.3 ENTRETIEN	21
1.4 RECOLTE.....	21
1.5 MALADIES FREQUENTES CHEZ LE RAVINTSARA :	22
1.5.1 ANTHRACNOSE :	22
1.5.2. GALE :	22
SECTION 2 : MATERIELS DE PRODUCTION	22
2.1. Ressources physiques.....	22
2.1.1. <i>Matières premières et matières consommables</i>	22
2.1.2. <i>Zone de récolte</i>	23
2.1.3 <i>Estimation des besoins en matière premières</i> :	23
2.1.4. <i>Matériels nécessaires aux travaux d'extraction</i>	24
2.1.5. Ressources humaines	25
SECTION 3 : LE PROCESSUS DE LA PRODUCTION	25
3.1. Préparation de la matière première	26
3.1.1. <i>Tri</i>	26
3.1.2. <i>Pesée</i>	27
3.2. Processus d'extraction de l'essence de ravintsara	27

3.2.1. <i>Extraction à la vapeur</i>	27
3.2.2. <i>Extraction par solvant</i>	29
3.2.3. <i>Extraction par fluide supercritique</i>	30
3.2.4. <i>Extraction par micro-onde</i>	30
3.2.5. <i>Enfleurage</i>	30
3.2.6. <i>Décantation</i>	31
3.2.7. <i>Emballages</i>	31
SECTION 4 : CONTROLE DE QUALITE ET NORMES	31
4.1. Contrôle et qualité	31
4.2. Normes	31
4.2.1. <i>Organismes internationaux</i>	32
4.2.2. <i>Organismes nationaux</i>	32
4.2.3. <i>Procédures de certification et formulaire</i>	33
4.2.4. <i>Coûts de certification</i>	33
SECTION 1 : DESCRIPTION DU MARCHE	35
1.1. Caractéristiques du marché	35
1.2. Choix des marchés étrangers	35
1.3. Cibles	35
1.4. Motif de sélection des marchés américain et européen	36
SECTION 2 : ANALYSE DE L'OFFRE	36
2.1. Situation de l'offre mondiale	36
2.2. Situation de l'offre nationale	37
2.3. Etude de la concurrence	37
2.3.1. <i>Concurrents directs</i>	37
2.3.2. <i>Concurrents indirects</i>	37
SECTION 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE	38
3.1. Situation de la demande internationale	38
3.2. Evolution du besoin de marché	38
3.2.1. Part de marché	39
CHAPITRE IV : POLITIQUE ET STRATEGIE DE COMMERCIALISATION.....	40
SECTION 1 : 4 P	40
1.1. Produit	40
1.2. Prix	40
1.3. Promotion	41
1.4. Place (distribution)	41
SECTION 2 : COMMERCIALISATION	42
PARTIE II : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	43
Chapitre I : ETUDE ORGANISATIONNELLE DES ACTIVITES	45
SECTION 1 : STRUCTURE DES RESSOURCES HUMAINES	45
1.1. Organigramme	45
1.2. Mission du personnel	46
1.2.2. <i>Responsable Administratif et Financier</i>	46
1.2.3. <i>Responsable commerciale et marketing (RCM)</i>	47
1.2.4. <i>Responsable de fabrication</i>	48
1.2.5. <i>Chef d'atelier</i>	48
1.2.6. <i>Gardien</i>	49
SECTION 2 : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES (GRH)	49
2.1. Effectif du personnel	49
2.2. Charges du personnel	50
2.2.1. <i>Fixation de la rémunération</i>	50
2.2.2. <i>Montant de la rémunération mensuelle</i>	50

2.2.3. Charges du personnel annuel.....	51
2.3. Politique du développement du personnel.....	52
2.3.1. Formation du personnel.....	52
2.3.2. Motivation du personnel.....	52
SECTION 3 : PRODUCTIONS ENVISAGEES	52
3.1. Description de la production.....	52
3.1.2. Planning de la production pendant cinq ans.....	53
3.2. Chiffres d'affaires prévisionnelles.....	53
3.2.1. Ventes prévisionnelles pour la première année	53
Chapitre II : EVALUATION DU MONTANT DES INVESTISSEMENTS.....	55
SECTION 1 : NATURE ET COUT DES INVESTISSEMENTS.....	55
1.1. Acquisition des immobilisations :	55
1.2. Fonds de roulement initial	57
1.3. Investissement	59
SECTION 2 : STRUCTURE DE FINANCEMENT	60
2.1. Tableau des investissements et leur financement respectif	60
2.2. Plan de financement	60
2.3. Caractéristiques d'emprunt	60
2.4. Calcul de l'annuité.....	61
2.5. Mode de remboursement d'emprunt.....	61
SECTION 3 : AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS.....	62
3.1. Calculs préliminaires.....	62
3.2. Amortissement des investissements annuels (méthode d'amortissement constant).....	62
Chapitre III : ETATS FINANCIERS	64
SECTION 1 : COMPTE DE RESULTATS PREVISIONNELS.....	64
1.1. Compte de gestion	64
1.1.1. Compte de gestion pour les charges.....	64
1.2. Compte de résultat par nature	65
SECTION 2 : PLANS DE TRESORERIE	66
SECTION 3 : TABLEAU DES GRANDEURS CARACTERISTIQUES DE GESTION (TGCG) (EN MILLIER D'ARIARY)	70
Chapitre IV : EVALUATION DU PROJET	71
SECTION 1 : EVALUATION FINANCIERE.....	71
1.1. Selon les outils d'évaluation	71
1.1.1. Valeur Actuelle Nette (VAN).....	71
1.1.2. Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	72
1.1.3. Indice de Profitabilité (IP).....	72
1.1.4. Délai de Récupération du Capital Investi (DRCI).....	72
1.2. Selon les ratios.....	73
1.2.1. Rentabilité commerciale R_1	73
1.2.2. Rentabilité financière R_2	73
1.2.3. Rentabilité économique R_3	74
1.3. Critères de choix des investissements	74
1.3.2. Le taux de rentabilité interne (TRI).....	77
1.3.3. Indice de profitabilité (IP).....	77
1.3.4. Le délai de récupération du capital investi : (DRCI).....	78
1.4. Seuil de rentabilité.....	78
SECTION 2 : EVALUATION ECONOMIQUE.....	79
2.1. Effets sur les finances publiques.....	79
2.2. Effets sur la balance de paiement.....	79

2.3. Contribution à l'évolution et distribution de la valeur ajoutée.....	80
SECTION 3 : EVALUATION SOCIALE ET PERSPECTIVE D'AVENIR DE LA FILIERE.	80
3.1. Création d'emplois et diminution du taux de chômage.....	81
3.2. Développement de la région et augmentation de revenus de paysans	81
3.3. Perspective d'avenir de la filière huile essentielle.....	81
CONCLUSION	82
ANNEXES	84
Liste des Tableaux	90
Liste des Figures	91