

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES	
INTRODUCTION	5
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION ET ETUDE DE FAISABILITE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET	8
<i>CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET</i>	9
Section I : Historique du projet.....	9
Section II : Caractéristiques du projet	24
<i>CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE ET ASPECT MARKETING</i>	27
Section I : Etude du marché cible	27
Section II : Stratégie et politique marketing envisagé.....	34
<i>CHAPITRE III : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION</i>	38
Section I : Ressources nécessaires à mettre en place.....	38
Section II : Technique de production envisagée.....	44
Section III - Caractéristique d’approvisionnement.....	46
<i>CHAPITRE IV : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE</i>	48
Section I : Différents facteurs de production en mettre en place.....	48
Section II : Dépenses en matières premières	49
Section III : Prévision de vente	52
<i>CHAPITRE V : ETUDE ORGANISATIONNELLE</i>	54
Section I : Structure organisationnelle.....	54
Section II : Ressources humaines	55
Section III : Organisation du travail	56
Section IV : Chronogramme d’activité.....	58
DEUXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET	60
<i>CHAPITRE I : ETUDE FINANCIERE</i>	61
Section I : Coût d’investissement	61
Section II : Tableau d’amortissement.....	65
Section III : Tableau de remboursement des dettes	67
Section IV : Plan de financement	69
<i>CHAPITRE II : ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE</i>	70
Section I : Compte de gestion.....	70
Section II : Etats financiers prévisionnels	74
<i>CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET</i>	83
Section I : Evaluation économique.....	83
Section II : Cash flow	84
Section III : Evaluation financière suivant les outils d’évaluation.....	84
Section IV : Evaluation financière suivant les critères d’évaluation.....	91
CONCLUSION	97
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
LISTE DES TABLEAUX	
LISTE DES FIGURES	
TABLE DES MATIERES	110

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

BOA	: Bank Of Africa
CI	: Consommation intermédiaire
CH.FI	: Charges Financières
CH.E	: Charges Exceptionnelle
CNAPS	: Caisse National des Prévoyances Sociales
DAA	: Dotation Aux Amortissements
DRCI	: Délai de Récupération des Capitaux Investis
EBE	: Excédent Brut d'Exploitation
FIFO	: First In First Out
INSTAT	: Institut National de la Statistique
IP	: Indice de Profitabilité
IRSA	: Impôt sur le Revenu Salarial Assimilé
LMT	: Long et Moyen Terme
MB	: Mobilier de Bureau
MO	: Matériels et Outillages
OSIE	: Organisation Sanitaire Inter Entreprise
PIB	: Produit Intérieur Brut
RAV	: Responsable Achat et Vente
SAVA	: Sambava- Antalaha- Vohémar- Andapa
T.E	: Total Encaissement
T.D	: Total Décaissement
TAC	: Total d'Actif Courant
TANC	: Total d'Actif Non Courant
TCP	: Total des Capitaux Propres
TPNC	: Total de Passif Non Courant
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
TVA	: Taxe sur la Valeur Ajoutée
VA	: Valeur Ajoutée
VAN	: Valeur Actuelle Nette
VB	: Valeur Brute
VN	: Valeur Nette

INTRODUCTION

Durant la période 1999-2001, la stratégie du Gouvernement malgache privilégiait les réformes et les initiatives visant à valoriser aussi rapidement que possible le potentiel de croissance de l'économie tout en préservant la stabilité macroéconomique à travers l'assainissement des finances publiques et le renforcement de la gestion du secteur privé en général. Les efforts visaient à accélérer la réforme de la fonction publique et la privatisation des entreprises publiques tout en assurant la mise en place d'infrastructure de qualité, améliorer la compétitivité intérieure et extérieure de l'économie, assurer une meilleure répartition des revenus, faciliter l'accès des pauvres aux services sociaux, assurer un climat de sécurité propice au développement.

Dans le choix de la politique d'appui au développement du secteur privé, le Gouvernement donnait la priorité aux mesures qui étaient respectueuses de l'environnement et donneraient l'égalité de chance à tous les agents économiques. Le Gouvernement avait entamé un programme détaillé de réforme structurelle pour la période 1999-2000, ce qui constituait aussi un préalable à l'appui attendu de la communauté internationale des bailleurs de fonds pour cette période. Et partant de ce programme, le gouvernement étendrait vers la fin de l'an 2000 son programme de réforme spécifique à moyen terme.

L'application déterminée de cette stratégie pendant la période 1999-2001 devait permettre à Madagascar d'accélérer le rythme de la croissance du PIB réel pour atteindre des taux de 6-7 % à moyen terme, de ramener le taux d'inflation à des niveaux proches de ceux de ses partenaires commerciaux.

En 2002, la politique du gouvernement malgache a été axée sur la construction des routes en vue de développer d'une façon rapide et durable le milieu rural. Les résultats d'un recensement agricole, pour la campagne 2004-2005 touchent trois sous secteurs, l'agriculture, l'élevage, et de la pêche traditionnelle maritime et continentale. Au niveau de la méthodologie, l'enquête a ciblé environ 50 000 exploitants agricoles.

En 2007, la politique du gouvernement malgache était axée sur le développement du secteur agricole dans le milieu rural, notamment sur la production des matières destinées à l'exportation comme des vanilles et des girofles.

C'est la raison pour laquelle nous avons choisi un thème de mémoire intitulé « ***Projet de création d'une unité de production et de commercialisation d'huile essentielle de clous de girofle dans le district d'Antalaha : Région SAVA*** »

L'objet de ce thème consiste à réaliser en priorité les objectifs sociaux de la population dans la région SAVA, plus exactement dans le district d'Antalaha. Ce dernier est le premier district produisant de girofle par rapport aux autres districts de cette région. Cette filière n'est pas encore bien exploitée dans la région ce qui entraîne la diminution sans cesse de prix de girofle de paysans. Donc, la réalisation de ce projet dans la ville d'Antalaha aura pour objet de satisfaire le besoin de la population et d'offrir des emplois pour les jeunes de la région.

Comme intérêt, il demeure dans le fait que ce projet de production d'huile essentielle de girofle permettra au promoteur d'augmenter ses revenus à partir de la production de ces produits ; de contribuer au développement de la région ; d'assurer en permanence le besoin des clients c'est-à-dire les opérateurs économiques notamment les transporteurs et les commerçants de la région. Ils participent aussi à la création des emplois pour les jeunes de la région.

Quant à la méthodologie d'approche, nous avons élargi des questionnaires, à l'endroit des planteurs de girofle dans le district d'Antalaha, surtout auprès des paysans de la région SAVA en vue de maîtriser la production d'huile essentielle dans la ville d'Antalaha, la capacité de production, et la création et la bonne gestion du projet. Ensuite, nous avons bénéficié de consultation des ouvrages bibliographiques disponibles auprès du Ministère de l'Agriculture, d'Elevage et de Pêche pour mieux comprendre les normes de produits à vendre aux clients et au Ministère de l'Industrialisation de Commerce et de Développement du Secteur Privé pour maîtriser le prix, et au Ministère de l'Environnement pour maîtriser aussi les conditions nécessaires environnementales de la région. Enfin, nous avons consulté les documents auprès de l'INSTAT (Institut National de la Statistique).

Notre travail est divisé en deux grandes parties :

- La première partie intitulée « *l'identification et étude de faisabilité, technique et organisationnelle du projet* » va essayer de présenter successivement le projet son historique et ses caractéristiques.

Ensuite, nous étudierons le marché visé et aspect marketing. Dans ce cas, nous allons voir tout d'abord l'étude du marché qui analyse l'offre et la demande et puis la politique et la stratégie marketing envisagées du projet. Et puis, nous allons voir la technique de production et la réalisation du projet, c'est-à-dire la présentation des dépenses en matières premières en première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation. La capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle de l'entreprise.

- La deuxième partie traitera « *l'étude financière et évaluation du projet* ». Elle comprend trois chapitres à savoir l'étude financière du projet, notamment les investissements, le tableau d'amortissement, le tableau de remboursement des dettes et le plan de financement. Ensuite, nous allons voir l'analyse de la rentabilité et la faisabilité et l'évaluation du projet. Enfin, nous évaluerons le projet à l'aide des outils, des critères d'évaluation déjà exposés dans la première partie de notre recherche.

Rapport-Gratuit.com

**PREMIERE PARTIE
IDENTIFICATION ET ETUDE DE FAISABILITE ET
ORGANISATIONNELLE DU PROJET**

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET¹

Dans ce chapitre, nous présenterons successivement l'historique et la caractéristique du projet envisagé.

Section I : Historique du projet

Dans notre cas, nous allons présenter ci-après la situation géographique de la région de SAVA, les problèmes politiques et socio-économiques, et enfin les principales activités du projet dans la région d'exploitation.

I.1 - Généralités sur la situation géographique de la région

Dans cette section, nous allons voir successivement ci-après la localisation administrative ; typologie sous-régionale, relief et paysage, et géologie ; climat, température, pluviométrie ; vents, cyclones, sols et végétations.

I.1.1 - Présentation de la région

La région de SAVA se trouve dans le nord-est de Madagascar, entre 13°80 et 16° de latitude Sud et 49°20 et 50°20° de longitude Est. Elle s'étend sur une superficie de 23.577 km² (selon les données fournies par le CFSIGE) soit environ 4% du territoire national et 54,8% % de la province d'Antsiranana à laquelle elle est administrativement rattachée.

La région est limitée à l'Est par l'Océan Indien, au Nord par la sous-préfecture d'Antsiranana II, à l'Ouest par les sous-préfectures d'Ambilobe et de Bealalana et au Sud par les confins de la Province Autonome de Tamatave et de la baie d'Antongil (carte n°1).

Elle regroupe les sous-préfectures de Sambava, Antalaha, Vohémar et Andapa.

Les superficies des sous-préfectures sont données ci-après :

Centre régional de l'INSTAT (Institut National de la Statistique) de Tananarive, 2007

Tableau I : Répartition de la superficie par sous-préfecture

SOUS-PRÉFECTURES	SUPERFICIE (km ²)	%
SAMBAVA	5 034	20,9
ANTALAHA	5 842	24,2
VOHEMAR	8 988	37,2
ANDAPA	4 285	17,7
SOUS-TOTAL	24 149	100,00
TOTAL Faritany	44 025	54,8

Source : RGPH 1993 - projection 1999 DDS

Trois sous-préfectures occupent la presque totalité de la région, les superficies de Sambava, Antalaha, Vohémar et Andapa représentent respectivement 20,9%, 24,2%, 37,2%, 17,7% de l'ensemble du territoire.

La région est essentiellement influencée par l'Océan Indien. Trois de ses quatre sous-préfectures se trouvent sur la côte orientale faisant face aux courants forts de l'Est.

Sur le plan administratif, la région comprend 76 Communes, soit 60 % de l'ensemble du Faritany

Sous préfectures	Communes
Antalaha	Antalaha ville Ampahana Ambinanifaho Lanjarivo Ampohibe Marofinaritra Antombana Vinanivao Ambohitralanana Ambalabe Antsambalahy Sarahandrano Antsahanoro Antananambo
	<i>14 Communes</i>
Sambava	Sambava ville Ambohimalaza Nosiarina Abjjaomby Analavaho Farahalana Marojala Ambodivoara Ambohimitsinjo Antsiradrano Andrahanjo Morafeno Maroambihy Ambodiampana Antsahambaro Anjagoveratra Bemanevika Tanambaon'i Daoud
	<i>18 communes</i>
Vohémar	Vohémar ville Ampondra Fanambana Milanoa Bobakindro Daraina Maromokotra Ampisikina Nosibe Tsarabaria Ambinani'Andravory Andravory Ambalasarana

	Andrafaikona Amboriala Antsirabe – nord Belambo Ampanefena – centre Ampanefena
	<i>19 communes</i>
Andapa	Andapa Ambodiangezoka Andranovelona Ambalamanasy II Tanandava Bealampona Ambodimanga I Doany Anjalavabe Anoviara Antsahamena Andrakata Marovato
	<i>13 communes</i>
TOTAL	64 communes

Source : Inventaire des Fivondronana de Madagascar, 2001

1.1.2 - Localisation administrative

Située au nord Est de Madagascar, dans l'ex-province autonome d'Antsiranana, la région de SAVA, s'étendant entre 11° et 15° de latitude sud et 47° et 50° de longitude est un vaste territoire couvrant 20.942 km² soit 3,6 % de l'ensemble de la grande île. Elle est limitrophe de la région de la SAVA dans sa partie orientale et de celle de la DIANA dans sa partie méridionale. La région SAVA se subdivise en 4 districts, à savoir Sambava, Andapa, Vohemar, Antalaha. Pour le district d'Antalaha, la superficie totale est de 5.433 km², soit 25,9 % de l'ensemble de la région SAVA.

Trois districts occupent presque la totalité de la région, les superficies Sambava, Andapa, Vohemar, Antalaha représentent respectivement 0,2 %, 33,5 %, 38,9 %, 25,9 %, et 1,5 % de celle l'ensemble du territoire. La région est en grande partie tournée vers la mer. L'un de ses quatre districts se trouvent sur la côte occidentale sur le canal de Mozambique où les mouvements de la mer sont moindres permettant la pratique de diverses activités telles que le transport maritime, la pêche et le tourisme balnéaire. Le district de Sambava, quant à lui jouit de toutes les conditions favorables des eaux chaudes de l'Océan Indien.

1.1.3 - Typologie sous-régionale, relief et paysage, et géologie

❖ Typologie sous-régionale

On distingue quatre sous ensembles régionaux : la partie septentrionale montagneuse, le triangle volcanique Sambava – Andapa, la zone du socle et du massif et la partie littorale.

- La partie septentrionale

Située à l'extrême nord Est de Madagascar, la ville de Sambava constitue à elle seule un premier ensemble avec le massif d'Ambre. Seuls deux villages, Anjiabe et Andranovondroina, concentrent l'essentiel de la population dont l'activité est l'élevage bovin. La riziculture est une activité secondaire. Le réseau de communication se résume à des senties et pistes praticables en saison sèche.

Dans la montagne d'Ambre, les sols ferralitiques sur vieux basaltes sont épais et ce sont essentiellement des sols bruns rouges à bruns jaunes constituant de bons terrains de culture. Les sols minéraux bruts qu'on rencontre sur le sédimentaire et les terrains volcaniques sont inaptes à la culture.

- Le triangle Sambava – Andapa

Les terres y sont particulièrement riches : sols de deltas et sols noirs de décomposition de cendres volcaniques. Tout cet ensemble a pour vocation agricole, les cultures commerciales s’y prêtent bien avec l’installation d’une entreprise de production de sucrerie. La zone bénéficie d’un réseau de voie de communication dense et une circulation bien supérieure à l’ensemble de île.

- Le littoral

La côte allant de la presqu’île d’Ampasindava jusqu’à Irodo mesure 450 km de longueur. Dans l’ensemble, le littoral est très découpé et présente des nombreuses baies parmi lesquelles celle de Sambava, l’une des plus vastes sinon des plus belles baies du monde.

Les produits halieutiques représentent leurs seules ressources et la pratique de la riziculture y devient un phénomène exceptionnel. La population se procure du riz en l’achetant au troc dans les villages de l’intérieur.

❖ Relief et paysage

- Relief

La région Sava, se trouvant au nord est de la ligne faîtière Maromandia – la Loky doit son originalité à son relief. C’est par son altitude qu’elle se distingue si fort des autres régions qui la bordent à l’Est et au Sud.

L’ensemble de cette région est formé par des vieux massifs cristallins et volcaniques. Du Nord au Sud se dressent la montagne d’Ambre, les massifs d’Ankarana et d’Analamerana, les chaînes d’Andavamena. Le long des côtés, à la baie d’Antsiranana, l’une des plus belles de Madagascar, viennent s’ajouter les presqu’îles d’Anorontany et d’Ampasindava, les deltas de la Mahavavy, de l’Ifasy et du Sambirano.

En somme, du point de vue géomorphologie, la région juxtapose des formes variées : volcaniques, quartziques et cristallines ce qui lui fait l'un des plus complexes et la plus diversifiée de Madagascar.

Les principales unités du relief sont les suivantes :

- **Les reliefs du socle** : ils sont dominés par le massif de Marovatava, qui forme un énorme ensemble montagneux culminant à Maromokotra à 2 876 mètres, à 80 kilomètres de canal de Mozambique. Ce massif est formé principalement par un arrête Nord-sud d'altitude moyenne supérieure à 2 200 mètres, s'élevant vers le Sud, jalonnée par les sommets de Marivorahona (2 236 m) au Nord, du Tsaravosy (2 516 m) au centre et du Maromokotra au Sud. En direction du Nord, elle se termine à Ankivanja (1 293 m).

A cet ensemble, il faut ajouter les vastes plateaux drainés par le Mamoro, le Mananjeba et l'Océan Indien.

- **Les bassins sédimentaires** : ils correspondent soit à des unités lithologiques, soit à des unités tectoniques, soit enfin au contact socle-sédimentaire. Ce contact socle-sédimentaire se traduit de l'Ifasy à la Loky, par une dépression de 120 km. Elle est partout dominée par un imposant escarpement gréseux de 400 à 500 mètres. Au dessus de l'Ifasy, cet escarpement s'appelle Galoka et Andavakoera de la Mahavavy à la Loky. Plus au Sud, se trouve le fossé de Sambirano, d'une largeur moyenne de 4 km et d'une longueur de 25 km. Ce fossé est remblayé d'alluvions qui lui donnent un aspect parfaitement plat. A la limite Sud-ouest de la zone, la presqu'île d'Ampasindava couvre 1500 km².

- La côte

La sinuosité des bords, l'existence des îles et la présence des baies et presqu'îles, font que le littoral de la région est classé parmi les plus longs, avec 1 200 km de côtes. Le relief du littoral oppose l'Ouest, qui se compose de grands deltas et de la côte rocheuse de la montagne d'Ambre, et l'Est, formé essentiellement par un bourrelet dunaire plus ou moins large. Deux ensembles deltaïques occupent le littoral de l'Ouest : au Sud, le delta du Sambirano (250 km²), au Nord, le delta de la Mahavavy (500 km²) et son annexe le delta de l'Ifasy (70 km²).

Une bande étroite et discontinue de mangrove va de l'estuaire de la Loky, en passant par le Cap d'Ambre, au Cap Saint Sébastien. Des formations très larges occupent la côte allant du Cap Saint Sébastien à la frontière. Ces forêts de palétuviers servent à la fois d'habitation pour des millions d'êtres vivants marins et barrière contre les effets néfastes des vagues. Malgré la rareté de cette espèce de végétation, les gens l'exploitent irrationnellement pour l'utiliser dans les ménages comme bois de chauffage et dans la construction des maisons et des clôtures.

❖ *Géologie*

Le socle ancien, formé de terrains cristallins et cristallophylliens, peut constituer des reliefs importants, tels que le massif du Marovatana (2.876 m), point culminant de l'île. Les terrains sédimentaires forment, le long de la côte ouest, une bande de largeur variable. En effet, en certains points, des bombements du socle ramènent les terrains cristallins au voisinage du canal du Mozambique. Cette couverture sédimentaire forme un système de cuesta dont la plus importante est celle des grès de l'Isalo qui, dans la région, porte le nom de chaîne de Galoka.

La seconde et troisième cuesta, constituées par des calcaires jurassiques et des grès crétacés, apparaissent surtout dans le nord est de l'île. Entre ces reliefs et la côte s'étendent les plaines alluviales de la Mahavavy, de l'Ifasy et du Sambirano, dont la largeur varie de 10 à 30 km.

Les formations sédimentaires ont été affectées par des intrusions éruptives post-liasiques représentées par des granites alcalins et des syénites néphrologies.

Enfin, l'activité volcanique s'est développée depuis le Miocène jusqu'au Quaternaire récent, et se traduit par des projections et des coulées essentiellement de nature basaltique. Ainsi, la Montagne d'Ambre, avec ses 1.475 m, domine le nord de Madagascar. L'archipel des Mitsio est également constitué d'îles et d'îlots essentiellement basaltiques, dont les côtes escarpées en falaises contrastent avec les côtes basses bordées de palétuviers des plaines deltaïques et des baies.

1.1.4 - Climat, température, pluviométrie

❖ *Climat*

La région est soumise à un climat de type tropical. Il est caractérisé par une alternance d'une saison fraîche et sèche de mai en novembre et d'une saison humide et chaude à partir de décembre.

❖ *Température*

Le régime thermique de la région est régi par l'alternance de deux saisons chaude et fraîche. En 2002, la température moyenne s'élève à 25°C. L'altitude thermique est dans l'ensemble faible, celle-ci augmente avec l'altitude et lorsqu'on s'éloigne de la côte. En effet, les amplitudes annuelles sont comprises entre 5,3° pour Sambava, 4,6° pour Antalaha et 4,8° pour Andapa.

❖ *Pluviométrie*

Les précipitations annuelles de la région varient d'une zone à l'autre entre 0,9 à 2,5 mètres. D'après la source au niveau de la direction des Exploitations météorologiques, il est observé une diminution de la pluviométrie annuelle d'environ 20 % aussi bien à Andapa qu'à Sambava et une extension de la saison sèche.

Dans l'ensemble, les totaux pluviométriques et la répartition des pluies font apparaître une opposition entre quatre secteurs principaux : côte Ouest, côte Est, montagne d'Ambre et zone de socle.

A l'Ouest, du cap d'Ambre à la presqu'île d'Ampasindava, on observe un phénomène identique à celui de la côte Est : augmentation du total pluviométrique vers le Sud et réduction de la durée de la saison sèche.

La quantité totale dépasse 1 500 mm au Sud de l'Ankarana, tandis que Andapa avec 1 870 mm ne compte que 86 jours de pluie avec un minimum de 55 jours et un maximum de 118 jours. Antalaha, avec un total de 2 171 mm réparti sur 130 jours, est à la limite du climat tropical humide. Les mois les plus arrosés s'étendent de Décembre à Mars ; les mois les plus secs de Juin en Octobre.

1.1.5 - Vents, cyclones, sols et végétations

❖ Vents

Pour la station Antsiranana, les données font apparaître une saison des vents où l'Alizé d'Est / Sud, le « Varatraza », est exclusif. Cette saison va d'Avril à novembre et correspond à la saison sèche. En saison des pluies, la majorité des vents ne dépassent pas 25 km/h, sauf durant les cyclones.

❖ Cyclones

Le littoral nord est rarement frappé par des perturbations cycloniques. Les perturbations tropicales les plus récentes qui sont passées dans la région SAVA sont GLORIA, KESINY apportant des pluies torrentielles et orageuses avec une vitesse de plus de 80 km/h.

❖ *Sols et végétations*

Différents types de sols sont distingués à savoir de :

- Sols à quioxydes sont constitués par les sols ferralitiques et sols ferrugineux. Les sols ferralitiques d'origine volcaniques basiques se rencontrent surtout dans les massifs.

Ce sont des sols riches ayant plusieurs vocations dont la plupart sont destinés actuellement à la culture de légumes, fruits, riziculture, cultures industrielles et de rente. Les sols ferrugineux se localisent sur basaltes : le pourtour de la Montagne d'Ambre et sur la basse altitude d'Antsiranana, sur les grès des plateaux de Sahafary et sur le sable dunaire de l'Est. Ces sols ne sont pas propice à la riziculture irriguée et souvent réservés au boisement et aux cultures fruitières.

- Les sols peu évolués se localisent dans les vallées et les deltas des rivières comme de Mahavavy, Mananjeba. Ces sols alluviaux de constitutions différentes (sablo-limoneux, limono-sableux, limono-argileux) forment des zones sédimentaires très riches, exploitées pour les cultures industrielles (canne à sucre, tabac, coton, riz, cacao, café.....).

- Les sols hydromorphes situés dans les zones marécageuses, les dépressions et les cuvettes sont surtout exploités pour la riziculture de 2^{ème} saison et la culture de tabac.

- Les sols halomorphes, à cause de la haute teneur de sodium se prêtent aux cultures de cocotiers. Les formations végétales épousent les conditions climatiques et édaphiques du milieu. On y rencontre une grande diversité des formations forestières, de la formation ombrophile à la formation xérophytique, en passant par tous les stades intermédiaires, à savoir :

- les formations ombrophiles primaires se localisent dans les régions à forte pluviométrie où la saison sèche est inexistante ou peu marquée. Il s'agit de la Montagne d'Ambre, du Sambirano et du Marovatana.

- les formations ombrophiles secondaires peu dégradées sont proches de la forêt primaire ou typique de la dégradation par les feux. Les forêts galeries sur le socle et de la montagne d'Ambre sont des formations secondaires plus ou moins dégradées.

- les forêts xérophiles sont constituées par les forêts sur les dunes anciennes et la végétation des massifs calcaires. La sécheresse édaphique entraîne une accentuation de la netteté du cycle végétatif.

❖ *Secteur agricole*

La grande diversité de ses ressources naturelles confère à la région de la SAVA de grandes potentialités agronomiques. La région, la surface cultivable est environ à 424.483 hectares et la surface cultivée est de 163.269 hectares seulement. Sur la culture vivrière, la région a de 140.584 hectares, la rente est de 4.495 hectares. En ce qui concerne la culture industrielle, elle a de surface à 7.089 hectares et les fruits, les légumes et autres, sont respectivement de 9.047 ha, 552 ha, 1.506 ha.

Nous allons donc citer ci-après la répartition des superficies des cultures vivrières par spéculation dans la région SAVA :

- surface vivrière totale : 140.460 ha,
- surface manioc : 8.560 ha,
- surface patate douce : 900 ha,
- surface riz : 115.380 ha,
- surface maïs : 14.070 ha,
- surface haricot : 1.420 ha.

La riziculture constitue de loin la principale spéculation de la région avec en moyenne 82,1 % des superficies en cultures vivrières. Vient en deuxième position mais de loin après le riz, le maïs avec 10 % des superficies en moyenne 14 % à Antalaha et Sambava et 11 % à Vohémar.

❖ *Couverture forestière de la région*

La végétation de la région SAVA est constituée des forêts denses ombrophiles, des savoka, des savanes herbeuses, des forêts denses caducifiées, des savanes arbustives et des mangroves aux embouchures des fleuves.

La couverture forestière totale de la région est évaluée à 2.046.500 hectares, soit une couverture forestière de 39 % de la superficie totale de la région, elle constitue 47 % environ des formations forestières de l'ensemble de la province d'Antsiranana.

❖ *Domaines forestiers de la région*

Ces formations forestières de la région se divisent en forêts naturelles représentant 72 % de la couverture forestière totale, 9 domaines forestiers classés (16 %), 5 réserves spéciales (12 %) et 2 réserves forestières (4 %). Cette formation forestière est riche en faune et flore endémiques. Dans cette forêt, il existe plusieurs animaux, à savoir des animaux protégés et des animaux nuisibles comme *Lambodia*, *kary*, *jaboady*, *vontsira*, *papango* et *fanihy*.

❖ *L'élevage et la pêche*

L'élevage intéresse également les habitants de la région SAVA. Les activités portent sur le bovin à un nombre insuffisant, le porc et les volailles (poule pondeuse). Le secteur pêche est développé et se pratique dans le fleuve ou bien dans les vallées.

L'élevage de poule pondeuse est fait par la majorité de la population de la région. Et l'élevage porcin est rare car quelques personnes pratiquent cette activité, à raison de 6 têtes en moyenne par foyer. Cette activité est peu développée car elle ne s'intéresse pas les paysans, mais pour les hommes qui n'ont pas d'activité principale. Pour la pêche, les hommes pratiquent cette activité en vue de manger les poissons sauf si les produits dépassent le 4 kilos. La période de pêche est pendant toute l'année. C'est l'un des facteurs qui entraînent l'insuffisance de poissons dans la région.

En somme, le bovin et le porcin ne constituent pas un système d'épargne pour les gens. Donc, les activités économiques pour les habitants, en plus de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche sont également constituées par le commerce (la plupart, c'est en épicerie), et la collecte des produits locaux.

1.1.6 - Population

D'après le RGPH 2001, la région SAVA comptait 359.227 habitants. L'effectif atteint 607.021 en 2000 contre 1.391.260 pour l'ensemble de l'ex-province autonome d'Antsiranana. La région connaît des problèmes de répartition spatiale de la population. Pour le district d'Antalaha, le nombre total de la population est de 110.465 habitants.

Natalité et mortalité

Natalité : Dans l'ensemble de la région, les taux de fécondité des femmes sont presque les mêmes, il en est de même pour les taux de natalité qui sont d'ailleurs inférieurs au taux de natalité national qui est de 4,5 % en 1990 et de 4,33 % en 1992. A moins d'admettre que les taux de natalité de la région sont inférieurs à la moyenne nationale, il faut conclure qu'il y a eu sous déclaration des naissances.

Mortalité : De tels taux de mortalité sont tout à fait irréalistes et signifient simplement que les décès n'ont pas été déclarés aux agents de recensement général par habitant. Cependant, l'environnement sanitaire à l'échelle régionale manifeste un taux de morbidité exprimé par la fréquence des cas des maladies graves. La précarité des conditions sanitaires des populations en général et des enfants en particulier, dénonce une faible couverture sanitaire, notamment dans les zones rurales, souvent les plus vulnérables, malgré la présence ponctuelle, plus ou moins soutenue des ONGs

1.2 - Principales activités du projet

Dans notre cas, deux activités seront entreprises par le projet, à savoir :

- Collecte des clous de girofles,
- Production d'huile essentielle des clous de girofles,
- Commercialisation des produits.

Nous allons donc voir successivement ci-après la caractéristique des activités réalisées dans la région d'exploitation.

1.2.1 - Collecte des clous de girofles

La collecte des clous de girofles se fait dans la région de SAVA à la période de collecte de ces matières notamment dans le district d'Antalaha en tant que premier district productif de girofle.

1.2.2 - Production d'huile essentielle des clous de girofles

La production d'huile essentielle des clous de girofles se fait dans la ville d'Antalaha, district d'Antalaha, région SAVA. Pour ce faire, le responsable de production achète des girofles aux paysans au prix unitaire de Ar 2.000 le kilo. Pour maîtriser la production, le projet met en place un point de collecte des girofles pour obtenir des matières premières. Nous avons besoin aussi de machine à l'alambic électrique, l'extraction d'huile et filtration d'huile.

1.2.3 - Commercialisation des produits

La commercialisation des produits est dans la ville d'Antalaha, dans les districts dans la région SAVA, de même dans l'ex-province d'Antsiranana et dans la capitale de Madagascar aussi. Pour cela, le commercial assure la commercialisation des produits notamment au niveau national. Cela explique que le service commercial assure la fiabilité et la qualité des produits avant de vendre sur le marché uniquement international.

Section II : Caractéristiques du projet

Dans notre cas, les caractéristiques du projet sont qualifiées selon la nature de ses activités, le but et objectif, et l'intérêt du projet envers les agents économiques de la région d'exploitation.

II.1 - Nature du projet

La nature du projet dépend des caractéristiques des activités choisies et les objectifs à atteindre. Dans notre cas, les activités principales sont de collecter, de produire d'huile essentielle des clous de girofles et de vendre ces produits dans la ville d'exploitation, de même dans la capitale de Madagascar. De ce fait, il cherche de profit à ses activités. Alors, le projet a de *nature industrielle* car il cherche de bénéfice sur leurs activités

II.2 - But et objectif

Le but est de devenir une grande entreprise dans la ville d'Antalaha en matière de production d'huile essentielle des clous de girofles, de même dans la région toute entière. En plus, en tant que projet à but lucratif, le but a une croissance du chiffre d'affaires en vue d'accroître les investissements à l'aide de la production d'huile essentielle des clous de girofles.

Comme objectif, c'est de produire d'huile essentielle des clous de girofles jusqu'à 100 tonnes par an. Cela veut dire que notre projet doit produire environ 8.000 litres par mois en moyenne. Pour ce faire, nous avons besoin de stratégie comme la reconnaissance des communes productives de girofle pour avoir plus de matières premières. En outre, l'objectif du projet est de développer aussi la filière de pêche dans la région d'exploitation.

II.3 - Intérêt du projet

Une fois ce projet crée dans la ville d'Antalaha, plusieurs personnes vont obtenir des avantages surtout les paysans dans la région SAVA. Donc, la création de ce projet entraîne aussi un développement non seulement sur le plan social des paysans mais également sur le plan économique de la région toute entière. Alors, nous allons présenter dans le tableau ci-après les agents économiques qui obtiendront des avantages sur le projet.

Tableau N°II : Intérêt du projet

Rubriques	Avantages
Clients	Obtenir de satisfaction vis-à-vis des produits offerts
Fournisseurs	Accroître sa vente, son chiffre d'affaires
Etat	Augmenter sa caisse à l'aide du paiement des droits et taxes, impôts : TVA, IRSA, IGR,...
Banque	Augmenter ses investissements
Jeunes (social)	Créer des emplois pour les jeunes et diminuer le chômage et acte des banditismes.

Source : Recherche personnelle

Dans ce chapitre, nous avons vu l'historique du projet qui nous présente les problèmes socio-économiques de la région SAVA, les principales activités du projet. Nous avons constaté aussi que le projet a de nature commerciale en tant que leurs activités sont à buts lucratifs. Le but du projet est de devenir une grande entreprise dans la région d'exploitation en matière de production d'huile de girofle tandis que l'objectif est de développer la filière agricole à partir de prêt pour les paysans.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHÉ VISE ET ASPECT MARKETING

Dans ce chapitre, nous présenterons successivement ci-dessous l'étude du marché, c'est-à-dire décrire le domaine d'exploitation et de réalisation ; analyser de l'offre, de la demande et de la concurrence. Ensuite, nous analyserons la stratégie et la politique marketing à adopter.

Section I : Etude du marché cible

L'étude du marché cible nous amène à étudier la description du marché cible et l'étude du marché dans la région d'exploitation du projet.

1.1 - Description du marché cible

Dans cette section, nous allons voir ci-après le domaine d'étude et exploitation du projet, la clientèle cible et enfin la part du marché dans la région d'exploitation.

1.1.1 - Domaine d'exploitation et de réalisation du projet

Le domaine d'exploitation et de réalisation du projet se trouve dans la ville d'Antalaha, district d'Antalaha, région SAVA. Nous choisissons cette ville parce qu'elle place en premier sur la production de girofles et en plus, ces dernières ne sont pas encore bien exploitées dans la région. De ce fait, ce choix n'est pas donc fait du hasard car il n'y a pas encore d'une entreprise ou personne qui produisent d'huile essentielle à partir de girofles. Les concurrents sont les exportateurs de girofles dans l'ex-province d'Antsiranana et aussi de Toamasina. Dans ce cas, les paysans rencontrent de problème pour le prix de vente de leurs produits auprès de personnes collectant de girofles parce que ces personnes achètent les produits à bas prix. En effet, il vaut mieux créer ce projet en vue de résoudre ce problème en achetant les girofles à bon prix.

1.1.2 - Clientèle cible

Les clients cibles sont les grossistes de la grande île et puis la population dans la région d'exploitation du projet. Comme clients cibles, ce sont les importateurs de girofles dans les pays voisins.

1.1.3 - Part du marché visé

Dans la région SAVA, le projet vise jusqu'à 80 % du marché en matière de production d'huile essentielle de girofle. Cela veut dire que les concurrents occupent les 20 % seulement sur le marché global dans la région. Et pour satisfaire le besoin des clients, ce projet propose et vend le produit aux clients à Ar 6.000 le litre sur le marché. Nous allons présenter ci-dessous le tableau faisant ressortir notre capacité d'absorption sur le marché.

Tableau N°III : Part de marché visé

Rubriques	Part de marché	Observations
Projet	80 %	Collecte et production d'huile essentielle des clous de girofles.
Concurrents	20 %	Collecte des clous de girofles.
SAVA	100 %	-

Source : Enquête personnelle, Novembre 2007

$$\text{Part de marché} = \frac{\text{Marché actuel de l'entreprise}}{\text{Marché actuel de la profession}} \times 100$$

D'après ce tableau, nous constatons que notre projet domine en accaparant jusqu'à 80 % du marché global. Cela veut dire que les concurrents occupent 20 % seulement sa part de marché dans la région SAVA. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation.

1.2 - Etude de marché dans la région d'exploitation

Cette étude nous permet d'analyser l'offre et la demande et la concurrence dans la région d'exploitation du projet.

1.2.1 - Analyse de la demande

L'analyse de la demande est indispensable avant de créer ce projet dans la ville d'Antalaha. Elle nous permet d'estimer le volume de la demande et le besoin des clients de la région d'exploitation. Donc, pour bien maîtriser le marché, il convient de déterminer le besoin réel des clients et d'étudier la situation globale de la demande dans la région SAVA.

❖ Estimation globale de la demande dans la région

La région SAVA est parmi les régions productives de girofles dans l'ex-province d'Antsiranana. Mais le problème, c'est sur le prix de ces produits qui entraîne la démotivation des paysans dans la région. Donc, pour maîtriser le marché du girofle, il est nécessaire d'estimer le volume de la demande en vue de connaître la quantité produite en huile essentielle et les girofles à collecter au cours de la période de récolte des paysans. Le transporteur, la JIRAMA, et les opérateurs économiques et aussi la population utilisent l'essence de girofles pour leurs besoins quotidiens. Nous allons présenter dans le tableau ci-après l'estimation globale de la demande au cours des années 2004, 2005, 2006 et 2007 dans la région.

Tableau N°IV : Estimation globale de la demande (en kg)

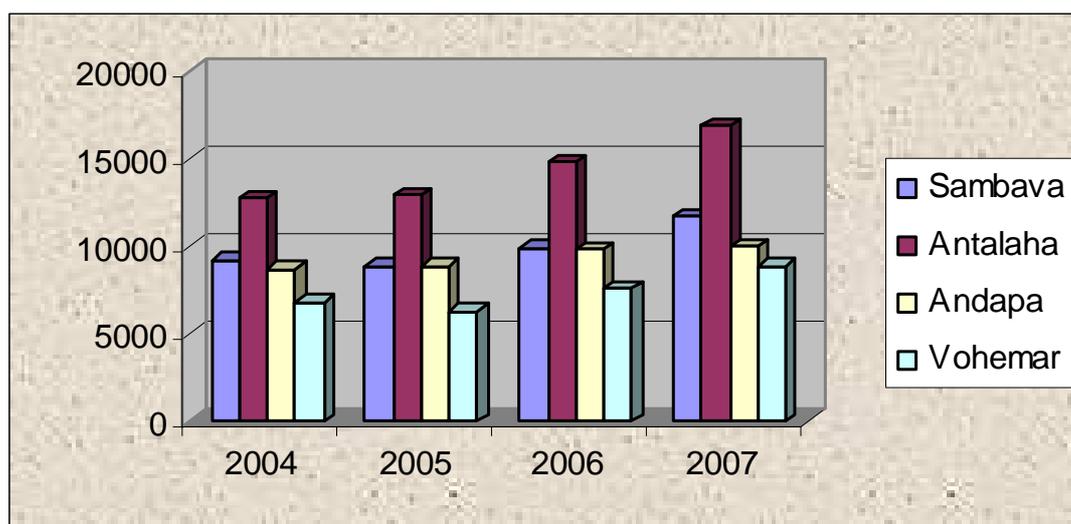
Districts	Années				Variations		
	2004	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Sambava	9.200	8.900	9.900	11.700	- 300	+ 1.000	+ 1.800
Andapa	8.700	8.900	9.800	10.000	+ 200	+ 900	+ 200
Vohemar	6.800	6.300	7.600	8.900	- 500	+ 1.300	+ 1.300
Antalaha	12.800	12.900	14.800	16.900	+ 100	+ 1.900	+ 2.100
SAVA	37.500	37.000	42.100	47.500	- 500	+ 5.100	+ 5.400

Source : Chef lieu de Région SAVA, Novembre 2007

D'après ce tableau, le district d'Antalaha est parmi les districts productifs de girofles dans la région SAVA. Ce district demande jusqu'à 13 tonnes environ par an. Cela explique que cette filière n'est pas encore bien exploitée.

C'est parmi le facteur que nous avons crée ce projet en vue de satisfaire le besoin des clients. Pour avoir plus d'explication, nous allons présenter dans la graphique ci-après le mouvement de la demande dans la région.

Figure 01 : Evolution de la demande



Source : Source personnelle

D'après cette figure, nous avons constaté que l'évolution de la production est très remarquable dans le district d'Antalaha. Dans le district de Vohémar, le volume de la demande présente une diminution en 2005 et ne cesse d'augmenter jusqu'à la septième année, de même dans le district de Sambava.

❖ *Besoin des clients cibles*

En général, on pense qu'un client cherche les produits qui soient conformés à leur commande (qualité, quantité et prix). Et si leurs commandes sont respectées, le responsable établit un contrat de vente entre les deux parties. Lorsque le produit offert répond effectivement à la satisfaction attendue, celle-ci naît. Dans ce cas, les clients deviennent clients potentiels du projet quel que soit le prix de vente pratiqué sur les produits. D'où, la manière la plus sûre de mesurer le réel impact de la satisfaction de la clientèle c'est de mesurer sa satisfaction vis à vis des concurrents parce que quand il manifeste une excellente satisfaction, le client revient et devient un client fidèle.

1.2.2 - Analyse de l'offre

Cette analyse nous permet d'estimer la qualité et la quantité de l'offre locale dans la région d'exploitation du projet. Dans ce cas, la descente sur terrain dans le district d'Antalaha, région SAVA nous permet de connaître la qualité et la quantité de girofle et huile essentielle. Pour cela, la qualité de produit est insuffisante par rapport à la quantité car il n'y a pas de conditionnement sur les produits à vendre notamment vis-à-vis des paysans. Et nous avons constaté aussi que cette filière n'est pas encore bien exploitée qui entraîne l'instabilité de prix de vente auprès des paysans. Pour avoir plus d'explication, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la situation de produit à offrir dans la région d'exploitation.

Tableau N°V : Situation de produit à offrir en qualité et en quantité (en kilogramme)

Rubriques	Qualité	Quantité	Prix unitaire (En Ar)
Girofles	Première	50.000	2.000 à 2.400
Girofles	Moyenne	30.000	1.800
Girofles	Dernière	20.000	1.600
Région SAVA	-	100.000	Différence de Ar 200

Source : Enquête personnelle, Novembre 2007

Ce tableau nous présente la qualité et la quantité collectées de girofles dans la région d'exploitation. Pour cela, un kilo de girofles coûte à Ar 2.000 la première qualité auprès des paysans. Pour la qualité, nous avons constaté qu'il y a une différence de Ar 200 sur le prix de vente des produits.

1.2.3 - Analyse de la concurrence

Analyser la concurrence présuppose l'étude successive des concurrents dans la région d'exploitation du projet et ceux en dehors de cette région.

❖ Concurrents dans la région d'exploitation

Dans la région d'exploitation, comme nous avons déjà expliqué ci-dessus, il n'y a pas des concurrents potentiels directs qui produisent d'huile essentielle de girofles. Seul les collecteurs achètent de girofles auprès des paysans qui entraînent la diminution sans cesse du prix des ces matières. Ces collecteurs sont les exportateurs de girofles dans la région SAVA.

Il s'agit de MAMOD, ANDREAS, RAFATRO, ALBERT. Ces concurrents se trouvent aussi dans les districts d'Andapa et Antalaha. Le tableau ci-dessous nous présente la situation des concurrents dans la région d'exploitation.

Tableau N°VI : Le tarif pratiqué par les concurrents dans la région d'exploitation

Rubriques	Districts	Unité	P.A en Ar	Unité	P.V en Ar
Mamod	Antalaha	kg	1.800	kg	7.000
Andreas	Antalaha	kg	1.800	kg	7.000
Rafatro	Antalaha	kg	1.600	kg	6.800
Albert	Andapa	kg	1.600	kg	6.800

Source : Enquête personnelle, mois de Décembre 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que le prix d'achat de girofles auprès de paysans par les collecteurs varie entre Ar 1.600 à Ar 1.800. Pour le prix de vente, il varie aussi de Ar 6.800 à Ar 7.000 sur le marché.

❖ *Concurrents en dehors de la région*

En dehors de la région SAVA, beaucoup de concurrents se trouvent dans la région DIANA, ANALANJIROFO, l'ex-province de TOAMASINA. Nous présenterons dans le tableau ci-après la liste des concurrents dans les régions.

Tableau N°VII : Les concurrents en dehors de la région : En Ariary

Rubriques	Région	Unité	Prix d'achat	Prix de vente
DANIEL	DIANA	kg	2.400	7.000
EVELINE			2.000	7.000
ARTHUR			1.800	6.800
FIFI Michel	ANALANJIROFO	kg	1.800	7.200
NORÉ			1.800	7.000
SANDRINE			1.600	7.000

Source : Enquête personnelle, mois Décembre 2007

Ce tableau nous présente le prix pratiqué par les concurrents sur achat de girofles et la vente des produits sur le marché en dehors de la région d'exploitation. Pour cela, le coût d'achat de matières premières varie entre de Ar 1.800 à Ar 2.400 dans la région ANALANJIROFO et de Ar 1.600 à 1.800 dans la région Sava . Sur le prix de vente, il est autour de Ar 7.000 sur le marché.

Section II : Stratégie et politique marketing envisagé

Après l'étude du marché dans la région d'exploitation, c'est-à-dire l'analyse de l'offre, de la demande, de la concurrence, il est indispensable aussi d'analyser la stratégie et la politique marketing envisagé sur le marché. Pour ce faire, nous envisageons déjà comment améliorer la qualité et la quantité de produits proposés aux clients, et déterminer la meilleure qualité de service rendu aux clients, son meilleur prix, sa distribution, sa communication et sa promotion pour atteindre les objectifs visés sur le marché. Dans cette section, nous allons voir successivement la stratégie marketing à adopter et le marketing mix à appliquer.

II.1- Stratégies marketing à adopter

Dans notre cas, nous allons adopter deux types de stratégie, à savoir de :

- ❖ La stratégie « push » ;
- ❖ Et la stratégie « pull ».

II.1.1- Stratégie « push »

La stratégie « push » consiste à faire pousser les produits vers les clients, c'est-à-dire que le projet assure la présentation des produits auprès des clients. Elle s'appuie essentiellement sur les avantages offerts aux clients. Nous allons donc présenter sous forme de schéma le système de stratégie « push » :

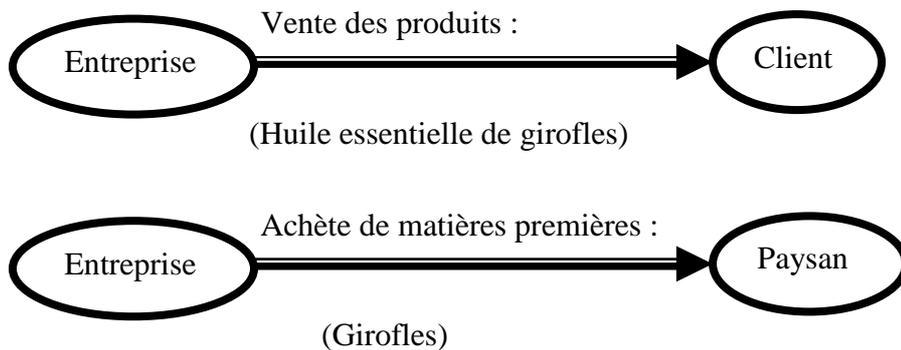


Figure 02 : Stratégie push sur l'achat et vente

II.1.2 - Stratégie « pull »

En revanche, la stratégie « pull » consiste à faire demander les produits chez l'entreprise ou les paysans vendent leurs girofles chez l'entreprise. Pour cela, les éléments moteurs principaux sont la politique de communication et de la promotion.

En principe, la stratégie « pull » est plus avantageuse par rapport à la stratégie « push » pour la publicité de produit dans la mesure où elle donne une plus grande indépendance vis-à-vis de clients mais elle n'est pas toujours applicable parce que soit elle exige de gros moyens financiers soit elle nécessite une certaine qualité des produits. Dans ce cas, les clients font une grande confiance à l'entreprise pour guider son choix. Pour avoir plus d'explication, nous allons illustrer à l'aide d'un schéma la stratégie « pull » :

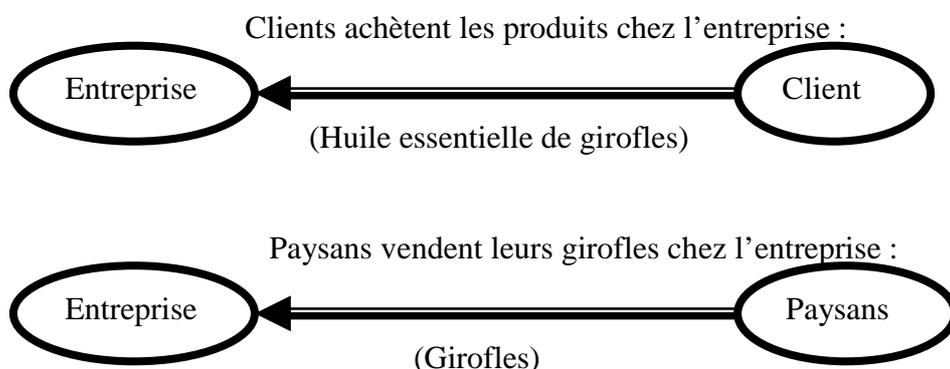


Figure 03 : Stratégie pull sur achat et vente

II.2 - Politiques marketing

Elle comporte la politique sur le produit, sur le prix, sur la distribution et sur la communication et la promotion.

II.2.1 - Politique de produit

Dans notre cas, la politique de produits a pour objet d'améliorer la position de l'entreprise vis-à-vis de concurrents sur le marché. Pour ce faire, nous avons besoin comme politique que le produit offert doit remplir le besoin de clients (*qualité, quantité*), la compétitivité des produits vis-à-vis de concurrents, la maîtrise de relation entre la qualité et le prix de produit, la maîtrise de service après vente (*livraison, emballage,..*), l'utilisation d'une marque commerciale sur le produit pour faciliter la commercialisation de produits sur le marché et pour distinguer le produit avec les autres, pour faciliter aussi la publicité des produits sur le marché.

II.2.2 - Politique de prix

Elle est en fonction de prix pratiqué par les concurrents sur le marché, c'est-à-dire si les concurrents adoptent un prix d'achat de girofles à Ar 1.800, notre projet en achète à Ar 2.000 sur le marché. Et pour la vente des produits, si les concurrents vendent à Ar 7.000 litre, le projet vend ses produits à Ar 6.000 sur le marché en adoptant la politique de pénétration. Le but est donc d'*écraser* le prix de concurrent sur le marché.

II.2.3 - Politique de distribution

Elle est de pouvoir gérer le temps pour réaliser une autre activité, c'est-à-dire que l'entreprise achète de girofles et produit d'huile essentielle en même temps. En effet, les frais de distribution, les difficultés de contrôle et les prix sont des fonctions croissantes de la longueur du réseau. Donc, la distribution c'est l'ensemble d'opérations exercées depuis l'achat de girofles auprès des paysans jusqu'à la vente de ces produits aux clients.

Dans ce cas, le *commercial* est le seul intermédiaire autorisé en tant qu'emploi de l'entreprise. Enfin, nous utiliserons en effet la stratégie intensive pour atteindre le maximum de clients. C'est un circuit de *distribution direct*, c'est-à-dire une relation entre l'entreprise et les clients.



Figure 04 : Circuit de distribution sur achat et vente

II.2.4 - Politique de communication et de promotion

La politique de communication a pour objet de faire connaître l'existence d'un produit ; de créer une condition favorable entre l'entreprise et leurs clients sur le marché. Pour cela, nous utiliserons une communication directe, c'est-à-dire qu'il n'y a pas d'intermédiaires entre le vendeur et l'acheteur. Cette politique facilite aussi le suivi et le contrôle du service marketing de l'entreprise et réduit les charges sur la publicité des produits même elle peut vendre leurs produits sans publicité. Donc, la communication assure la réussite du chiffre d'affaires de l'entreprise en général. En plus, il existe aussi d'autres moyens de communication outre la publicité, c'est la satisfaction des clients qui ont déjà acheté notre produit qui forme un autre moyen de communication. *C'est une publicité de bouche à oreille.*

En revanche, la promotion c'est l'ensemble de moyens pour stimuler les clients en achetant notre produit (exposition, braderie avec une réduction commerciale). Elle a pour rôle de mettre en contact permanent, par le biais d'un canal, l'entreprise et sa clientèle qui se communiquent un message. Dans notre cas, on emploie le système de *réduction de prix* des produits c'est-à-dire que l'entreprise donne *une réduction* de prix jusqu'à 10 %, si les clients achètent plus de 1.000 litres et 5 % si les clients achètent plus de 500 litres.

CHAPITRE III : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION

Dans ce chapitre, nous allons mettre en place les ressources nécessaires pour réaliser ce projet telles que les ressources humaines, financières et matérielles. Ensuite, nous allons étudier les caractéristiques d'approvisionnement telle que la méthode d'achat de matières premières et de production d'huile essentielle à adopter, le processus de production et de réalisation et le critère d'évaluation de stock choisi. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord les ressources nécessaires en mettre en place.

Section I : Ressources nécessaires à mettre en place

Parmi les ressources à mettre en place, les ressources humaines jouent un rôle très important car elles peuvent seulement assurer la mise en place des autres ressources au sein de l'entreprise. Donc, nous allons citer ci-après les ressources de productions, c'est-à-dire les ressources financières et les ressources matérielles du projet.

I.1 - Ressources financières

Ce chapitre traite la capacité en ressources financières pour le financement du projet. Ces ressources sont constituées en partie par *les apports* mis à la disposition du gérant propriétaire. Une autre partie sera constituée par *un emprunt* contracté auprès d'un organisme financier comme la banque ou autre institution financière. Cette partie relative aux ressources financières sera analysée de façon approfondie dans la deuxième partie de notre recherche, et nous permettra de connaître la rentabilité du projet.

I.2 - Ressources matérielles

Les ressources matérielles sont les matériels et les mobiliers de bureau, les matériels outillages, les matériels informatiques et les matériels de transport. Nous présenterons dans le tableau ci-après la liste de matériels essentiels pour le projet.

Tableau N°VIII : Liste des matériels du projet

Rubriques	Occasion	Neuf	TOTAL
<i>Matériel et mobilier de bureau :</i>			
Tables de bureau	02	02	04
Armoire	-	01	01
Chaises	04	04	08
Machine à calculer	01	-	01
Chaises de visiteurs	-	01	01
<i>Matériel informatique :</i>			
Ordinateurs	01	01	02
Imprimante	-	01	01
Onduleur	01	-	01
<i>Matérielle et outillages :</i>			
Paniers	08	-	08
Sac plastique	100	-	100
Balance bascule	-	01	01
Balance Roberval	01	01	02
A l'Ambic électrique	-	01	01
Chauffage	-	01	01
Extraction		01	01
<i>Matériel de transport :</i>			
Bâchée	-	02	02

Source : proposition personnelle, Décembre 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que le matériel n'est pas tous neufs. Donc, il y a quelques matériels en état d'occasion comme le matériel de transport, un ordinateur, une balance, des chaises et des tables de bureau.

1.3 - Production d'huile essentielle de girofles

La production d'huile essentielle de girofles se fait dans la ville d'Antalaha, district d'Antalaha, région SAVA.

Pour ce faire, le responsable de production achète de girofles aux paysans au prix unitaire de Ar 2.000 le kilo. Pour maîtriser la production, le projet met en place un point de collecte de girofles pour obtenir de matières premières. Nous avons besoin aussi de machine comme Alambic, l'extraction d'huile et filtration d'huile. Nous allons donc présenter dans le schéma ci-après le processus de production d'huile essentielle à partir de girofles.

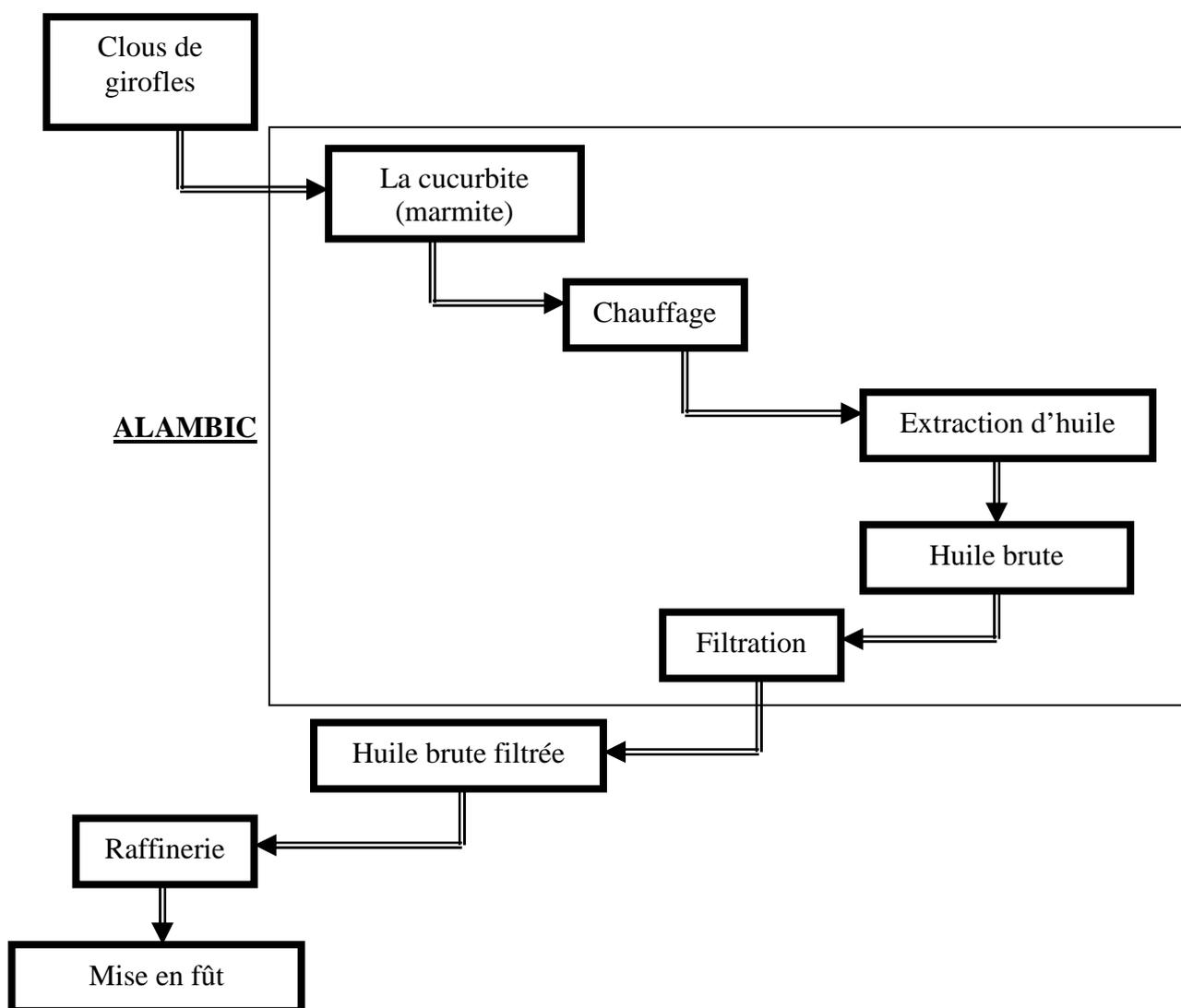


Figure 05 : Processus de production d'huile essentielle des clous de girofles

La méthode d'extraction par hydro distillation présente quelques avantages qui expliquent son emploi courant. Le faible coût du solvant employé. La possibilité de recyclage des eaux de distillation qui diminue les pertes en huiles essentielles, la possibilité d'opérer avec de faible quantité de matière végétale. La simplicité de la manipulation et la réalisation, la faiblesse du montant des investissements nécessaires.

Définition d'un alambic :

Un **alambic** est un appareil destiné à la séparation de produits par chauffage puis refroidissement (distillation).

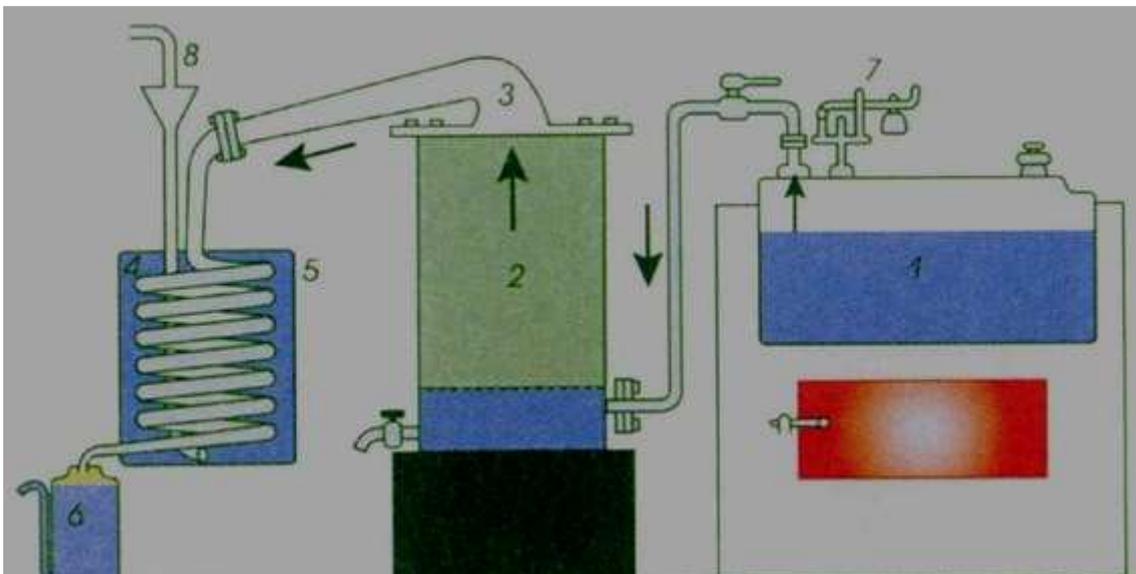


Figure 06 : **Schéma de l'appareil à distiller (alambic)**

- 1 - Chaudière qui produit de la vapeur
- 2 - Cuve dans laquelle sont placées les plantes à distiller (**cucurbite ou marmite**)
- 3 - Chapiteau dans lequel passe la vapeur chargée d' Huile Essentielle
- 4 - Serpentin où la vapeur d'eau chargée d'Huile Essentielle se condense

- 5 - Cuve de refroidissement du serpent
- 6 - Essencier qui permet de séparer l'huile de l'hydrolat
- 7 - Sécurité qui laisse échapper la vapeur en cas de surpression
- 8 - Alimentation en eau froide.

1- Le chaudière

C'est un appareil en forme de cylindre, qui fournit de vapeur d'eau, réchauffe toute les masses végétales vaporisant l'essence et l'eau que la masse contient .Une pompe pour alimentation en eau est installée sur la chaudière elle-même .

2 - Le Cucurbite (marmite)

Le cucurbite ou marmite est le corps principal de l'alambic. Il sert à recevoir le clou de girofle. Il peut être en inox, en cuivre, en aluminium ou encore en cuivre avec lequel on obtient le meilleur résultat et rendement. Sa capacité peut varier de 600 à 1500 litres voir même plus pour des grandes installations. Il est parfois muni d'un panier perforé pour séparer le contact entre la matière végétale et l'eau de cuisson. La collaboration est une technique qui reconduit automatiquement l'eau parfumée de la vase florentin dans le cucurbite afin d'y éviter et manque d'eau et ainsi obtenir un meilleur rendement.

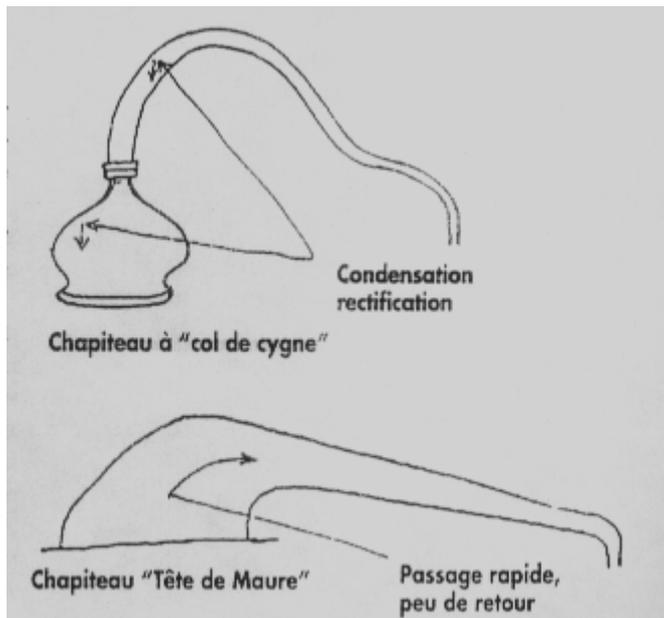
3 - Le Chapiteau

Chapiteau assure le passage de la vapeur chargée d' Huile Essentielle.

Remarques:

On se demande souvent pourquoi le chapiteau d'un alambic pour la distillation des huiles essentielles n'a pas la même forme que celui utilisé pour distiller des alcools.

Figure 06a Voici deux schémas :



Le chapiteau de l'alambic charentais utilisé pour la distillation du cognac (alcool) a, dit "à col de cygne", celui de l'alambic utilisé pour distiller le clou de girofle, dit "tête de Maure".

Pour le premier, le chapeau concentre les vapeurs et en condense une partie ; elles retournent dans l'alambic, le col de cygne lui-même, dans sa partie ascendante, produit le même effet ; cela a donc un effet de rectification recherché pour augmenter le degré en alcool dans les deux distillations successives nécessaires pour la fabrication du cognac.

Dans le deuxième, les vapeurs sont conduites directement sans presque de retour, sauf à la première minute, donc sans rectification qui n'est pas souhaitable dans le cas des huiles essentielles.

- un tampon de fermeture et un système de distribution de vapeur ;
- un serpentin ou un condenseur construit avec des tubes en acier inoxydable ; contenu dans une caisse en métal galvanisé, dans laquelle circule l'eau de refroidissement ;
- un vase séparateur en acier inoxydable.

4 - Serpentin

Le serpentin où la vapeur d'eau sont chargées d'Huiles Essentielles qui recueille dans un séparateur ou "essencier" l'eau (hydrolat) et l'Huile Essentielle qui est alors séparée par différence de densité, car elle est plus légère que l'eau et surnage (sauf pour quelques très rares huiles qui sont plus lourdes).

5 - Un réfrigérant

Le réfrigérant est un matériel inclus dans l'alambic, et surtout inséparable à lui, pour le refroidissement des huiles essentielles obtenues avant de mettre dans l'essencier pour le conditionnement.

6 - Essencier

C'est un vase collecteur en verre s'appelle essencier qui consiste à carrosser de l'essence, il sert à recevoir après refroidissement.

Et ainsi des instruments complémentaires et indispensables au bon fonctionnement de la distillation tel que thermomètre, manomètre et entonnoir.

7 - Sécurité qui laisse échapper la vapeur en cas de surpression

8 - Alimentation en eau froide.

Section II : Technique de production envisagée

La conduite d'un projet consiste à étudier toute l'éventualité relative à l'exploitation du projet lui-même. C'est-à-dire on va voir de plus près les processus techniques utilisés concernant la distillation de clous de girofle.

D'abord l'étude technique concernant la technique de production et l'identification de matérielle utilisées et de voir le caractéristique d'huile essentielle dans la contrôle.

II-1 : Traitement de matière première

Nous avons choisi comme matière première le clou de girofle. Avant de le verser dans un alambic de distillation ; on doit le traiter sérieusement pour qu'il ne contient aucune morceau de caillou ainsi sa pureté et sa salubrité .Le clou de girofle doit être bien sec au soleil pendant quelque jours. En fin on le met dans l'alambic 120 kg de clous distiller pendant dix heures de temps.

II-2 : Hydrodistillation

L'hydrodistillation ou cuite se fait dans un alambic à vapeur dans des unités industrielles de distillation .Les clous de girofle bien secs sont versés dans l'alambic. Après avoir fermé le couvercle muni d'une fermeture étanche, la vapeur d'eau à une pression déterminée ; toute la masse contient.

L'ensemble de vapeur huile d'essentielle s'achemine alors vers le condenseur à paroi réfrigéré. Le mélange liquide eau-huile coule vers le séparateur où se produit la séparation de deux éléments. La fraction lourde qui est l'eau et celle légère qui n'est autre que l'huile essentielle de clou de girofle .Cette dernière est recueillie par un phénomène de coalescence et on obtient l'huile brute.

Pendant la cuite, il faut bien contrôler continuellement la production de vapeur, la pression d'entrée des vapeurs dans l'alambic et la température de l'eau de refroidissement du séparateur. L'opération de distillation demande donc le maximum d'attention et de soin particulier car le rendement et la qualité d'huile en dépendent.

Un bon rendement peut être obtenu pour un temps de distillation de 10 heures et une pression légèrement supérieure à 1. Le rendement est environ 15%.

II-3 : Traitement d'huile brute ou décantation

L'huile obtenue est décantée dans un ballon décanteur puis filtré avec papier filtres spéciaux c'est-à-dire laisser reposer l'huile pour séparer des matières solides qu'il tenait en pression.

II-4 : Conditionnement

Après avoir décanté l'huile essentielle obtenue, on obtient l'huile essentielle pure. L'huile pure est conditionnée et stockée dans les fûts poly vicyls chlorés de haute densité (PVC HD) en attendant la distillation et/ou la commercialisation surtout l'exportation.

Section III - Caractéristique d'approvisionnement

Dans cette section, nous allons voir successivement la méthode d'achat de matières premières, le processus de production et de réalisation, le critère d'évaluation de stock. Pour cela, la fonction d'approvisionnement comporte trois activités, à savoir de l'achat de girofles auprès des paysans, la production d'huile essentielle et la gestion de stock en magasin pour les produits.

III.1 - Méthode d'achat de matières premières à adopter

En tant qu'une entreprise, le projet adopte une méthode pour l'achat de girofles auprès des paysans. Pour ce faire, le projet met en place *un point d'achat* dans les communes productives de girofles dans le district d'Antalaha à la période de collecte. Ces points d'achat assurent les matières premières du projet afin que notre activité soit continué de façon rentable. Sur l'achat de girofles, le projet choisit un paysan en fonction de la localité et la qualité de produits offerte.

III.2 - Processus de production et de réalisation

Pour avoir plus d'explication sur le processus de production et de réalisation, nous allons présenter ci-dessous la structure fonctionnelle de l'entreprise.

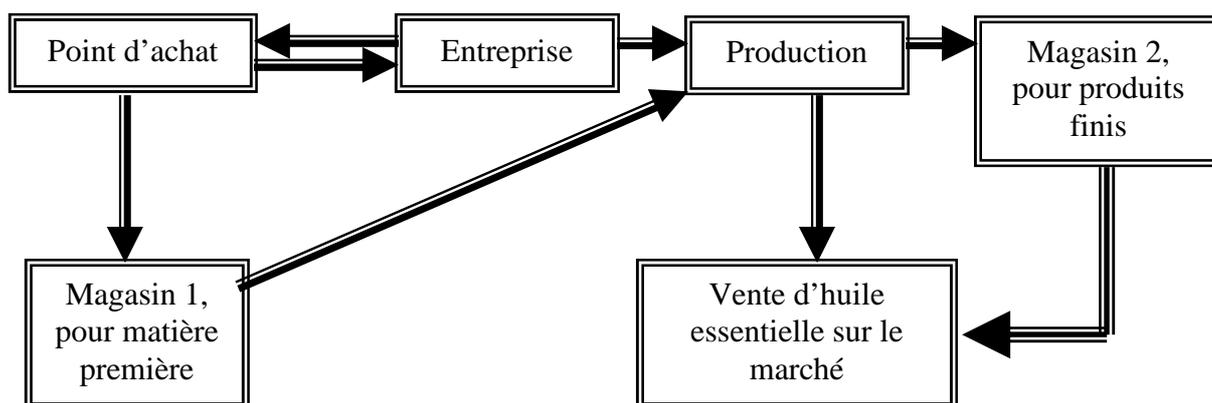


Figure 07 : Processus de production de l'huile

III.3-Critère d'évaluation de stock à choisir

D'après la théorie, il existe trois types de critères d'évaluations de stocks, à savoir de LIFO, FIFO et CUMP. Pour cela, le FIFO et CUMP sont compatibles au Plan Comptable 2005. Parmi ces deux critères, le critère d'évaluation de stock à choisir est le FIFO (First In First Out), c'est-à-dire la première entrée est la première sortie pour tenir la qualité des produits. Donc, pour notre projet, il vaut mieux appliquer le FIFO pour avoir et garder la qualité des produits sur le marché. Même les produits sont *non périssables* s'ils sont bien traités, nous appliquerons toujours le critère FIFO sur la gestion de stock.

CHAPITRE IV : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Dans ce chapitre, nous allons mettre en place les différents facteurs de production et les dépenses sur achat d'écrevisse et de matières premières. Ensuite, nous essayerons de présenter les prévisions de vente en quantité pendant cinq années d'exploitation.

Section I : Différents facteurs de production en mettre en place

Dans cette section, nous allons mettre en place tout d'abord les différents facteurs de production d'huile essentielle de girofles comme les ressources humaines, matériels et financiers.

1.1 - Différents facteurs de production

Pour la production d'huile essentielle de girofles, nous avons besoin de ressources humaines en tant que ces ressources peuvent manipuler les matériels de production comme l'alambicet aussi recruter le personnel à chaque poste de travail. Ensuite, les ressources financières, ce sont les apports du gérant et puis les emprunts qu'il effectue auprès d'institution financière (BOA). Enfin, les ressources matérielles, ce sont l'ensemble de matériels et de mobiliers de bureau, les matériels outillages, les matériels informatiques et le matériel de transport et les matériels de production de l'huile.

1.2 - Qualité de produits envisagée

Dans notre cas, le projet achète de girofles de première qualité afin d'obtenir d'huile essentielle de bonne qualité. Pour cela, le projet produit d'huile jusqu'à 20 tonnes environ par an dans la ville d'Antalaha. Sur ces produits, le projet vend à Ar 6.000 litre sur le marché. Abordons maintenant les dépenses sur achat de girofles et des matières premières.

Section II : Dépenses en matières premières

Dans cette section, nous allons voir ci-après les dépenses sur chaque unité de production et la prévision sur achat de girofles en première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation du projet.

II.1 - Dépenses sur chaque unité de production

Nous avons besoin des fûts pour mettre en place les produits et des sacs plastiques pour les matières premières dans la région d'exploitation. Nous allons donc présenter dans le tableau ci-dessous les dépenses sur chaque unité de production du projet.

Tableau N°IX : Dépense sur chaque unité de production : en Ariary

Rubrique	Unité	Quantité	Prix unitaire
Fût	Nombre	01	20.000
Girofles	Kg	01	2.000
Sac plastique	Sac	01	700

Source : Enquête personnelle, mois de Décembre 2007

Ce tableau nous présente le coût unitaire de chaque unité de production d'huile essentielle en matières premières du projet. Pour cela, nous avons constaté qu'un kilo de girofle, un fût et un sac plastique coûtent respectivement à Ar 2.000, Ar 20.000, Ar 700. Cela explique que le coût d'achat d'un sac plastique est environ 30 % par rapport au coût d'achat d'un kilo de girofle.

II.2-Prévision sur achat de matières premières

Nous estimerons ci-après la prévision sur achat de matières premières au cours de cinq années d'activités du projet.

II.2.1 - Achat prévisionnel pour l'année 1

Pour connaître les dépenses sur achat de matières premières, nous allons estimer tout d'abord la quantité en kilo de girofles à acheter auprès des paysans pour la première année d'exploitation.

Dans notre cas, nous achèterons de 100 tonnes de girofles auprès des paysans à la cinquième année d'exploitation. Pour cela, nous avons de sac plastique et de fût pour l'huile. Dans la région SAVA, un kilo de girofle coûte à Ar 2.000. Donc, le tableau ci-dessous nous présente l'achat prévisionnel en matières premières au cours de la première année d'exploitation du projet.

Tableau N°X : Achat prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	100	20 000	2.000.000
Girofles	Kg	40.000	2.000	80.000.000
Sac plastique	Sac	*400	700	280.000
TOTAL				82.280.000

Source : Nos propres calculs ,2007

100 kg des clous de girofles → 1 sac

40 000 kg des clous de girofles → ? = 40 000 x 1/100 = *400 sacs

3.000 kg des clous de girofles → 1.500 litres d'huiles

40 000 kg des clous de girofles → ? = 40 000 x 1.500/3.000 = 20.000 litres

20.000 litres : 200 = 100 fûts

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'achat prévisionnel et la dépense sur chaque unité de production s'élèvent à Ar 82.280.000 pour la première année.

II.2.2 - Achat prévisionnel sur 5 années

Tableau N°XI : Achat prévisionnel sur 5 ans : (en Ariary)

Année 2 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	**150	20 000	3.000.000
Girofles	Kg	60.000	2.000	120.000.000
Sac plastique	Sac	*600	700	420.000
TOTAL	-	-		123.420.000

Source : Nos propres calculs,2007

40.000 kg → 100 fûts

60.000 kg → ? = 60 000 x 100/40.000 = **150 fûts

40.000 kg → 400 sacs

60.000 kg → ? = 60 000 x 400/40.000 = *600 sacs

Ce tableau nous présente que les dépenses prévisionnelles sur achat de girofles et de matières premières s'élèvent à Ar 123.420.000 en deuxième année d'exploitation du projet.

Année 3 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	200	20 000	4.000.000
Girofles	Kg	80.000	2.000	160.000.000
Sac plastique	Sac	800	700	560.000
TOTAL	-	-		164.560.000

Source : Nos propres calculs ,2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'achat prévisionnel en matières premières ne cesse d'augmenter à la troisième année d'activité du projet. Cela explique que le besoin des clients ne s'arrête pas d'accroître aussi.

Année 4 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	250	20 000	5.000.000
Girofles	kg	100.000	2.000	200.000.000
Sac plastique	sac	1.000	700	700.000
TOTAL	-	-		205.700.000

Source : Nos propres calculs ,2007

Ce tableau nous présente le coût d'achat prévisionnel au cours de la quatrième année d'exploitation du projet.

Année 5 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	250	20 000	5.000.000
Girofles	kg	100.000	2.000	200.000.000
Sac plastique	sac	1.000	700	700.000
TOTAL	-	-		205.700.000

Source : Nos propres calculs, 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'achat prévisionnel ne change pas en cinquième année d'exploitation du projet qui s'élève aussi à Ar 205.700.000.

Section III : Prévision de vente

Elle dépend de quantité des clous de girofles collectés auprès des paysans. Dans cette section, nous allons présenter successivement la quantité en litre d'huile essentielle des clous de girofles du projet.

III.1 - Quantité produite prévisionnelle

Dans notre cas, la quantité produite se détermine à partir de la quantité des clous de girofles collectée chaque année d'activité. Donc, nous estimerons ci-après la prévision sur la quantité produite au cours de la première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation.

III.1.1 - Prévion de vente en quantité pour la première année

Pour la première année d'activité, la prévision en quantité dépend de la quantité des clous de girofles achetée au début de l'exploitation du projet. Dans notre cas, la quantité des clous de girofles collectée est de 40 tonnes ou 40.000 kg.

3.000 kg des clous de girofles → 1.500 litres d'huiles

40 000 kg des clous de girofles → ? = 40 000 x 1.500/3.000 = 20.000 litres

III.1.2 - Prévion de vente sur cinq ans

Le tableau ci-après nous présente la prévision de vente sur 5 ans.

Tableau N°XII : Prévion de vente sur 5 ans : (en kg)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Huile essentielle des clous de girofles	20.000	*30.000	**40.000	***50.000	50.000
TOTAL	20.000	30.000	40.000	50.000	50.000

Source : Nos propres calculs, 2007

60.000 x 1.500 / 3.000 = *30.000 litres

80.000 x 1.500 / 3.000 = **40.000 litres

100.000 x 1.500 / 3.000 = ***50.000 litres

Ce tableau nous présente les quantités produites en litres à vendre sur le marché. Pour cela, nous avons constaté que ces quantités sont le demi des quantités de girofles collectées auprès des paysans.

CHAPITRE V : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Dans ce chapitre, nous allons étudier ci-dessous la structure organisationnelle envisagée et la description des tâches à chaque poste de travail. Voyons tout d'abord la structure organisationnelle.

Section I : Structure organisationnelle

Dans cette section, nous allons voir successivement ci-après l'objectif de l'entreprise et l'organigramme choisi. Pour cela, nous choisissons comme organigramme celui d'une *entreprise individuelle* pour faciliter le *contrôle* et le *suivi* du personnel.

I.1 - Fonction

L'organigramme permet au responsable de connaître exactement la structure de l'entreprise. Il nous permet aussi de savoir la liaison organisationnelle afin d'éviter le conflit d'autorité entre les personnels, d'identifier la responsabilité du personnel et de constater les anomalies de l'organisation.

I.2 - Organigramme choisi

Nous allons donc présenter ci-après la structure organisationnelle choisie du projet.

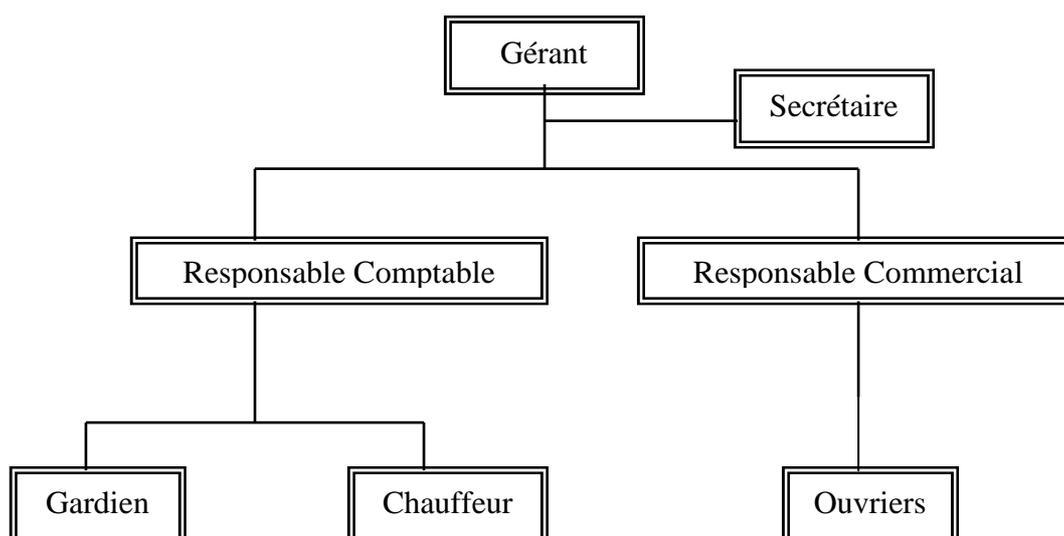


Figure N°08 : Organigramme

Section II : Ressources humaines

Elles jouent un rôle très important sur la réalisation du projet car sans ressources humaines, ce projet n'existe pas en tant que ces dernières assurent le recrutement du personnel du projet. Dans notre cas, les ressources humaines sont l'ensemble du personnel au sein du projet. Elles sont composées d'un gérant propriétaire, d'un(e) secrétaire, d'un(e) commercial, d'un comptable, des ouvriers, d'un chauffeur et d'un gardien. Comme nous avons dit ci-dessus, le gérant assure le recrutement de leur personnel et détermine la politique générale de l'entreprise. Il est le premier responsable de mettre leur employé dans chaque poste de travail au sein du projet avec une meilleure condition de coût et de qualité. Nous allons citer ci-après les profils respectifs aux agents exigés pour le recrutement au sein du projet et les qualités du gérant propriétaire.

Gérant :

- ❖ Avoir le diplôme de maîtrise en gestion ;
- ❖ Maîtrise de l'outil informatique surtout logiciels comptables,
- ❖ Débutant à un poste similaire accordé ;
- ❖ Avoir un sens d'organisation et de leadership
- ❖ Méthodique.

Responsable Commercial :

- ❖ Avoir le diplôme de Bac + 2 en gestion ;
- ❖ Deux ans d'expérience dans un poste similaire ;
- ❖ Avoir la capacité de négociation ;
- ❖ Maîtrise de l'outil informatique notamment logiciels Gescom.

Responsable Comptable :

- ❖ Avoir le diplôme de Bac + 2 en gestion ;
- ❖ Maîtrise de l'outil informatique surtout logiciels sage SAARI ou ciel compta ;
- ❖ Deux ans d'expérience dans un poste similaire ;

- ❖ Avoir la capacité de négociation ;
- ❖ Maîtrise de l'outil informatique notamment logiciels Ges

Secrétaire :

- ❖ Avoir le diplôme de Bac au minimum ;
- ❖ Deux ans d'expérience dans un poste similaire ;
- ❖ Maîtrise parfaite de la langue française, l'anglais sera un atout ;
- ❖ Maîtrise de l'outil informatique bureautique.

Ouvriers :

- ❖ Avoir le diplôme CEPE au minimum ;
- ❖ Deux ans d'expérience dans un poste similaire ;
- ❖ Avoir la connaissance de la région.
- ❖ Expériences sur la production d'huile essentielle de girofles sera un atout

Chauffeur :

- ❖ Avoir le diplôme BEPC au minimum ;
- ❖ Trois ans d'expérience dans un poste similaire ;
- ❖ Avoir un permis de conduire complet ;
- ❖ Dynamique et honnête.

Gardien :

- ❖ Avoir le diplôme CEPE au minimum ;
- ❖ Deux ans d'expérience dans un poste similaire ;
- ❖ Avoir la pratique des arts martiaux ;
- ❖ Dynamique.

Section III : Organisation du travail

Dans notre cas, le personnel est composé d'un gérant propriétaire, d'un comptable, d'un commercial, d'un secrétaire, d'un chauffeur, d'un gardien, des ouvriers.

III.1 - Service direction

Gérant

Il se trouve à la tête de l'organisation de l'entreprise, c'est-à-dire, il dirige l'ensemble du projet. Ses fonctions principales consistent d'assurer la bonne marche du projet, de prendre des décisions en cas de difficulté ou en cas de besoin de l'entreprise.

Secrétaire

Il ou elle assure le classement des dossiers et la bonne circulation des informations au sein de l'entreprise.

III.2 - Service administratif et financier

Comptable

Il assure aussi la gestion administrative et financière du projet, la relation avec l'administration, les opérations comptables et la déclaration fiscale.

Gardien

Il garantit la sécurité des matériels et d'établissement. Il assure aussi la propreté de l'entourage de l'entreprise et soigne la beauté du jardin pour pouvoir attirer les clients.

Chauffeur

Le chauffeur est le premier responsable du transport des produits. Il assure aussi l'entretien de voiture.

III.3 - Service d'exploitation

Commercial

Il contrôle aussi les tâches à effectuer par les ouvriers. Il supervise les ouvriers notamment sur la collecte de girofles jusqu'à la vente des produits. Il est le premier responsable de la stratégie à suivre qui est l'art de coordonner les sections et la manœuvre pour atteindre le but.

Par exemple, le positionnement de l'entreprise, l'innovation et la segmentation.

Il assure la commercialisation des produits et cherche les clients. Il prospect aussi les clients. Donc, ce commercial joue un rôle d'intermédiaire.

Ouvriers

Ils sont les premiers responsables sur la collecte de girofles et la transformation de girofles en huile essentielle. Les ouvriers assurent aussi la production d'huile à l'atelier.

Section IV : Chronogramme d'activité

Le chronogramme nous montre la durée de la réalisation du projet qui débute de la période du montage du projet jusqu'à la date d'arrêt d'activité. Donc, nous allons présenter ci-après le calendrier d'activité du projet.

Tableau N°XIII : Calendrier d'activité

Rubriques	Année (n-1)												Années			
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	A ₁	→	A ₅	
1-Montage	■	■														
2-Dossiers			■	■												
3-Financement				■	■	■	■									
4-Construction				■	■	■	■									
5-Achat							■	■								
6-Installation								■	■	■						
7-Recrutement										■	■	■				
8-Collecte										■	■	■	■			
9-Début d'activité													■			
10-Production													■	■	■	■
11-Fin d'activité																■

D'après ce tableau, nous avons constaté que le montage, l'installation des matériels et le recrutement dure chacune de deux mois. Et pour la recherche de financement, nous avons besoin de trois mois. Enfin, la durée prévue pour la réalisation du projet est de cinq ans.

Conclusion partielle

Dans cette partie, nous avons présenté le projet notamment leur historique et leurs caractéristiques. Dans ce cas, nous avons constaté que le projet pratique deux activités dans la région d'exploitation, à savoir la collecte des clous de girofles, la production d'huile essentielle, la commercialisation des produits. Pour cela, il cherche de bénéfice, donc de nature commerciale. Comme toute entreprise, ce projet a de but et d'objectif. Il a comme but de devenir une grande entreprise dans la région SAVA en matière de production d'huile essentielle des clous de girofles.

L'étude du marché nous permet de connaître la part du marché de l'entreprise. Dans ce cas, nous avons constaté que notre projet domine en accaparant jusqu'à 80 % du marché global dans la région d'exploitation. Cela veut dire que les concurrents s'occupent 20 % seulement sa part de marché dans la région. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation.

Après cette étude, nous avons aussi analysé la demande, l'offre et de la concurrence dans la région d'exploitation du projet. Pour cela, nous avons constaté que la demande ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Par contre, l'offre en matière d'huile essentielle des clous de girofles n'est pas encore suffisante pour le besoin des clients. D'après l'analyse de la stratégie et de la politique marketing, nous avons constaté que la politique de prix dépend de politique appliquée par les concurrents.

Pour réaliser ce projet, nous avons mis en place les ressources nécessaires et les caractéristiques d'approvisionnement choisi. Dans ce cas, nous avons constaté que les ressources financières de l'entité sont l'ensemble de l'apport du gérant ou le directeur et l'emprunt effectué auprès de la banque. Les ressources humaines sont composées un gérant propriétaire, un secrétaire, d'un responsable administratif et financier, d'un responsable de crédit, d'un gestionnaire de crédit, d'un responsable de zone, d'un comptable, deux caissiers, d'un agent de crédit, d'un chauffeur, d'une femme de ménage et un gardien. Enfin, les ressources matérielles sont l'ensemble des matériels de bureau, des matériels informatiques, des matériels et outillages.

En outre, nous avons présenté la capacité de financement de l'entité comme la présentation des dépenses, les quantités produites et les chiffres d'affaires prévisionnels du projet. Dans ce chapitre et dernière partie de la première partie, nous avons mis en place la structure organisationnelle de l'entité. Dans ce cas, nous avons choisi comme structure de l'entité celui d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et suivi.

DEUXIEME PARTIE
ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET

CHAPITRE I : ETUDE FINANCIERE

Dans ce chapitre, nous présenterons ci-après l'étude financière du projet. Pour ce faire, nous avons besoin de financement d'argent auprès d'une institution financière en vue de réaliser d'une façon rapide ce projet. Donc, il est indispensable d'acheter les matériels comme les mobiliers de bureau, les matériels et outillages, les matériels informatiques. Ensuite, nous allons aussi de présenter le tableau d'amortissement sur les immobilisations, le plan de financement, et le tableau de remboursement des dettes.

Section I : Coût d'investissement

Dans cette section, nous présenterons ci-dessous les immobilisations qui comprendront les immobilisations incorporelles et corporelles du projet.

I.1 - Immobilisations

Les immobilisations comprendront les infrastructures, les matériels et mobiliers de bureau, les matériels et outillages, les matériels informatiques, les matériels de transport, l'agencement et l'installation.

I.1.1 - Infrastructures envisagées

Le coût des infrastructures total s'élève à Ar 50.000.000 dont la durée de l'exécution des travaux est *pendant trois mois*. Cette somme se répartit sur les grands travaux du projet. Le tableau ci-après nous présente les détails et les coûts de chaque travail effectué dans la région d'exploitation.

Tableau N°XIV : Infrastructures envisagées : En Ariary

Rubriques	Mesure/caractéristique	Montant
Terrassement	Terre	400.000
Construction	20 m x 12 m	40.500.000
Charpente	En bois	6.000.000
Peinture	Bicouche	3.100.000
TOTAL	-	50.000.000

Source : Estimation personnelle, 2007

Ce tableau nous présente le coût de construction de bureau et d'entrepôt du projet. Pour cela, nous avons constaté que le coût de construction s'élève à Ar 40.500.000.

1.1.2 - Mobiliers du bureau

Ils comprendront quatre tables de bureau, huit chaises de bureau, une machine à calculer et l'armoire. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les coûts de ces matériels.

Tableau N°XV : Mobiliers de bureau : (En Ariary)

Rubriques	Apport en nature			A financer en numéraire		
	Q	P.U	Montant	Q	P.U	Montant
Table de bureau	04	20.000	80.000	04	30.000	120.000
Chaises de bureau	04	8.000	32.000	04	15.000	60.000
Chaises de visiteurs	-	-	-	01	60.000	60.000
Machine	01	8.000	8.000	-	-	-
Armoire	-	-	-	01	220.000	220.000
TOTAL	-	-	120.000	-	-	460.000

Source : Nos propres calculs, 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'apport en nature du gérant propriétaire s'élève à Ar 120.000 et les matériels à financer sont de Ar 460.000. Cela explique que nous avons aussi besoin de financement auprès des bailleurs pour acheter ces matériels.

1.1.3 - Matériels informatiques

Elles sont composées d'ordinateurs, d'imprimante, d'onduleurs.

Tableau N°XVI : Coût des matériels informatiques : (en Ariary)

Rubriques	Apport en nature			A financer en numéraire		
	Q	P.U	Montant	Q	P.U	Montant
Ordinateurs	01	600.000	600.000	01	800.000	800.000
Imprimante	-	-	-	01	200.000	200.000
Onduleur	01	80.000	80.000	-	-	-
TOTAL	-	-	680.000	-	-	1.000.000

Source : Nos propres calculs, 2007

Ce tableau nous présente l'apport en nature du gérant propriétaire qui s'élève à Ar 680.000. Cela veut dire que les matériels à acquérir sont de Ar 1.000.000. Donc, nous avons encore besoin de ce montant pour financier ces matériels.

1.1.4 - Matériels et outillages

Les matériels et outillages sont composés de paniers, de balance bascule, balance roberval. Le tableau ci-dessous nous présente le coût de ces matériels.

Tableau N°XVII : Coût des matériels et outillages : En Ariary

Rubriques	Apport en nature			A financer en numéraire		
	Q	P.U	Montant	Q	P.U	Montant
Paniers	08	600	4.800	-	-	-
A l'Ambic électrique	-	-	-	01	14.000.000	14.000.000
Balance bascule	-	-	-	01	800.000	800.000
Balance Roberval	01	50.000	50.000	01	50.000	50.000
TOTAL	-	-	54.800	-	-	14.850.000

Source : Nos propres calculs, 2007

Ce tableau nous présente le coût des matériels et outillages du projet. Pour cela, nous avons constaté que les matériels déjà acquis sont de Ar 54.800 et à acquérir s'élèvent à Ar 14.850.000.

I.1.5 - Matériel de transport

Pour les matériels roulant, nous avons besoin de deux 404 bâchées pour transporter les girofles dans la ville d'Antalaha. Ces matériels coûtent en moyenne chacune de Ar 6.000.000. Cela veut dire que le coût total de ces matériels est de Ar 12.000.000.

I.1.6 - Agencement et installation

Ce sont les travaux complémentaires afférents à l'installation des matériels (bureau, informatiques). Le coût total de l'installation s'élève à Ar 1.000.000.

I.1.7 - Récapitulation des immobilisations et investissement

Tableau N°XVIII : Récapitulation des immobilisations et investissement : (en Ariary)

Rubriques	Apport	A financer	TOTAL
Terrain	1 000 000	0	1 000 000
Construction	-	50 000 000	50 000 000
Mobiliers de bureau	120 000	460 000	580 000
Matériels informatiques	680 000	1 000 000	1 680 000
Matériels et outillages	54 800	14 850 000	14 904 800
Matériels de transport	-	12 000 000	12 000 000
Agencement et installation	1 000 000	-	1 000 000
Fonds de roulement	7 000 000		7 000 000
Imprévus		500 000	500 000
TOTAL	9 854 800	78 810 000	88 664 800

Source : Nos propres calculs, 2007

Donc, le fonds de roulement initial s'élève à Ar 7.500.000.

Ce tableau nous présente l'apport en capital du gérant propriétaire qui s'élève à Ar 9.854.800 et le coût des matériels à acquérir s'élevant aussi à Ar 78.810.000. Donc, nous avons besoin une collaboration avec la banque ou une autre institution financière pour obtenir un financement sur l'achat des matériels nécessaires.

Section II : Tableau d'amortissement

Le principe de la constitution des amortissements est la récupération de fonds investis lors de l'acquisition des immobilisations. Il est un moyen qui permet d'acquérir des nouveaux matériels. Donc, nous avons besoin d'une politique qui constitue un instrument privilégié de la défense du capital et de sa croissance. Elle consiste à assurer le renouvellement ou bien l'augmentation de capital. Alors, nous utilisons la méthode d'amortissement linéaire dans tous les matériels et nous présentons dans un tableau ci-après la constitution des amortissements du projet au cours de cinq années des activités. D'où, pour la détermination de la durée d'utilisation de ces matériels, nous appliquons la formule suivante :

$$\text{Durée} = \frac{100}{\text{Taux}}$$

Tableau N°XIX : Tableau des amortissements : (en Ariary)

Année 1 :

Rubriques	D	Valeur d'origine	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette
Construction	10	50 000 000	5 000 000	5 000 000	45 000 000
Mobilier de bureau	5	580 000	116 000	116 000	464 000
Matériel Informatique	5	1 680 000	336 000	336 000	1 344 000
Matériel et outillage	5	14 904 800	2 980 960	2 980 960	11 923 840
Matériel de Transport	5	12 000 000	2 400 000	2 400 000	9 600 000
Agencement et Installation	5	1 000 000	200 000	200 000	800 000
TOTAL		80 164 800	11 032 960	11 032 960	69 131 840

Source : Nos propres calculs, 2007

Année 2 :

Rubriques	D	Valeur d'origine	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette
Construction	10	50 000 000	5 000 000	10 000 000	40 000 000
Mobilier de bureau	5	580 000	116 000	232 000	348 000
Matériel Informatique	5	1 680 000	336 000	672 000	1 008 000
Matériel et outillage	5	14 904 800	2 980 960	5 961 920	8 942 880
Matériel de Transport	5	12 500 000	2 400 000	4 800 000	7 200 000
Agencement et Installation	5	1 000 000	200 000	400 000	600 000
TOTAL		80 164 800	11 032 960	22 065 920	58 098 880

Source : Nos propres calculs, 2007

Année 3 :

Rubriques	D	Valeur d'origine	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette
Construction	10	50 000 000	5 000 000	15 000 000	35 000 000
Mobilier de bureau	5	580 000	116 000	348 000	232 000
Matériel Informatique	5	1 680 000	336 000	1 008 000	672 000
Matériel et outillage	5	14 904 800	2 980 960	8 942 880	5 961 920
Matériel de Transport	5	12 500 000	2 400 000	7 200 000	4 800 000
Agencement et Installation	5	1 000 000	200 000	600 000	400 000
TOTAL		80 164 800	11 032 960	33 098 880	47 065 920

Source : Nos propres calculs, 2007

Année 4 :

Rubriques	D	Valeur d'origine	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette
Construction	10	50 000 000	5 000 000	20 000 000	30 000 000
Mobilier de bureau	5	580 000	116 000	464 000	116 000
Matériel Informatique	5	1 680 000	336 000	1 344 000	336 000
Matériel et outillage	5	14 904 800	2 980 960	11 923 840	2 980 960
Matériel de Transport	5	12 000 000	2 400 000	9 600 000	2 400 000
Agencement et Installation	5	1 000 000	200 000	800 000	200 000
TOTAL		80 164 800	11 032 960	44 131 840	36 032 960

Source : Nos propres calculs, 2007

Année 5 :

Rubriques	D	Valeur d'origine	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur nette
Construction	10	50 000 000	5 000 000	25 000 000	25 000 000
Mobilier de bureau	5	580 000	116 000	580 000	0
Matériel Informatique	5	1 680 000	336 000	1 680 000	0
Matériel et outillage	5	14 904 800	2 980 960	14 904 800	0
Matériel de Transport	5	12 000 000	2 400 000	12 000 000	0
Agencement et Installation	5	1 000 000	200 000	1 000 000	0
TOTAL		80 164 800	11 032 960	55 164 800	25 000 000

Source : Nos propres calculs, 2007

Récapitulation :

Rubriques	D	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Construction	10	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
M de bureau	5	116 000	116 000	116 000	116 000	116 000
M. informatiques	5	336 000	336 000	336 000	336 000	336 000
Matériel et O	5	2 980 960	2 980 960	2 980 960	2 980 960	2 980 960
M. Transport	5	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
A. et installation	5	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
TOTAL		11 032 960				

Source : Nos propres calculs, 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que les amortissements ne changent pas jusqu'à la cinquième année d'activité qui s'élève à Ar 11 032 960. Et, à la cinquième année d'exploitation, les amortissements cumulés du rubrique construction s'élèvent à Ar 25 000 000 qui n'est que la moitié de la valeur totale de la construction c'est-à-dire il y a une valeur résiduelle de Ar 25 000 000.

Section III : Tableau de remboursement des dettes

Le montant total des investissements est de Ar 88.664.800 qui se répartit d'apport en capital de Ar 9.854.800 et à financer de Ar 78.810.000. Cela explique que nous avons encore besoin de ce montant auprès des institutions financières.

Pour cela, nous choisissons la banque BOA qui propose un taux d'emprunt de 18 % remboursables au cours de 5 ans et le remboursement devrait se faire chaque année c'est-à-dire que le projet rembourse annuellement Ar 15.762.000 avec les intérêts y afférent.

Pour calculer l'annuité, nous utilisons la formule suivante :

$$A = C (1/n + I)$$

On donne : a : annuité

C : montant de l'emprunt Ar 78.810.000

i : taux d'emprunt 18 %

n : la durée de récupération des capitaux investis 5ans

Tableau N°XX : Tableau de remboursement des dettes (en Ariary)

	(1)	(2)	(3)	(2) + (3)	
Années	Capital début	Intérêts	Amortissements	Annuité	Capital fin
	(1)	C x i (2)	C/n (3)	C/n + Ci (4)	(1)-(3)
1	78 810 000	14 185 800	15 762 000	29 947 800	63 048 000
2	63 048 000	11 348 640	15 762 000	27 110 640	47 286 000
3	47 286 000	8 511 480	15 762 000	24 273 480	31 524 000
4	31 524 000	5 674 320	15 762 000	21 436 320	15 762 000
5	15 762 000	2 837 160	15 762 000	18 599 160	0
TOTAL		42 557 400	78 810 000	121 367 400	

Source : Nos propres calculs, 2007

Ce tableau nous montre le montant à payer par an avec les intérêts y afférents et nous avons remarqué que les capitaux investis sont amortis totalement dans 5 ans.

Dans notre cas, le plan de financement a pour but de faire apparaître les variations des ressources financières de l'entreprise au cours d'un exercice ou des exercices et les emplois qui ont été fait.

Donc, pour avoir plus de détails, nous présenterons dans le tableau ci-après les variations de fonds de roulement à partir des variations des ressources et des emplois de l'entreprise.

Comme ressources, ce sont l'apport en capital, l'autofinancement, les amortissements, l'emprunt à long et à moyen terme à la Banque BOA. Et, les emplois sont des immobilisations sauf le fonds de roulement et les imprévus et le remboursement de capital investi. Alors, le tableau ci-dessous nous montre les variations des ressources et des emplois du projet.

Tableau N°XXI : Tableau de financement (en Ariary)

Ressources	Montant	Apport	A financer	TOTAL
Apport en capital	9 854 800	9 854 800	78 810 000	88 664 800
Emprunt à LMT BOA	78 810 000	-	-	-
TOTAL RESSOURCES	86 664 800	9 854 800	78 810 000	88 664 800
Emplois	Montant	Année 1	Année 2	Année 3
Immobilisations corporelles	81 164 800	2 854 800	78 310 000	81 164 800
Fonds de roulement	7 500 000	7 000 000	500 000	7 500 000
TOTAL EMPLOIS	88 664 800	9 854 800	78 810 000	88 664 800

Source : Nos propres calculs

D'après ce tableau, nous avons constaté que la tenue de la trésorerie est de Ar 7.500.000 au début de l'exploitation. Cette somme ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'activités du projet. Cela veut dire que le promoteur pourra renouveler les matériels amortis à la cinquième année d'activités.

CHAPITRE II : ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE

Dans ce chapitre, nous allons voir le compte de gestion et analyser les états financiers notamment le compte de résultats prévisionnels, le flux de trésorerie et le bilan prévisionnel du projet.

Section I : Compte de gestion

Les comptes de gestions sont composés de la classe 6 et de 7. Pour cela, la classe 6 regroupe toutes les charges liées à l'exploitation du projet et la classe 7 rassemble toutes les ventes à effectuer au cours de cinq année d'activités. Donc, les comptes de gestion appartiennent au compte de résultat d'une entreprise. Alors, les charges sont constituées par des opérations commerciales dont le but est de faire augmenter la perte de l'entreprise et de faire aussi apparaître les différentes charges dans la classe 6, comme les charges sur achat, sur exploitation, financières et exceptionnelles. En revanche, les produits sont constitués par des opérations commerciales aussi. Toutefois le but est de faire accroître le résultat de l'entreprise c'est-à-dire le bénéfice de l'entreprise. D'où, les objectifs principaux de notre projet, ceux seront d'accroître le crédit de gestion et de diminuer le débit de ce compte. Et entre la colonne des produits et la colonne des charges dégage le résultat net après impôts sur le bénéfice de l'entreprise. Les charges comprendront les charges sur salaire et les autres charges. Le premier, ce sont les salaires mensuels attribués à chaque personnel. La deuxième, ce sont les fournitures de bureau, les outillages, le carburant, la publicité, l'entretien et réparation des matériels surtout les matériels de transport, les impôts et taxes,.....

I.1 - Les charges

Ce sont les charges du personnel qui participent directement aux activités de l'entité comme l'IRSA, CNaPS, et OSIE. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la répartition des charges sur salaire du personnel du projet.

I.1.1 - Salaires prévisionnels du personnel pour l'année 1

Tableau N°XXII : Salaire prévisionnel avec les charges y afférant : (en Ariary)

Fonctions	Effectif	Salaire mensuel	Ch. Sociales		Ch. patronales		IRSA	N.A.P
			Cnaps(a)	Osie(b)	Cnaps	Osie		
Gérant	1	210 000	2100	3150	27 300	17 325	2 500	202 250
Secrétaire	1	100 000	1000	1500	13 000	8 250	300	97 200
R C	1	160 000	1600	2400	20 800	13 200	2 500	153 500
R Com	1	160 000	1600	2400	20 800	13 200	2 500	153 500
Ouvriers	6	300 000	3000	4500	39 000	24 750	1 800	290 700
Chauffeur	1	80 000	800	1200	10 400	6 600	300	77 700
Gardien	1	60 000	600	900	7 800	4 950	300	58 200
TOTAL	12	1 070 000	10 700	16 050	139 100	88 275	10 200	1 033 050

Source : Nos propre calculs, 2007

(a) : Cnaps = salaire mensuel x 1% et (b) : Osie = salaire mensuel x 1,5% pour les charges sociales tandis que pour les charges patronales : Cnaps = salaire mensuel x 13% et Osie = salaire mensuel x 5,5%.

D'après ce tableau, nous constatons que les charges patronales s'élèvent à Ar 227 375 et les charges sur salaire du personnel sont de Ar 26 750 au total. Nous avons remarqué aussi que le salaire net à payer du personnel est de Ar 1 033 050 par mois. Donc, l'impôt sur le revenu salarial assimilé (IRSA) s'élève à Ar 10 200.

I.1.2 - Salaires prévisionnels du personnel sur cinq ans

Tableau N°XXIII : Prévision de charge de personnel sur 5 ans : (en Ariary)

Fonctions	E	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	3 055 500	3 055 500	3 055 500	3 055 500	3 055 500
Secrétaire	1	1 455 000	1 455 000	1 455 000	1 455 000	1 455 000
R C	1	2 328 000	2 328 000	2 328 000	2 328 000	2 328 000
R Com	1	2 328 000	2 328 000	2 328 000	2 328 000	2 328 000
Ouvriers	6	4 365 000	4 365 000	4 365 000	4 365 000	4 365 000
Chauffeur	1	1 164 000	1 164 000	1 164 000	1 164 000	1 164 000
Gardien	1	873 000	873 000	873 000	873 000	873 000
TOTAL	12	15 568 500				

Source : Nos propre calculs, 2007

Ce tableau nous présente le salaire prévisionnel du personnel sur cinq ans d'exploitation du projet. Pour cela, nous avons constaté qu'il ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Cette augmentation est autour de Ar 100.000. Cela explique qu'il y a aussi une augmentation sur les chiffres d'affaires prévisionnels.

1.1.3 - Autres charges prévisionnelles pour l'année 1

Ce sont les charges indirectes qui ne peuvent affecter directement le coût d'un service comme l'électricité, publicité, réparation des matériels, l'impôt. Le tableau ci-après nous montre les dépenses mensuelles de ces charges.

Tableau N°XXIV : Autres charges prévisionnelles pour l'année 1 : (en millier d'Ariary)

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Electricité	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Petites et O	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Fournitures	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Carburant	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Publicité	60	60	60	60	60	60							360
E.Matériels			100			100			100			100	400
Taxes	200												200
TOTAL	540	340	440	340	340	440	280	280	380	280	280	380	4 320

Source : Nos propre calculs, 2007

D'après ce tableau, on constate qu'au mois de janvier, les charges s'élèvent jusqu'à Ar 540.000 car au moment de création, le propriétaire est obligé de payer les taxes. Pour les mois suivantes, ces charges sont autour de Ar 280.000 à Ar 440.000 par mois.

1.1.4 - Les autres charges sur cinq ans

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous l'évolution de ces autres charges au cours de cinq années d'exploitation.

Tableau N°XXV : Prédiction des autres charges sur 5 ans : (En Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Electricité	1 200 000	1 200 000	1 300 000	1 400 000	1 500 000
Petites O	240 000	250 000	260 000	270 000	280 000
Fournitures	720 000	740 000	760 000	780 000	800 000
Carburant	1 200 000	1 200 000	1 300 000	1 400 000	1 500 000
Publicité	360 000	260 000	90 000		
E.Matériels	400 000	420 000	440 000	460 000	480 000
Taxes	200 000	220 000	220 000	240 000	240 000
TOTAL	4 320 000	4 290 000	4 370 000	4 550 000	4 800 000

Source : Nos propre calculs, 2007

Vu ce tableau, nous avons remarqué que les autres charges diminuent à la deuxième année d'activités car le budget de publicité diminue jusqu'à la troisième année d'exploitation. En quatrième année, l'entreprise ne fait plus de publicité.

1.2 - Chiffres d'affaires prévisionnelles

Les chiffres d'affaires prévisionnelles dépendent de quantité produite en huile essentielle du projet. Dans notre cas, la quantité produite est de 20.000 litres pour l'année 1 et atteint de 50.000 litres à la cinquième année. Le tableau ci-dessus nous présente les chiffres d'affaires prévisionnelles du projet à la première année d'exploitation.

Tableau N°XXVI : Chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année 1 : (En Ariary)

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Huile essentielle	litre	20.000	6.500	130.000.000
TOTAL				130.000.000

Source : Nos propres calculs, 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que les chiffres d'affaires prévisionnels s'élèvent à Ar 130.000.000 pour la première année.

I-3 - Chiffres d'affaires prévisionnelles sur cinq ans

Tableau N°XVII : Chiffres d'affaires prévisionnelles sur cinq ans : (en Ariary)

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Huile essentielle	litre	30.000	6.500	195.000.000
TOTAL Année 2	-	-	-	195.000.000
Huile essentielle	litre	40.000	6.500	260.000.000
TOTAL Année 3	-	-	-	260.000.000
Huile essentielle	litre	50.000	6.500	325.000.000
TOTAL Année 4	-	-	-	325.000.000
Huile essentielle	litre	50.000	6.500	325.000.000
TOTAL Année 5	-	-	-	325.000.000

Source : Nos propres calculs, 2007

Ce tableau nous présente les chiffres d'affaires prévisionnelles de l'année 2 jusqu'à la cinquième année d'activité du projet. Pour cela, ces chiffres d'affaires ne cessent d'augmenter au cours de cinq années d'exploitation. Cette augmentation est environ Ar 65.000.000 jusqu'au quatrième année et se stabilise en cinquième année.

Section II : Etats financiers prévisionnels

Dans cette section, nous allons voir successivement le compte de résultats prévisionnels, le flux de trésorerie, le bilan prévisionnel.

II.1 - Compte de résultats prévisionnels

Le compte de résultat permet de connaître la performance de l'entreprise. Donc, à partir de ce compte, le responsable peut faire de prévision ou budget pour les exercices suivants notamment sur l'établissement de budget et le diagnostic financier au sein de l'entreprise. Alors, nous allons présenter dans le tableau ci-après le compte de résultats par nature du projet.

Tableau N°XVIII : compte de résultats par nature

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	130 000 000	195 000 000	260 000 000	325 000 000	325 000 000
1-Production de l'exercice	130 000 000	195 000 000	260 000 000	325 000 000	325 000 000
Achats consommés	82 280 000	123 420 000	164 560 000	205 700 000	205 700 000
Autres consommations	4 320 000	4 290 000	4 370 000	4 550 000	4 800 000
2-CI	86 600 000	127 710 000	168 930 000	210 250 000	210 500 000
3-VA d'exploitation (1-2)	43 400 000	67 290 000	91 070 000	114 750 000	114 500 000
Charge du personnel	15 568 500	15 568 500	15 568 500	15 568 500	15 568 500
Impôts, taxes et versements (3')	200 000	220 000	220 000	240 000	240 000
4-EBE (3-3')	27 631 500	51 501 500	75 281 500	98 941 500	98 691 500
Dotations aux amortissements	11 032 960	11 032 960	11 032 960	11 032 960	11 032 960
5-Résultat opérationnel	16 598 540	40 468 540	64 248 540	87 908 540	87 658 540
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	14 185 800	11 348 640	8 511 480	5 674 320	2 837 160
6-Résultat financier	-14 185 800	-11 348 640	-8 511 480	-5 674 320	-2 837 160
7-Résultat avant impôt (5 + 6)	2 412 740	29 119 900	55 737 060	82 234 220	84 821 380

Source : Nos propres calculs, 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que les résultats net de l'exercice ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation du projet. Il est de Ar 2 412 740 pour l'année 1 et atteint de Ar 84 821 380 à la cinquième année d'activité. Cela explique que la situation financière de l'entité est saine, donc, le promoteur peut élargir les investissements dans la région d'exploitation.

COMPTE DE GESTION

C'est l'ensemble de compte des charges et des produits qui ont pris naissance au cours de l'exercice ou au cours d'un exercice antérieur, même s'ils sont connus entre la date de clôture de l'exercice et celle de l'établissement des états financiers.

Compte des charges : En millier d'Ariary

Les charges sont des diminutions d'avantages économiques au cours de la période sous forme de consommations, de sorties, de diminutions d'actifs ou de survenance de passifs. Elles ont pour effet de diminuer les capitaux propres autrement que par des distributions aux participants aux capitaux propres. Cette partie concerne les comptes suivants :

Libellé	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achats consommés	82 280 000	123 420 000	164 560 000	205 700 000	205 700 000
Impôts et taxes	200 000	220 000	220 000	240 000	240 000
Charge du personnel	15 568 500	15 568 500	15 568 500	15 568 500	15 568 500
Charges financières	14 185 800	11 348 640	8 511 480	5 674 320	2 837 160
Dotations aux amortissements	11 032 960	11 032 960	11 032 960	11 032 960	11 032 960

Source : Nos propres calculs, 2007

Ce tableau nous présente le compte des charges au cours des cinq années d'activités liées à l'exploitation de l'entreprise. Ce sont les dépenses de fonctionnement de cette entreprise.

Compte des produits

Les produits sont des accroissements d'avantages économiques au cours de l'exercice sous forme d'entrées ou d'accroissements d'actifs ou de diminutions de passifs. Ils ont pour effet d'augmenter les capitaux propres autrement que par des augmentations provenant des apports des participants aux capitaux propres. Les comptes relatifs aux produits d'activités ordinaires pourraient être les suivants :

Libellé	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vente des marchandises	130 000 000	195 000 000	260 000 000	325 000 000	325 000 000

Source : Nos propres calculs, 2007

Ce tableau nous présente aussi le compte de produits au cours des cinq années d'activités du projet. Ce sont le chiffre d'affaires qui correspond aux ventes de biens et services évalués sur la base du prix de vente hors taxes récupérables et réalisées par l'entité avec les tiers à l'occasion de son activité normale et courante.

II.2 - Flux net de trésorerie

Dans cette partie, nous allons présenter ci-dessus le flux de trésorerie de l'entreprise au cours des cinq années d'activités.

Tableau N°XIX : Flux de trésorerie : (en Ariary, en millier)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1-Flux de trésorerie liés à l'activité					
Résultat net de l'exercice	2 412 740	29 119 900	55 737 060	82 234 220	84 821 380
Dotations aux amortissements	11 032 960	11 032 960	11 032 960	11 032 960	11 032 960
Variations des stocks					
Variation des clients et autres créances					
Variations des fournisseurs et autres dettes					
Flux de Trésorerie générée A	13 445 700	40 152 860	66 770 020	93 267 180	95 854 340
Flux de trésorerie liés aux investissements					
Décaissements sur immobilisations	(88 664 800)				
Encaissements sur cessions	-				
Flux de trésorerie aux investissements B	(88 664 800)				
Flux de trésorerie de financement					
Fonds propre	9 854 800				
Remboursement d'emprunt	(15 762 000)	(15 762 000)	(15 762 000)	(15 762 000)	(15 762 000)
Emission d'emprunt	78 810 000	-	-	-	-
Flux de trésorerie de financement C	72 902 800	(15 762 000)	(15 762 000)	(15 762 000)	(15 762 000)
Variations de trésorerie (A + B + C)	(2 316 300)	24 390 860	51 008 020	77 505 180	80 092 340
Trésorerie d'ouverture	7 500 000	5 183 700	29 574 560	80 582 580	158 087 760
Trésorerie de clôture	5 183 700	29 574 560	80 582 580	158 087 760	238 180 100
Variations de trésorerie	(2 316 300)	24 390 860	51 008 020	77 505 180	80 092 340

Source : Nos propres calculs, 2007

Ce tableau nous présente le flux de trésorerie au cours des cinq années d'exploitation du projet. Pour cela, nous avons constaté qu'à partir de l'année 2, la variation de trésorerie est positive.

II.3 - Bilan prévisionnel

Ce bilan nous permet de connaître la situation globale sur la situation financière de l'entreprise notamment à propos des patrimoines de l'entreprise. Donc, pour avoir plus d'explication, nous présenterons dans le tableau ci-après le bilan d'ouverture et la situation financière de l'entreprise pour l'année 1 jusqu'à la cinquième année d'exploitation du projet.

Tableau N°XXX : Bilan d'ouverture : en Ariary

ACTIF	Montant brut	PASSIF	Montant brut
Actif non courant :	81.164.800	Capitaux propres :	9.854.800
Immobilisation incorporelle :		Capital social	9.854.800
Frais d'installation	0		
Immobilisation corporelle :		Passif non courant :	78.810.000
Terrain	1.000.000	Emprunt	78.810.000
Construction	50.000.000		
Mobilier de bureau	580.000		
Matériel et outillage	14.904.800		
Matériel informatique	1.680.000		
Matériel de transport	12.000.000		
Agencement et installation	1.000.000		
Actif courant :	7.500.000		
Trésorerie	7.500.000		
TOTAL ACTIF	88.664.800	TOTAL PASSIF	88.664.800

Source : Nos propres calculs, 2007

Ce tableau nous présente la situation financière initiale de l'entité. Pour cela, nous avons constaté que le compte de trésorerie de l'entité s'élève à Ar 7.500.000 au début de l'exploitation.

Tableau N°XXXI : Bilan prévisionnel pour l'année 1 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amortissement	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	12 267 540
Terrain	1 000 000	0	1 000 000	Capital	9 854 800
Construction	50 000 000	5 000 000	45 000 000	Report à nouveau	
MB	580 000	116 000	464 000	Résultat net	2 412 740
Matériel info	1 680 000	336 000	1 344 000	<u>Passifs non courants</u>	
Matériel et outillage	14 904 800	2 980 960	11 923 840	Emprunts et dettes financières	63 048 000
Matériel de transport	12 000 000	2 400 000	9 600 000		
Agencement	1 000 000	200 000	800 000		
Total actifs non courants	81 164 800	11 032 960	70 131 840	Total passifs non courants	63 048 000
<u>Actifs courants</u>				<u>Passifs courants</u>	
Stocks	0		0	Dettes fournisseurs	0
Clients	0		0	Autres dettes	0
Trésorerie	5 183 700		5 183 700	Comptes de trésorerie	0
Total Actifs courants	5 183 700		5 183 700	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	86 348 500	11 032 960	75 315 540	TOTAL PASIF	75 315 540

Source : Nos propres calculs, 2007

Tableau N°XXXII : Bilan prévisionnel pour l'année 2 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amortissement	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	41 387 440
Terrain	1 000 000	0	1 000 000	Capital	9 854 800
Construction	50 000 000	10 000 000	40 000 000	Report à nouveau	2 412 740
MB	580 000	232 000	348 000	Résultat net	29 119 900
Matériel info	1 680 000	672 000	1 008 000	<u>Passifs non courants</u>	
Matériel et outillage	14 904 800	5 961 920	8 942 880	Emprunts et dettes financières	47 286 000
Matériel de transport	12 000 000	4 800 000	7 200 000		
Agencement	1 000 000	400 000	600 000		
Total actifs non courants	81 164 800	22 065 920	59 098 880	Total passifs non courants	47 286 000
<u>Actifs courants</u>				<u>Passifs courants</u>	
Stocks	0		0	Dettes fournisseurs	0
Clients	0		0	Autres dettes	0
Trésorerie	29 574 560		29 574 560	Comptes de trésorerie	0
Total Actifs courants	29 574 560		29 574 560	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	110 739 360	22 065 920	88 673 440	TOTAL PASIF	88 673 440

Source : Nos propres calculs, 2007

Tableau N°XXXIII : Bilan prévisionnel pour l'année 3 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	97 124 500
Terrain	1 000 000	0	1 000 000		
Construction	50 000 000	15 000 000	35 000 000	Capital	9 854 800
MB	580 000	348 000	232 000	Report à nouveau	31 532 640
Matériel info	1 680 000	1 008 000	672 000	Résultat net	55 737 060
Matériel et outillage	14 904 800	8 942 880	5 961 920	<u>Passifs non courants</u>	
Matériel de transport	12 000 000	7 200 000	4 800 000		
Agencement	1 000 000	600 000	400 000	Emprunts et dettes financières	31 524 000
Total actifs non courants	81 164 800	33 098 880	48 065 920	Total passifs non courants	31 524 000
Actifs courants				<u>Passifs courants</u>	
Stocks	0		0	Dettes fournisseurs	0
Clients	0		0	Autres dettes	0
Trésorerie	80 582 580		80 582 580	Comptes de trésorerie	0
Total Actifs courants	80 582 580		80 582 580	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	161 747 380	33 098 880	128 648 500	TOTAL PASIF	128 648 500

Source : Nos propres calculs, 2007

Tableau N°XXXIV : Bilan prévisionnel pour l'année 4 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	179 358 720
Terrain	1 000 000	0	1 000 000		
Construction	50 000 000	20 000 000	30 000 000	Capital	9 854 800
MB	580 000	464 000	116 000	Report à nouveau	87 269 700
Matériel info	1 680 000	1 344 000	336 000	Résultat net	82 234 220
Matériel et outillage	14 904 800	11 923 840	2 980 960	<u>Passifs non courants</u>	
Matériel de transport	12 000 000	9 600 000	2 400 000	Dettes financières	15 762 000
Agencement	1 000 000	800 000	200 000		
Total actifs non courants	81 164 800	44 131 840	37 032 960	Total passifs non courants	15 762 000
Actifs courants				<u>Passifs courants</u>	
Stocks	0		0	Dettes fournisseurs	0
Clients	0		0	Autres dettes	0
Trésorerie	158 087 760		158 087 760	Comptes de trésorerie	0
Total Actifs courants	158 087 760		158 087 760	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	239 252 560	44 131 840	195 120 720	TOTAL PASIF	195 120 720

Source : Nos propres calculs, 2007

Tableau N°XXXV : Bilan prévisionnel pour l'année 5 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	264 180 100
Terrain	1 000 000	0	1 000 000	Capital	9 854 800
Construction	50 000 000	25 000 000	25 000 000	Report à nouveau	169 503 920
MB	580 000	580 000	0	Résultat net	84 821 380
Matériel info	1 680 000	1 680 000	0	<u>Passifs non courants</u>	
Matériel et outillage	14 904 800	14 904 800	0	Dettes financières	0
Matériel de transport	12 000 000	12 000 000	0		
Agencement	1 000 000	1 000 000	0	Total passifs non courants	0
Total actifs non courants	81 164 800	55 164 800	26 000 000		
Actifs courants				<u>Passifs courants</u>	
Stocks	0		0	Dettes fournisseurs	0
Clients	0		0	Autres dettes	0
Trésorerie	238 180 100		238 180 100	Comptes de trésorerie	0
Total Actifs courants	238 180 100		238 180 100	Total passifs courants	0
TOTAL ACTIF	319 344 900	55 164 800	264 180 100	TOTAL PASIF	264 180 100

Source : Nos propres calculs, 2007

D'après ces tableaux, nous ne disposons pas ni des créances et dettes fournisseurs envers les tiers (Clients et fournisseurs) au cours des cinq années d'activités du projet. Nous tenons à vous signaler aussi que nous ne disposons pas de stock à la fin de ses cinq années d'activités du projet. Et la disponibilité, c'est-à-dire la situation financière à la banque ne cesse d'augmenter au cours de la durée prévue du projet. Elle est de Ar 5 183 800 à la première année et atteint de Ar 238 180 100 à la cinquième année d'exploitation dans la région. Cela explique que la situation financière du projet est saine, donc, le promoteur peut élargir ses activités dans la région d'exploitation. Et pour le passif du bilan, nous avons remarqué que l'entreprise doit payer ses dettes envers la banque avec les intérêts y afférents. En plus, nous avons constaté que le résultat n'arrête d'accroître pendant cinq années d'activités.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Nous avons pu démontrer la pertinence du projet et effectuer une analyse de sa faisabilité et rentabilité. La création de ce projet dans la ville d'Antalaha, donc constitue un investissement qui se juge sur la rentabilité des activités. Il s'agit maintenant pour valider la création, d'effectuer une évaluation sur le plan économique, financier et social du projet, de dégager les valeurs apportées par la société sur les activités. Cette évaluation consiste à mettre en exergue les résultats enfantés par la création au niveau de l'entreprise mais aussi au niveau macroéconomique de la région SAVA.

Alors, dans ce chapitre, nous évaluerons successivement ci-après le projet sur le plan économique, financier, et social à l'aide des outils et des critères d'évaluation cités dans la première partie de ma recherche.

Section I : Evaluation économique

La création de ce projet dans le district d'Antalaha, région SAVA entraîne un développement sur le plan économique notamment sur le domaine industriel. Elle crée aussi un recrutement au sein de l'établissement diminuant le taux de chômage dans la région. En plus, nous avons remarqué que le chiffre d'affaires du projet ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Cette augmentation permet de stimuler la valeur ajoutée de l'entreprise. Elle est de Ar 43.400.000 à la première année d'exploitation et atteint de Ar 114.500.000 à la cinquième année. En outre, la création du projet dans la ville d'Antalaha contribue à l'accroissement de la richesse de la région d'exploitation. En effet, en mettant à la disposition du marché régional une nouvelle technologie sur la production d'huile essentielle de girofles. Ce projet enrichit la région de ses inventions et permet la région de suivre l'évolution de nouvelle technique en matière de girofles.

En plus de cela, nous avons remarqué aussi que les chiffres d'affaires prévisionnelles du projet ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Cette augmentation permet au promoteur de stimuler la valeur ajoutée de l'entreprise. Donc, le promoteur peut augmenter les investissements dans la région sur une autre d'activité.

Abordons maintenant l'évaluation financière du projet à l'aide des outils et critères énoncés dans la première partie de ma recherche

Section II : Cash flow

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le calcul de cash flow du projet sur cinq années d'activités.

Tableau N°XXXVI : Cash flow : (En Ar)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	2 412 740	29 119 900	55 737 060	82 234 220	84 821 380
+Amortissement	11 032 960	11 032 960	11 032 960	1 900 000	1 900 000
= CAF	13 445 700	40 152 860	66 770 020	84 134 220	86 721 380
- Remboursement d'emprunt	15 762 000	15 762 000	15 762 000	15 762 000	15 762 000
+ valeur résiduelle					25 000 000
CASH FLOW	(2 316 300)	24 390 860	51 008 020	68 372 220	95 959 380

Source : Nos propres calculs, 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que la cash flow ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'activités.

Section III : Evaluation financière suivant les outils d'évaluation

Dans cette section, nous évaluerons ce projet à l'aide des outils et des critères d'évaluation cités dans le dernier chapitre de la première partie de ma recherche.

III.1 - Evaluation de la valeur actualisée nette (VAN)

III.1.1 - Définition ²

La valeur actualisée nette ou VAN est représentée par la différence entre la somme du cash flow actualisé et la somme de capitaux investis actualisés.

Formule :

$$VAN = \sum_{j=1}^n \text{Cash flows} (1+i)^j - C$$

III.1.2 - Application pour le projet

Nous allons calculer la VAN par la formule suivante :

$$VAN = \sum_{j=1}^n \text{cash flows} (1 + i)^j - C$$

Avec K : Cash flow

i : Taux d'emprunt 18 % auprès de la banque primaire

n : la durée de la récupération des capitaux investis

C : montant d'investissement s'élevant à Ar 88.664.800

² Mohajy ANDRIANTIANA, Cours *Politique financière*, en 4^e année, 2007.

Tableau N°XXXVII : Présentation de calcul de la VAN

Années	Cash flow	$(1,18)^j$	Cash flow $(1,18)^j$
1	-2 316 300	0,85	-1 962 966
2	24 390 860	0,72	17 517 136
3	51 008 020	0,61	31 045 056
4	68 372 220	0,52	35 265 630
5	95 959 380	0,44	41 944 729
TOTAL			123 809 585

Source : Nos propres calculs, 2007

Donc, VAN = 123 809 585 – 88.664.800

= 35 144 785 Ar

D' où

VAN = 35 144 785 Ar

III.1.3-Interpretation

D'après la théorie, si la valeur actuelle nette est positive, le projet est rentable. Dans notre cas, la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à Ar 35 144 785. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

III.2 - Calcul du taux de rentabilité interne

III.2.1 - Définition

C'est le taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée ou VAN égale à zéro ou IP égale à 1.

Formule :

$\sum_{j=1}^n \text{Cash flows } (1+i)^j - C = 0$

III.2.2 - Application pour le projet ³

C'est le taux d'actualisation annulant le bénéfice net du projet. Ce taux est calculé à partir de la somme de cash flow au taux de 18 % et de 30 %.

Tableau N°XXXVIII : Présentation de calcul du taux de rentabilité interne

Années	Cash flow	(1,30) ^{-j}	Cash flow (1,30) ^{-j}
1	-2 316 300	0,77	-1 781 769
2	24 390 860	0,59	14 432 462
3	51 008 020	0,46	23 217 123
4	68 372 220	0,35	23 939 015
5	95 959 380	0,27	25 844 651
TOTAL			85 651 481

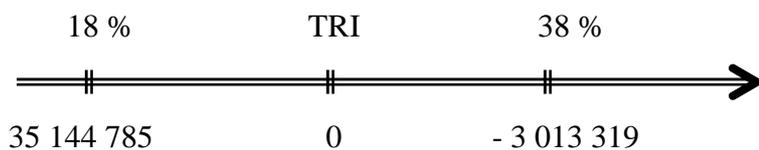
Source : Nos propres calculs, 2007

Années	Cash flow	Cash flow actualisé au taux de 18 %	Cash flow actualisé au taux de 30 %
1	-2 316 300	-1 962 966	-1 781 769
2	24 390 860	17 517 136	14 432 462
3	51 008 020	31 045 056	23 217 123
4	68 372 220	35 265 630	23 939 015
5	70 959 380	41 944 729	25 844 651
TOTAL		123 809 585	85 651 481
VAN		35 144 785	-3 013 319

Source : Nos propres calculs, 2007

Pour calculer le taux de rentabilité interne, nous effectuerons une interpolation linéaire par la relation suivante :

³ Centre régional de l'INSTAT (Institut National de la Statistique) de Tananarive, 2007



$$0 - (3\,013\,319) \qquad \qquad \qquad \text{TRI} - 18\%$$

=

$$35\,144\,785 - (3\,013\,319) \qquad \qquad \qquad 18\% - 38\%$$

$$- 35\,144\,485 \qquad \qquad \qquad \text{TRI} - 18\%$$

=

$$- 38\,158\,104 \qquad \qquad \qquad - 12\%$$

$$(\text{TRI} - 18\%) = - 12\% \times 0,08$$

$$\text{TRI} - 18\% = - 12\% \times 0,08$$

$$\text{TRI} - 18\% = - 0,95$$

$$\text{TRI} - 0,18 = - 0,95$$

$$\text{TRI} = - 0,95 + 0,18 = 0,2905 = 29,05\%$$

$\text{TRI} = 29,05\%$

III.2.3 - Interprétation

D'après la théorie, si le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'emprunt, le projet est rentable. Dans notre cas, le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'intérêt s'élevant à 18 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 11,05 % pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage.

III.3 - Estimation de l'indice de profitabilité

III.3.1 - Définition

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme des cash flow actualisé et la somme des capitaux investis actualisés.

Formule :

$$\text{IP} = \frac{\sum \text{Cash flows } (1+i)^j}{C}$$

III.3.2 - Application pour le projet

$$\text{IP} = \frac{\sum_{j=1}^n \text{Cash flow } (1+t)^{-j}}{C}$$

$$\begin{aligned} \text{IP} &= 123\,809\,585 / 88.664.800 \\ &= 1,40 \end{aligned}$$

$$\text{IP} = 1,40$$

III.3.3 - Interprétation

D'après la théorie, si l'indice de profitabilité est supérieur à 1, le projet est rentable. Dans notre cas, nous avons constaté que l'indice de profitabilité est supérieur à 1 qui s'élève à 1,40. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation mais cela risque aussi sur l'investissement car 1 Ar investi rapporte 0,40 Ar environ seulement.

III.4 - Recherche du délai de récupération des capitaux investis

III.4.1 - Définition

Le délai de récupération des capitaux investis est représenté par le temps au bout duquel le cumul de Cash flow est égal au montant du capital investi.

Formule :

$$\sum_{j=1}^n \text{Cash flows} (1+i)^j = C$$

III.4.2 - Application pour le projet

Pour connaître la capacité de récupération des capitaux investis, nous le calculons à l'aide de Cash flow. Le tableau ci-après nous présente les informations pour calculer la durée de récupération des capitaux investis.

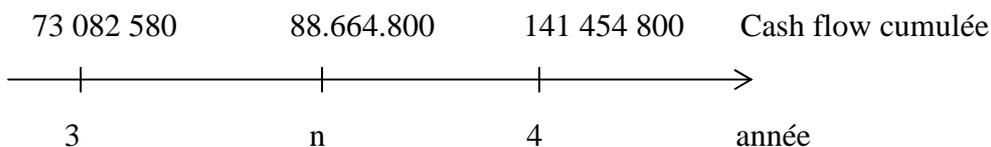
Tableau N°XXXIX : Présentation de calcul de la DRCI :

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash flow	-2 316 300	24 390 860	51 008 020	68 372 220	95 959 380
Cash Flow Cumulée	-2 316 300	22 074 560	73 082 580	141 454 800	237 414 180
Investissement			88 664 800		

Source : Nos propres calculs, 2007

D'après ce tableau, les capitaux investis seront récupérés entre la deuxième et la troisième année d'exploitation.

Soit « n » la date à déterminer, donc nous avons :



$$\begin{array}{r}
 88.664.800 - 141\,454\,800 \quad n - 4 \\
 \hline
 73\,082\,580 - 141\,454\,800 \quad 3 - 4 \\
 \\
 -0,77 \qquad \qquad \qquad = n - 4 \rightarrow n = 4 - 0,77 = 3,22
 \end{array}$$

$$n = 3,22 \text{ années}$$

$$0,22 \times 12 \text{ mois} = 2,64 \text{ mois}$$

$$0,64 \times 30 \text{ jours} = 19,2 \approx 19 \text{ jours}$$

III.4.3 - Interprétation

D'après la théorie, si les capitaux investis sont récupérés avant la durée de vie du projet, le projet est rentable. Dans notre cas, les capitaux investis sont récupérés durant la troisième année d'exploitation ou plus exactement 3 ans 2 mois et 19 jours. Donc, les capitaux investis seront récupérés au cours de mois de février, c'est-à-dire que le 19 février de l'année 4.

Section IV : Evaluation financière suivant les critères d'évaluation

Dans cette section, nous évaluerons ce projet sur les critères d'évaluations, c'est-à-dire que nous allons voir la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie et l'impact du projet de la région d'exploitation.

IV.1 - Pertinence

Au cours de l'analyse de la situation financière du projet, nous avons constaté que le projet est rentable et viable à long terme car la VAN est largement positive, le TRI est supérieur au taux d'emprunt. Donc, il rapporte des impacts directs pour la population de la région SAVA non seulement sur le plan social et financier mais aussi sur le plan de l'économie de la région.

IV.2 - Efficacité du projet

Notre projet est efficace car les objectifs sont atteints sans réduire les moyens utilisés tels que matériels informatiques, matériels et outillages, pendant les cinq années d'exploitations. Cela veut dire que ce projet n'utilise que les matériels au début des activités. Donc, le projet est efficace et produit un effet attendu de la population dans la région SAVA.

IV.3 - Efficience du projet

A la première année d'activité, les matériels utilisés sont une partie neuve, autre partie occasion. Après un an d'utilisation, ces matériels sont amortis environ de 20 % de la valeur d'origine. Donc, il y a une diminution de la valeur des matériels utilisés. Et si nous regardons le chiffre d'affaires prévisionnelles de l'année 1 par rapport à l'année 2, il y a une augmentation de Ar 65.000.000. Alors, notre projet est efficient.

IV.4 - Durée de vie du projet

Comme nous avons vu dans le calcul de la valeur actuelle nette du projet, nous avons constaté qu'elle est largement positive et s'élève à Ar 35 144 785. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi et le projet génère un bénéfice certains. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

IV.5 - Impact du projet

Après l'analyse à l'aide des outils d'évaluation du projet, nous avons constaté que le projet est rentable et viable à long terme. Donc, la rentabilité de ce projet entraîne une évolution dans la région d'exploitation surtout au point de vue économique et aussi sur le plan social car la création du projet engendre des emplois pour les jeunes dans la région SAVA. Et cette création d'emploi peut diminuer le taux de chômage de la région.

IV-6 - Evaluation sociale

Durant l'étude financière de ce projet, nous avons constaté que le projet est rentable car la valeur actuelle nette est largement positive et le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'emprunt. Dans ce cas, l'entité a une marge de sécurité 11,05 %. Nous avons remarqué aussi que la situation de la trésorerie ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Donc, le promoteur peut augmenter les investissements dans la région d'exploitation. Alors, le projet pourra contribuer à une création d'emploi dans la région SAVA et le responsable du projet pourra aussi améliorer les conditions de travail ou augmenter les masses salariales de ses employés qui auront un impact favorable et fiable pour l'ensemble du personnel. D'où, le pouvoir d'achat de travailleur augmente en fonction de la rentabilité du projet.

Tableau N°XL : Cadre logique pour la production d'huile essentielle de clous girofles

	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables	Moyen de vérification	Hypothèses critiques
Objectifs globaux	Contribution à l'augmentation des investissements.	1 projet sur 5ans	Rapport auprès du Ministère du commerce et du ministère de l'Agriculture	En fonction de la rentabilité des activités.
	Développement économique de la région.	Recrutement au sein du projet	Diminution du taux de chômage	En condition que ce projet fonctionne de façon rentable.
	Satisfaction des clients sur les produits offerts.	Réduction du prix jusqu'à 10 %, si les clients achètent jusqu'à 1.000 litres et 5 %, si 500 litres.	Présentation des bailleurs	Entraînant la faiblesse des autres produits.
Objectifs spécifiques	Renforcer la capacité des produits sur le marché.	Sur la qualité et quantité des produits.	Satisfaction des clients sur les produits offerts sur le marché.	Possibilité d'élargir les investissements dans la région d'exploitation.
Résultats	Extension des investissements	Rentabilité des activités.	Van: Ar 35 144 785 TRI : 29,05 IP : 1,40 DRCI : 19-02-Année 4	Respect les délais de livraison
Activités	Infrastructures : bureau et magasin de stockage.	Besoin de terrain pour la construction.	Titre foncier.	Consentement de terrains
	Exécution des travaux	Achat de matières premières (girofles).	Production d'huile essentielle.	Technique d'exploitation.
	Acquisition des matériels.	Agencement et installation des matériels	Bon de réception	Consentement des fournisseurs
	Montage des matériels	Installation fonctionnelle	Réalisation	Connaissance sur la production.
	Acquisition des matériels roulants	2 véhicules	Bon de livraison	Existence des matériels roulants.
	Gestion des fonds	Ecart moins 10 %	Livre de compte	Budget prévisionnel
	Achat des MP	Girofles.	Avec facture.	A condition que les MP existent.
	Salaire de personnel	Personnels su projet y compris gérant	Fiche de paie	Consentement des employés
Intrants	Organisation	Raison sociale : entreprise individuelle.	Titre de constitution	
	Dossiers techniques	Production envisagée	Manuel de production	
	Techniques de production.	Gérant et commercial et ouvriers.	Contrat de travail pour les personnels	
	Ressources financières	Apport + emprunt auprès de BOA	Relevé bancaire	

Source : Résumé personnel, 2007

Tableau N°XLI : Cadre logique pour la commercialisation des produits

	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables	Moyen de vérification	Hypothèses critiques
Objectifs globaux	Contribution au développement de la région surtout en matière de production d'huile essentielle de clous de girofles.	1 projet sur 5ans	Rapport auprès du Ministère de Commerce et d'industrialisation de la Concurrence.	En fonction de la rentabilité des activités.
	Développement économique de la région.	Recrutement au sein de l'entreprise	Diminution du taux de chômage dans la région d'exploitation	En condition que ce projet fonctionne de façon rentable.
Objectifs spécifiques	Renforcer la commercialisation des produits sur le marché international.	Augmentation des chiffres d'affaires prévisionnels de l'entreprise.	Motivation du personnel au service commercial et comptabilité.	Si le paiement des clients est au comptant.
Résultats	Extension des investissements	Rentabilité des activités.	Van: Ar 35 144 785 TRI : 29,05 % IP : 1,40 DRCI : 19-02-Année 4	Si respecter les délais de livraison des produits.
Activités	Prospection des clients surtout les grossistes.	Quantité acheté par les clients	Stock des produits finis de l'entreprise.	S'il n'y a pas une anomalie des marchandises
Intrants	Matériel roulant	Nombre des clients contactés	Stock des produits.	S'il y a de carburant

Nous allons résumer dans le tableau ci-après les objectifs globaux et spécifiques du projet sur la commercialisation des produits.

Source : Résumé personnel, 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que les moyens de vérification du projet notamment les outils d'évaluation nous permettent de dire que le projet est rentable sur le plan commercial.

Conclusion partielle

Dans la deuxième partie et dernière partie de notre travail, nous avons constaté que le coût d'investissements s'élève à Ar 88.664.800 qui se répartit en capital social (Ar 9.854.800) et en emprunt (Ar 78.810.000). Pour les immobilisations, nous avons utilisé l'amortissement linéaire car une partie des matériels utilisés sont neufs et autre partie en état d'occasion. Pour l'emprunt, nous avons constaté que la récupération des capitaux investis est sur cinq ans. Et pour un emprunt de Ar 78.810.000, les intérêts bancaires s'élèvent à Ar 42.557.400 (voir tableau de remboursement de dettes). Sur les charges, nous avons remarqué qu'elles ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation du projet, de même sur les produits.

Pour le bilan d'ouverture, nous avons remarqué que le total de passif est égal au total de l'actif qui s'élève chacune à Ar 88.664.800.

Par rapport au bilan d'ouverture, la tenue de la trésorerie ne cesse d'accroître au cours des cinq années d'activités du projet qui s'élève respectivement de Ar 5 183 700 Ar 29 574 560 Ar 80 582 580 Ar 158 087 760 et Ar 238 180 100. Cette situation nous permet de dire que le projet est rentable et viable à long terme.

Enfin, l'évaluation financière des activités nous permet aussi d'estimer la rentabilité du projet. Dans ce cas, nous avons constaté que le projet est rentable car la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à Ar 35 144 785. Donc, le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable. Pour le taux de rentabilité interne, nous avons remarqué aussi que le projet est rentable car ce taux est supérieur au taux d'emprunt qui s'élève à 18 %. Sur l'indice de profitabilité, nous avons constaté qu'il est supérieur à 1. Donc, le projet est rentable. Pour la durée de récupération des capitaux investis, nous avons constaté qu'elle est inférieure à la durée prévue du projet. Donc, plus la durée est courte, plus le projet est rentable.

CONCLUSION

La ville d'Antalaha se trouve dans le district d'Antalaha, région SAVA. Ce district a une opportunité en matière des clous de girofles, de même dans la région toute entière. Cette filière est encore inexploitée jusqu'à maintenant. C'est parmi la raison que nous avons l'initiative de créer ce projet en vue de satisfaire les besoins des paysans d'une part sur le prix de matières premières, et d'autre part sur les besoins des clients. Durant la descente sur terrain, nous avons pu mener cette recherche d'une façon fructueuse et dans un climat favorable avec la population, les agents économiques de la région.

Pour ce projet, les activités principales sont basées sur la production d'huile essentielle de girofle et la commercialisation des produits dans toute la grande île notamment la capitale de Madagascar en tant que ville industrielle du pays. Pour ce faire, le responsable achète de girofles aux paysans au prix unitaire de Ar 2.000. Pour maîtriser la production, le projet met en place les matériels nécessaires surtout l'alambic. Sur la vente, le commercial assure la commercialisation des produits notamment au niveau national. Cela explique que le service commercial assure la fiabilité et la qualité des produits avant de vendre sur le marché. Bien évidemment, le projet cherche de profit à ses activités. Alors, le projet a de nature commerciale car il cherche de bénéfice sur leurs activités. En tant que projet à but lucratif, le but a une croissance du chiffre d'affaires en vue d'accroître les investissements à l'aide de production d'écrevisse. Et, l'objectif principal du projet est de produire et de collecter jusqu'à 20 tonnes d'huile essentielle et 100 tonnes de girofles par an sur les matières premières. L'objectif du projet est de développer aussi la filière de culture de girofles dans la région d'exploitation. Ce projet permet aux clients d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des produits offerts, aux fournisseurs (girofles) d'accroître sa vente, et son chiffre d'affaires, à l'Etat d'augmenter sa caisse à l'aide du paiement des droits, des taxes et impôts comme la TVA, IRSA, et aux jeunes une création d'emploi pouvant diminuer le taux de chômage et les actes de banditismes.

En ce qui concerne l'étude de marché du projet, nous avons constaté que notre projet domine en accaparant jusqu'à 80 % du marché global. Cela veut dire que les concurrents s'occupent 20 % seulement sa part de marché dans la région SAVA. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation. L'analyse de l'offre nous

permet d'estimer la qualité et la quantité des produits dans la région d'exploitation, et d'étudier aussi la situation de la clientèle cible.

Dans la région d'exploitation, il n'y a pas eu encore des concurrents potentiels en matière de production d'huile essentielle des clous de girofles, le seul concurrent, c'est les paysans, et les exportateurs de girofles dans la région d'exploitation du projet. Sur la demande, nous avons constaté que la demande des produits ne cesse d'augmenter au cours des trois années dernières. Cette augmentation est très remarquable en 2007. C'est parmi le facteur que nous avons poussé de créer ce projet en vue de satisfaire les besoins des clients. Pour les stratégies adoptées, nous avons choisi la stratégie pull pour minimiser les dépenses sur le déplacement. Pour le produit, il doit remplir le besoin de clients (qualité, quantité), la compétitivité des produits vis à vis des concurrents, la maîtrise de relation entre la qualité et le prix de produit, la maîtrise de service après vente, l'utilisation d'une marque commerciale sur le produit pour faciliter la commercialisation des produits sur le marché et pour distinguer le produit avec les autres, pour faciliter aussi la publicité des produits sur le marché. Sur le prix, nous avons adopté comme politique c'est d'écraser le prix de concurrent sur le marché. Sur la distribution des produits, nous utiliserons en effet la stratégie intensive pour atteindre le maximum de clients. C'est un circuit de distribution direct, c'est-à-dire une relation entre l'entreprise et les clients.

Pour la politique de communication, c'est une publicité de bouche à oreille. En revanche, la promotion c'est l'ensemble de moyens pour stimuler les clients en achetant notre produit. Dans notre cas, on emploie le système de réduction de prix des produits c'est-à-dire que l'entreprise donne une réduction de prix jusqu'à 10 %, si les clients achètent de 1.000 litres et 5 % si les clients achètent de 500 litres. Et pour le client achetant plus d'une tonne, l'entreprise assure le transport des marchandises.

En ce qui concerne les dépenses sur achat de girofles, nous avons constaté qu'elles ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités, de même sur les chiffres d'affaires. Pour le premier, elles sont de Ar 130.000.000 à la première année et atteignent de Ar 325.000.000 à la cinquième année d'exploitation du projet. Sur la structure organisationnelle, le projet a adopté une structure celle d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et suivi des activités à chaque poste de travail.

Pour la réalisation de ce projet, nous avons besoin de financement d'argent auprès des institutions financières. Dans ce cas, l'apport du gérant propriétaire est de Ar 9.854.800 et l'emprunt s'élève à Ar 78.810.000. Cela veut dire que le coût des investissements est de Ar 88.664.800 remboursable pendant cinq ans.

Enfin, d'après l'évaluation du projet sur le plan économique, nous avons constaté que le projet est rentable : augmentation de la valeur ajoutée et de la capacité d'autofinancement. Dans ce cas, la valeur ajoutée est de Ar 43 400 000 pour l'année 1 et atteint de Ar 114 500 000 à la cinquième année. Sur le plan financier, nous avons de la valeur actuelle nette largement positive qui s'élève à Ar 35 144 785 Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable. Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à 18 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 11,05 % pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage. Pour l'indice de profitabilité, nous constatons qu'il est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation. Cela veut dire que 1 Ar investi rapporte 0,40 Ar environ. Sur la durée de récupération des capitaux investis, elle sera récupérée au cours de mois de février, c'est-à-dire que le 19 février de l'année 4. D'où, plus la durée est courte, plus le projet est rentable.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX :

- BAUGARD Fabien *Le métier de la publicité et du Marketing*, (Direction des relations économiques extérieures). Edition CECOM. 01 octobre 1999. 150 pages.
- BAUGARD Fabien *Management et gestion d'entreprise*. Edition JEUNE. Année 1999. 240 pages.
- BAUGARD Fabien *Gestion et création d'entreprise*. Paris, Edition Foucher. Année 2000. 220 pages.
- CHRISTIAN *Analyse de rentabilité d'entreprise*. Paris, Edition Foucher. Année 2002. 180 pages.
- CHRISTIAN *Notion fondamentale de la gestion d'entreprise. Paris* , Edition Foucher. Année 2001. 180 pages.
- DANIEL SOULIE *Analyse économique et stratégique d'Entreprise*. Edition CEF. Année 2000. 200 pages.
- GELINIER Octave *Stratégie de l'entreprise et motivation des hommes*. Hommes et techniques. Paris. Année 1996. 311 pages.
- Ouvrage collectif *Dictionnaire du Marketing*. Hâtier. Paris. Année 1998. 748 pages.
- SEGUELA Jacques *La publicité*. Les Essentiels Milan. Année 1997. 200 pages.

COURS THEORIQUES :

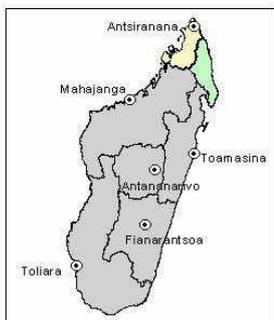
ANDRIATIANA Mohajy (Enseignant à l'université de Toamasina, Chef de Département Gestion) : *Politique financière*. 2006-2007.

ANNEXES

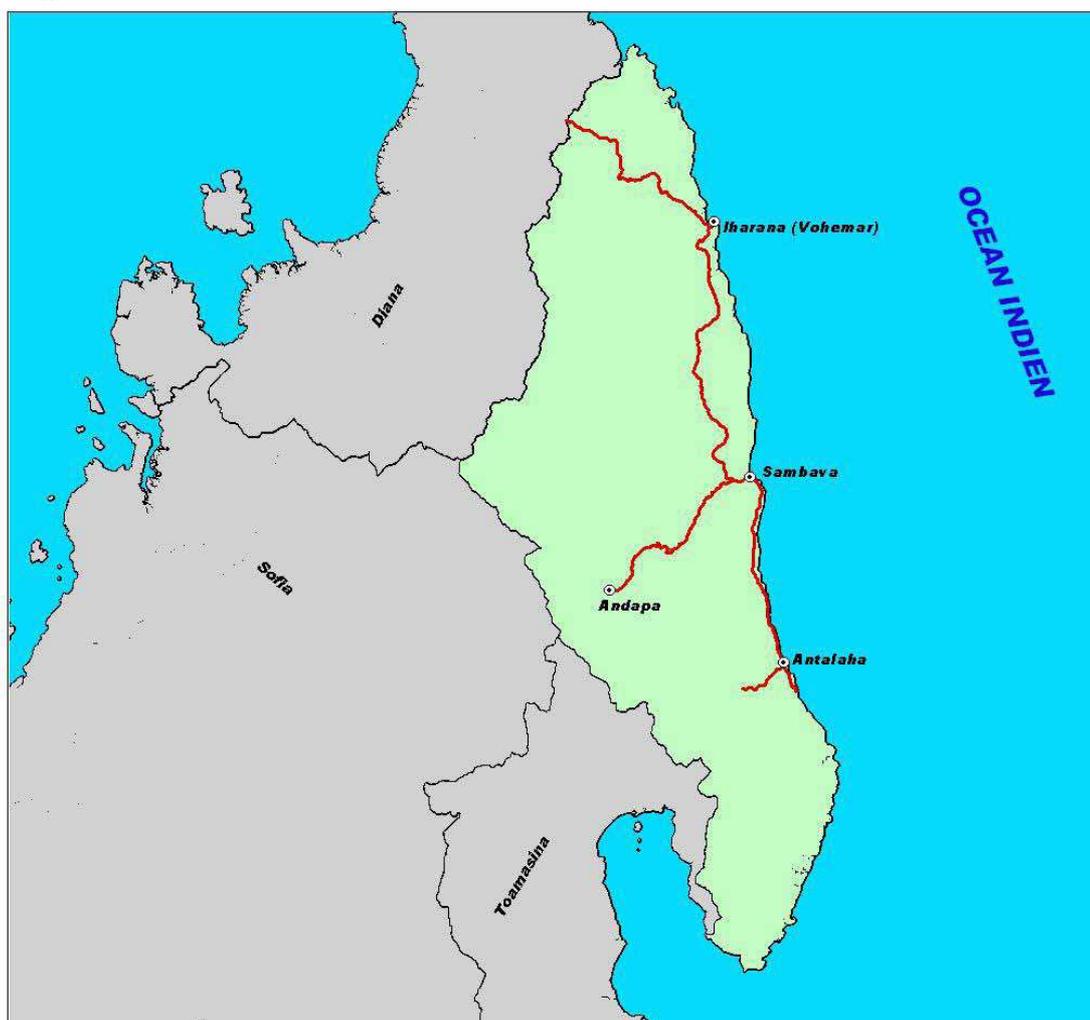
ANNEXES I

CARTE DE LOCALISATION DE LA REGION DE SAVA

DIRECTION REGIONALE de DEVELOPPEMENT RURAL DE SAVA



Code postal	Nom SSP
205	Andapa
206	Antalaha
208	Sambava
209	IHarana



Source: BD 500 FTM / MAEP / SAGE



Edition: Mars 2003

LEGENDE :	
	Chef lieu de Sous préfecture
	Route Nationale
	Délimitation des Sous préfectures
	Régions limitrophes

ANNEXES II



ANNEXES III



LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°I : Repartitions de la sous-préfecture.....	10
Tableau N°II : Intérêt du projet	25
Tableau N°III : Part de marché visé	28
Tableau N°IV : Estimation globale de la demande (en kg).....	30
Tableau N°V : Situation de produit à offrir en qualité et en quantité (en kg)	32
Tableau N°VI : Le tarif pratiqué par les concurrents dans la région d'exploitation	33
Tableau N°VII : Les concurrents en dehors de la région : (en Ariary)	33
Tableau N°VIII : Liste des matériels du projet	39
Tableau N°IX : Dépense sur chaque unité de production : (en Ariary)	49
Tableau N°X : Achat prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)	50
Tableau N°XI : Achat prévisionnel sur 5 ans : (en Ariary).....	51
Tableau N°XII : Prévision de vente sur 5 ans : (en kg).....	53
Tableau N°XIII : Calendrier d'activité	58
Tableau N°XIV : Infrastructures envisagées : (en Ariary).....	62
Tableau N°XV : Mobiliers de bureau : (en Ariary).....	62
Tableau N°XVI : Coût des matériels informatiques : (en Ariary).....	63
Tableau N°XVII : Coût des matériels et outillages : (en Ariary).....	63
Tableau N°XVIII : Récapitulation des immobilisations et investissement : (en Ariary)	64
Tableau N°XIX : Tableau des amortissements : (en Ariary)	65
Tableau N°XX : Tableau de remboursement des dettes (en Ariary).....	68
Tableau N°XXI : Tableau de financement (en Ariary)	69
Tableau N°XXII : Salaire prévisionnel avec les charges y afférant : (en Ariary).....	71
Tableau N°XXIII : Prévision de salaire du personnel sur 5 ans : (en Ariary).....	71
Tableau N°XXIV : Autres charges prévisionnelles pour l'année 1 : (en millier d'Ariary)	72
Tableau N°XXV : Prévision des autres charges sur 5 ans : (en Ariary).....	73
Tableau N°XXVI : Chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)	73
Tableau N°XXVII : Chiffres d'affaires prévisionnels sur cinq ans : (en Ariary)	74
Tableau N°XXVIII : compte de résultats par nature : (en Ariary, en millier).....	75
Tableau N°XXIX : Flux de trésorerie : (en Ariary, en millier	78
Tableau N°XXX : Bilan d'ouverture :(en Ariary)	79
Tableau N°XXXI : Bilan prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)	80
Tableau N°XXXII : Bilan prévisionnel pour l'année 2 : (en Ariary)	80

Tableau N°XXXIII : Bilan prévisionnel pour l'année 3 (en Ariary).....	81
Tableau N°XXXIV : Bilan prévisionnel pour l'année 4 : (en Ariary)	81
Tableau N°XXXV : Bilan prévisionnel pour l'année 5 : (en Ariary)	82
Tableau N°XXXVI: Cash flow: (en Ariary)	84
Tableau N°XXXVII : Présentation de calcul de la VAN	86
Tableau N°XXXVIII : Présentation de calcul du taux de rentabilité interne	87
Tableau N°XXXIX : Présentation de calcul de la DRCI	90
Tableau N°XL : Cadre logique Cadre logique pour la production d'huile essentielle de clous girofles	94
Tableau N°XLI : Cadre logique pour la commercialisation des produits	95

LISTE DES FIGURES

Figure N°01 : Evaluation de la demande	30
Figure N°02 : Stratégie push sur achat et vente	35
Figure N°03 : Stratégie pull sur achat et vente.....	35
Figure N°04 : Circuit de distribution sur achat et vente	37
Figure N°05 : Processus de production d'huile essentielle des clous de girofles	40
Figure N°06 : Schéma de l'appareil à distiller (a lambic).....	41
Figure N°07 : Processus de production de l'huile	47
Figure N°08 : Organigramme.....	54

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS ET DES SIGLES

INTRODUCTION5

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION ET ETUDE DE FAISABILITE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET..... 8

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET..... 9

Section I : Historique du projet 9

I.1 - Généralités sur la situation géographique de la région 9

I.1.1 - Présentation de la région..... 9

I.1.2 - Localisation administrative..... 12

I.1.3 - Typologie sous-régionale, relief et paysage, et géologie..... 13

I.1.4 - Climat, température, pluviométrie 17

I.1.5 - Vents, cyclones, sols et végétations..... 18

I.1.6 - Population 22

I.2 - Principales activités du projet 23

I.2.1 - Collecte des clous de girofles 23

I.2.2 - Production d'huile essentielle des clous de girofles..... 24

I.2.3 - Commercialisation des produits..... 24

Section II : Caractéristiques du projet..... 24

II.1 - Nature du projet 24

II.2 - But et objectif 25

II.3 - Intérêt du projet 25

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE ET ASPECT MARKETING..... 27

Section I : Etude du marché cible..... 27

I.1 - Description du marché cible 27

I.1.1 - Domaine d'exploitation et de réalisation du projet..... 27

I.1.2 - Clientèle cible 28

I.1.3 - Part du marché visé..... 28

I.2 - Etude de marché dans la région d'exploitation..... 29

I.2.1 - Analyse de la demande 29

I.2.2 - Analyse de l'offre..... 31

I.2.3 - Analyse de la concurrence 32

Section II : Stratégie et politique marketing envisagé..... 34

II.1- Stratégies marketing à adopter 34

II.1.1- Stratégie « push » 34

II.1.2 - Stratégie « pull »..... 35

II.2 - Politiques marketing 36

II.2.1 - Politique de produit 36

II.2.2 - Politique de prix 36

II.2.3 - Politique de distribution 36

II.2.4 - Politique de communication et de promotion..... 37

CHAPITRE III : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION..... 38

Section I : Ressources nécessaires à mettre en place	38
I.1 - Ressources financières	38
I.2 - Ressources matérielles	38
I.3 - Production d'huile essentielle de girofles	40
Section II : Technique de production envisagée.....	44
II-1 : Traitement de matière première.....	45
II-2 : Hydrodistillation.....	45
II-3 : Traitement d'huile brute ou décantation.....	45
II-4 : Conditionnement	46
Section III - Caractéristique d'approvisionnement.....	46
III.1 - Méthode d'achat de matières premières à adopter	46
III.2 - Processus de production et de réalisation.....	46
III.3-Critère d'évaluation de stock à choisir	47
 <i>CHAPITRE IV : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE</i>	 48
Section I : Différents facteurs de production en mettre en place.....	48
I.1 - Différents facteurs de production	48
I.2 - Qualité de produits envisagée	48
Section II : Dépenses en matières premières.....	49
II.1 - Dépenses sur chaque unité de production.....	49
II.2-Prévision sur achat de matières premières.....	49
II.2.1 - Achat prévisionnel pour l'année 1.....	50
II.2.2 - Achat prévisionnel sur 5 années	51
Section III : Prévision de vente	52
III.1 - Quantité produite prévisionnelle	52
III.1.1 - Prévision de vente en quantité pour la première année.....	53
III.1.2 - Prévision de vente sur cinq ans	53
 <i>CHAPITRE V : ETUDE ORGANISATIONNELLE</i>	 54
Section I : Structure organisationnelle	54
I.1 - Fonction	54
I.2 - Organigramme choisi.....	54
Section II : Ressources humaines.....	55
Section III : Organisation du travail.....	56
III.1 - Service direction.....	57
III.2 - Service administratif et financier	57
III.3 - Service d'exploitation	57
Section IV : Chronogramme d'activité	58
Conclusion partielle.....	59
 DEUXIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET	 60
 <i>CHAPITRE I : ETUDE FINANCIERE</i>	 61
Section I : Coût d'investissement.....	61
I.1 - Immobilisations	61
I.1.1 - Infrastructures envisagées.....	61
I.1.2 - Mobiliers du bureau	62
I.1.3 - Matériels informatiques	63
I.1.4 - Matériels et outillages.....	63
I.1.5 - Matériel de transport.....	64
I.1.6 - Agencement et installation.....	64
Section II : Tableau d'amortissement.....	65
Section III : Tableau de remboursement des dettes.....	67
Section IV : Plan de financement	69

<i>CHAPITRE II : ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE</i>	70
Section I : Compte de gestion	70
I.1 - Les charges.....	70
I.1.1 - Salaires prévisionnels du personnel pour l'année 1	71
I.1.2 - Salaires prévisionnels du personnel sur cinq ans.....	71
I.1.3 - Autres charges prévisionnelles pour l'année 1	72
I.1.4 - Les autres charges sur cinq ans.....	72
I.2 - Chiffres d'affaires prévisionnelles	73
I.3 - Chiffres d'affaires prévisionnelles sur cinq ans	74
Section II : Etats financiers prévisionnels	74
II.1 - Compte de résultats prévisionnels	75
II.2 - Flux net de trésorerie	77
II.3 - Bilan prévisionnel.....	79
 <i>CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET</i>	 83
Section I : Evaluation économique.....	83
Section II : Cash flow.....	84
Section III : Evaluation financière suivant les outils d'évaluation	84
III.1 - Evaluation de la valeur actualisée nette (VAN)	85
III.1.1 - Définition	85
III.1.2 - Application pour le projet	85
III.1.3-Interpretation	86
III.2 - Calcul du taux de rentabilité interne	86
III.2.1 - Définition	86
III.2.2 - Application pour le projet	87
III.2.3 - Interprétation	88
III.3 - Estimation de l'indice de profitabilité.....	89
III.3.1 - Définition	89
III.3.2 - Application pour le projet	89
III.3.3 - Interprétation	89
III.4 - Recherche du délai de récupération des capitaux investis	90
III.4.1 - Définition	90
III.4.2 - Application pour le projet	90
III.4.3 - Interprétation	91
Section IV : Evaluation financière suivant les critères d'évaluation	91
IV.1 - Pertinence.....	92
IV.2 - Efficacité du projet.....	92
IV.3 - Efficience du projet.....	92
IV.4 - Durée de vie du projet.....	92
IV.5 - Impact du projet	93
IV-6 - Evaluation sociale.....	93
Conclusion partielle.....	96
 CONCLUSION	 97
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
LISTE DES TABLEAUX	
LISTE DES FIGURES	
TABLE DES MATIERES	110