SOMMAIRE

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Section 1 : Historique

Section 2: Forme juridique du projet

Section 3 : Caractéristiques du projet

CHAPITRE II: ETUDE DE MARCHE

Section 1 : Analyse de l'offre et de la demande

Section 2 : Connaissance du marché

Section 3 : Concept du projet

Section 4: Mode de commercialisation et de communication

DEUXIEME PARTIE: CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE 1. TECHNIQUES DE PRODUCTION

Section 1: Gestion du risque

Section 2: Facteurs de production

Section 3 : Stratégie de production

CHAPITRE II. CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Section 1 : La description de la production envisagée
Section 2 : Chiffre d'affaires prévisionnel

CHAPITRE III: ETUDES ORGANISATIONNELLES

Section I : Structure adéquate de l'entreprise

TROISIEE PARTIE: ETUDES FINANCIERES DU PROJET

CHAPITRE I: LES MECANISMES D'EVALUATION

Section 1: Seuil de Rentabilité
Section 2: Rentabilité des investissements
Section 3 : Valeur Actualisée nette
Section 4: Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)
Section 5: La Durée de Récupération des Capitaux Investis

Section 6: Indice de Profitabilité (IP)

CHAPITRE II: MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION

Section 1: Fonds de roulement initial (FR1)
Section 2: Plan de Financement
Section 3 : Amortissements
Section 4 : Tableau de remboursement des dettes
Section 5: Comptes de gestion

CHAPITRE III : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA

FAISABILITE

Section 1: Compte de résultat prévisionnel

Section 2 : Tableau de grandeur caractéristique de gestion

Section 3 : PLAN DE TRESORERIE

Section 4: Bilans prévisionnels

Section 5: Rentabilité des investissements

CHAPITRE IV: EVALUATION DU PROJET

Section I : Evaluation économique

Section 2 : Evaluation financière

Section 3: Evaluation sociale

CONCLUSION GENERALE

LISTE DES TABLEAUX

QUESTIONNAIRES

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

INTRODUCTION

L'aube du 3ème millénaire est marquée par la mondialisation. Celle-ci induit des mutations diverses dans plusieurs sections de l'économie. Madagascar, parmi les pays en voie de développement, est confronté à un problème de croissance économique.

La politique actuelle de libéralisation a laissé de nouveau un vaste champ d'échanges économique avec ses portes qui s'ouvrent librement aux marchés tant régionaux qu'internationaux.
Madagascar quant à lui, se voit obliger de revoir sa politique économique surtout au niveau de la micro-économie en mettant en place un programme d'investissement bien défini afin d'éloigner avec beaucoup de confiance les difficultés engendrés par le chômage.

La loi américaine « AFRICA BILL », octroie des avantages commerciaux sans précédents à 48 pays africains. Pendant 8 ans, cette loi autorise l'entrée en franchise des produits textiles, car certainement dans ce secteur que les pays bénéficiaires ont des potentiels non considérables.

Madagascar est parmi les cinq (5) premiers pays sur les quarante huit (48) éligibles à profiter de cette loi. En outre, le Président du GEFP (***Groupement des Entreprises Franches et Partenaires***) estime qu'il faut dix ans de travail pour que le « Made in Madagascar soit accepté ». Ainsi pour que Madagascar ait une bonne image au niveau international, il faut une bonne homogénéité de stratégie « ***La force de Madagascar est la qualité de sa main d'œuvre*** ».

La création d'entreprise constitue un véritable enjeu quant au développement économique et social d'un pays. A Madagascar, au cours des dix dernières années le secteur textile a connu un développement considérable qui justifie le choix du sujet intitulé PROJET DE CREATION ET D'EXPLOITATION D'UNE ENTREPRISE DE CONFECTION dans la région d'Antananarivo.

Plusieurs sociétés de confection sont déjà implantées à Antananarivo, mais l'accroissement des activités commerciales va créer des nouveaux besoins.

Nous avons choisi ce projet pour les raisons ci-après :

- Les revenus de cette activité généreront des ressources importantes pour notre pays, il permet ainsi de développer l'économie régionale et nationale
- C'est une création d'emploi pour diminuer le taux de chômage.
- C'est une opportunité pour montrer le LABEL MADE IN MADAGASCAR par la qualité de sa main d'œuvre.

Ce projet applique dans deux fonctions fondamentales :

- L'une au niveau de l'individu
- L'autre au niveau de la société.

La première fonction est la production de biens et de services utiles à la satisfaction des besoins de l'homme.
La deuxième consiste à créer de la richesse contribuant ainsi à l'amélioration du niveau de vie de la population locale.

En tant qu'activité économique, l'objectif principal de ce projet est la recherche de la rentabilité pour assurer un développement durable. En plus, ce projet a pour objet de satisfaire les besoins de la clientèle et d'émerger la confection malgache tant sur le plan national qu'international.

Nous nous sommes limités à ce projet bien que nous ayons pu choisir d'autres projets tels que « Projet de création d'une entreprise de

production de lait » ou « projet de création d'une unité de production de provendes. » mais nous nous intéressons à ce sujet car c'est un projet d'actualité pour notre pays d'après la loi américaine appelée « AFRICA BILL ». Aussi, cette loi a permis à Madagascar de bénéficier l'octroi de l'aide du MILLENIUM CHALLENGE ACCOUNT. Et enfin, la confection est l'un des facteurs essentiels pour augmenter l'exportations des produits textiles malagasy.

Ce thème va nous permettre d'apporter les solutions des différents problèmes et obstacles majeurs pour la bonne marche de notre projet.

La montée de la concurrence nationale et de l'île voisine (Ile Maurice) est le principal problème.

Une méthodologie permettant une approche facile de notre projet a été déjà retenue par nos soins et qui se présente comme suit :

- Enquête
- Documentation auprès des bibliothèques telles que la Bibliothèque universitaire (B.U), Bibliothèque Municipale, l'INSTAT (Institut National des Statistiques), le CERG (Centre d'Etude et de Recherche en Gestion)…

Pour le traitement des informations obtenues, nous allons envisager le plan suivant :

La première partie sera consacrée à l'identification du projet qui concerne la présentation du projet et l'étude du marché.

En second lieu, nous allons traiter la conduite du projet dans laquelle nous faisons une étude technique de production, de la capacité de production et de la structure organisationnelle.

Nous allons terminer notre travail par l'étude financière en mettant en évidence le montant des investissements, l'analyse de la rentabilité et de la faisabilité, ainsi que les évaluations économiques, financières et sociales du projet.

PREMIERE PARTIE :

IDENTIFICATION DU PROJET

L'idée d'un projet résulte le plus souvent de l'analyse des :

- Besoins fondamentaux,
- Ressources disponibles,
- Demande enregistrée,
- Technologie appliquée et applicable,
- Stratégie de développement.

Elle peut être le résultat de recherche assidue d'informations et requiert ainsi, des connaissances préalables telles les expériences d'autres pays qu'on peut comparer, adapter et appliquer aux cas locaux, les ressources internes du pays, les données statistiques nationales (importations, exportations), la production nationale et les études régionales.

Le projet est donc un ensemble de tâches cohérentes, liées, limitées dans le temps, dans le coût et dans l'espace.

Pour étudier cette première partie, nous allons entamer tout de suite à la présentation du projet, et puis à l'étude de marché.

Rapport-Gratuit.com

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

La société BEAUX CADEAUX est conçue comme Société à Responsabilité Limitée (SARL) au capital social de Ar 40.000.000, divisé en 20.000 parts de valeur nominale Ar 2000. Elle sera implantée dans le quartier d'Ivato pour les raisons suivantes :

- la disponibilité d'une main d'oeuvre qualifiée abondante,
- le niveau de développement des infrastructures est sans doute le principal motif du choix de lieu d'implantation dans ce quartier.

La société BEAUX CADEAUX, confectionne des robes à smocks, des nappes de table et de barboteuses. La majeure partie de ses produits sera destinée à l'exportation et le reste on essayera de les présenter comme échantillon dans les grandes surfaces et dans quelques boutiques de la capitale.

Section 1 : Historique

En 1990, la mère d'un de nos amis avait décidée de créer une entreprise de confection de tissus. Après deux années d'existence la société a connue un développement. Elle a pu conquérir un marché local, marché du Zoma d'antan que tout le monde s'en souvienne que c'était le plus grand marché à ciel ouvert du monde mais aussi des commandes fermes d'une société de l'hexagone.

En ce temps là la société s'est spécialisée dans la confection des robes à smocks, des nappes de tables et des barboteuses.

Comme ce qu'on vient de dire précédemment, la production a été exposée au niveau régional surtout à Antananarivo jusqu'à ce qu'on ait eu des commandes de l'extérieur.

Au début de 1993, presque la totalité de la production avait été destinée à l'exportation.

Aujourd'hui tout cela nous incite à créer une société de confection dénommée «BEAUX CADEAUX SARL ».

Contraintes:

D'après l'enquête annuelle dans l'industrie faite par l'INSTAT, l'analyse des opinions des opérateurs pose un sérieux problème technique. Celui de la pondération des réponses. En effet, le tissus industriel malagasy se caractérise par une très forte hétérogénéité. Ainsi, les entreprises de moins de cinq (5) personnes représentent 65% des unités de production.

La faiblesse de la demande intérieure constitue toujours en 2000 un obstacle majeur.
La taille limitée du marché intérieur reste ainsi problématique, mais elle affecte surtout des petites entreprises. Et puis, la montée de la concurrence est le deuxième facteur souligné par les opérateurs. D'une part la multiplication des entreprises et d'autres part, l'arrivée des produits importés compétitifs des produits chinois qui inondent le marché local nous a poussé à ne produire que pour l'exportation.

Actuellement, beaucoup d'entreprises de confection se retirent du marché. Ce retrait s'explique par l'accroissement de la concurrence. Mais l'objectif actuel de l'Etat malagasy est d'appeler les opérateurs nationaux ou étrangers à investir dans le secteur industriel en contribuant dans les points suivants :

- intensification du rendement de production
- amélioration de la qualité des produits finis
- Présentation d'une large gamme de produits sur le marché local et extérieur.

Aussi devant la crise qu'affronte les malagasy en ce moment le délestage est devenu un grand facteur bloquant la bonne marche de l'entreprise surtout pour celle qui ne peut se passer de l'électricité comme les entreprises qui utilisent des centaines de machines pour produire.

Solutions proposées:

Délimitation des produits d'exportation et mis en place de structure durable pour la relance des produits artisanaux.
Cela nous conduit à voir la forme juridique du projet.

Section 2 : Forme juridique du projet

La forme juridique de l'entreprise variera suivant la personnalité juridique qui va intervenir :

- une personne physique pour une entreprise individuelle
- une personne morale pour une entreprise sociétaire ou société commerciale.

D'après ces deux points, la forme juridique de notre projet est une entreprise sociétaire ou commerciale.

Aperçu sur la forme juridique de la S.A.R.L

La SARL est une société commerciale ou industrielle groupant des associés qui ne sont pas personnellement commerçants et dont la responsabilité de chaque associé est limitée à leurs apports. Le contrat est « intuitu personae », chaque associé a une part qui n'est ni cessible ni transmissible. Les associés sont liés pour « l'affectio societatis ».

De ce fait, la personnalité et le patrimoine des associés seront les garants des tiers.

Cette dernière nous amène à la caractéristique du projet.

Section 3 : Caractéristiques du projet

Par définition, le projet de confection est un projet qui cherche à satisfaire l'utilisateur par la qualité de produit et par le pouvoir d'achat de

toute catégorie socioprofessionnelle.

Notons que notre projet s'intéresse aux deux genres de sexe humains utilisateurs de petites robes et de napperons.

Caractéristiques des entreprises d' Antananarivo:

On peut avoir les caractéristiques des entreprises d'Antananarivo selon leur taille:

Tableau 035: Caractéristiques des entreprises

Nombre d'emploi	Proportion d'entreprises enregistrées (secteur secondaire)	Proportion d'entreprises ayant une comptabilité	Proportion de salariés bénéficiant un salaire fixe	Revenu global donnée en 2001 en Ariary
1 personne	5%	0%	0% dont 0%	30.000
2 personnes	11%	0.5%	18% dont 1%	35.000
3-5 personnes	36%	4%	34% dont 23%	40.000
6-10 personnes	63%	15%	64% dont 42%	47.000
11-20 personnes	84%	46%	87% dont 69%	59.000
21-50 personnes	98%	90%	93%dont 76%	62.000
51-100 personnes	100%	100%	99%dont 88%	79.000
+de 100 personnes	100%	100%	90%	85.000

Source d'information: INSTAT

Ces caractéristiques conduisent à modifier en partie la segmentation usuelle en incluant les entreprises de 6 à 10 personnes dans les catégories des petites entreprises et en ne distinguant pas entre moyennes et grandes entreprises (peu nombreuse).

On aboutit ainsi à trois catégories d'entreprises :

- Les micro entreprises: employant 1 à 5 personnes, très majoritairement informelles, non enregistrée et sans comptabilité, participant très faiblement au salariat et au revenu moyen modeste.

- Les petites entreprises: employant 6 à 50 personnes, très majoritairement enregistrées mais fréquemment sans comptabilité formelle, donnant une large place au salariat, bien que souvent rétribué à la tâche, et dont les revenus moyens sont supérieurs à ceux des micro entreprises.

- Les moyennes et grandes entreprises: entièrement formelles, où le salaire fixe est le mode fixe quasi exclusif et dont les revenus moyens sont plus élevés.

L'étude se penchera donc particulièrement sur le segment intermédiaire ainsi défini des « petites entreprises » et tâchera d'en estimer le poids dans l'économie ainsi que ses principales caractéristiques.

D'après ces trois catégories d'entreprises, notre projet est classé dans la petite entreprise.

3-1. Définition:

La société BEAUX CADEAUX est un projet consistant à produire des petites robes à smocks, des napperons ainsi que des barboteuses à bébé. Elle cherche le développement des unités de production existante et la satisfaction du besoin de la clientèle.

Signalons que notre projet s'intéresse plus particulièrement aux femmes.

3-2. Finalités:

Madagascar est classé parmi les pays les moins développés dont le PIB par habitant est inférieur ou égal à 1.500$ US. Son système économique connaît une chute brutale dont la manifestation entraîne une baisse de niveau de vie de la population toute entière.

De ce fait, ce présent projet a pour finalité de:

- améliorer le niveau de vie de certains ménages

- accroître le PIB de notre Grande lie

3-3. Objectifs du projet:

Ce projet a deux objectifs principaux:

- **Les objectifs généraux**: celui d'améliorer la production d'unité de confection pour satisfaire les besoins de la clientèle et la recherche de rentabilité pour assurer un développement durable du pays avec la relance de la qualité de main d'oeuvre malagasy.

- **Les objectifs opérationnels:**

- objectifs commerciaux :

Ex : accroître la part de marché de l'entreprise pour un produit ou un groupe de produits donnés.
-Objectifs techniques:
Ex: améliorer la productivité d'une usine.
-objectifs financiers
Ex : celui de diminuer le ratio d'endettement global : DETTE GLOBALE = PASSIF
-objectifs organisationnels et humains
Ex: diminution de taux de rotation des effectifs.

3-4 Stratégie de projet

Pour atteindre ces objectifs, nous devrions donc maîtriser et connaître les moyens et surtout les conditions nécessaires à la réalisation de ce projet.

Pour les exercer, nous allons adopter la démarche suivante:

- en premier lieu, nous commençons par l'acquisition des matériels et équipements et par construction de bâtiment à l'usage d'usine.
- en second lieu, pour assurer le financement, nous devons donc mettre en place un programme de recherche de subvention et

d’aides auprès des organismes financiers publics et privés.

- en troisième lieu, pour garantir la bonne marche de notre projet nous devons chercher une bonne relation auprès des distributeurs ciblés tels que: CORA, SCORE DIGUE, SHOPRITE et LEADER PRICE, pour distribuer nos produits.

Puisque la majeure partie de notre production est destinée à l’exportation, seule une infime quantité est exposée dans les rayons des grandes surfaces locales pour échantillon.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE

« Nous savons que le marché est un lieu de confrontation de l'offre et de la demande. L'étude de marché est un ensemble de méthodes et de techniques permettant de recueillir des informations pertinentes et fiables sur les cibles »

Section 1 : Analyse de l'offre et de la demande

Pour connaître la situation de la demande et de l'offre en confection, nous allons commencer par la collecte des données.

1-1. Collecte des données

Afin d'avoir des informations pertinentes fiables et à jour sur le marché local et surtout sur le marché extérieur, nous allons procédé aux démarches suivantes

-recueil des données statistiques concernant le nombre d'entreprise et le nombre de produits vendus mensuellement et annuellement.

-descente sur terrain pour effectuer des enquêtes au sein des entreprises de confection et de zones franches pour connaître la situation réelle au niveau de la production

- puisque nous essayons de nous intégrer dans l'air de l'évolution, la création d'un site web est très sollicitée pour une consultation rapide, immédiate et en temps réel de la situation de marché aussi bien qu'au niveau national que sur le niveau international.

1-1-1.Consultation des documents

La première étape de notre recherche consiste à exploiter les documents et rapports obtenus de différentes sources. Elle a permis d'avoir une idée générale sur l'évolution de l'offre et de la demande.

1-1-2. Descente sur terrain

Nous avons visité quelques entreprises de confection telles que les entreprises employant moins de 5 personnes et les entreprises employant de plus de 200 personnes.

.

1-2. Résultat des données collectées

L'objectif de nos études est de voir le nombre de confectionneurs existant et d'élaborer la situation de la demande.

1-2-1.Analyse de l'offre

D'après la consultation des documents que nous avons trouvé les industries du textile de confection,... implantées à Antananarivo sont au nombre de centaine, les entreprises de moins de 5 personnes représentent 25% des unités de production et les entreprises de plus de 200 personnes représentent 65% des unités de production.

Donc on constate que la plupart des entreprises de confection malagasy est presque des micro entreprises employant entre 1 à 5 personnes très majoritairement informelles, non enregistrées et sans comptabilité participant très faiblement au salariat et au revenu moyen modeste.

On constate que la micro entreprise domine les 25 % des unités de production. Donc, on peut conclure que l'offre locale n'est pas suffisante .Cette dernière est l'un des facteurs clés de réussite de notre projet.

1-2-2. Analyse de la demande

Actuellement, la demande en vêtement ne cesse d'augmenter du fait de la nouvelle politique de l'Etat telles que le développement du secteur agriculture et élevage et du secteur touristique.

Puisque les robes à smocks, aussi appelés robes de cortèges ou encore

robes de princesses sont utilisés en cérémonie de mariage comme habit des filles d'honneur et aussi pour le baptême.

En outre, l'événement familial incite aussi l'augmentation de la production locale.

Analyse de la demande locale

D'après l'enquête que nous avons effectuée auprès de l'INSTAT et au niveau de la Maison de Tourisme d'Antananarivo, le nombre de touriste venu à Madagascar depuis 1999 n'a cessé de s'accroître.

Le nombre de touriste enregistré en Décembre 2000 a atteint les 15850. Alors, selon la projection faite ce nombre atteindra dans les 50000 touristes en 2010. Ceci pour nous expliquer que le marché local sera fleurissant d'ici quelques années si 1 % de ces 15850 seront susceptibles d'acheter nos produits chaque mois.

Nous savons alors que le secteur tourisme tient une place très importante sur le développement économique à Madagascar grâce aux ressources naturelles et aussi endémiques.

Analyse de la demande extérieure

Le président Américain George W. Bush a annoncé officiellement l'autorisation de l'exportation des produits malagasy dans le cadre de la loi sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique AGOA (African Growth and Opportunity Act), plus connue sous la dénomination «AFRICA BILL»

Plus récemment la réélection de Madagascar dans le cadre de MILLENIUM CHALLENGE ACOUNT nous incite aussi à conquérir de nouveaux marchés. Ces lois permettent l'entrée en franchise des droits de douane et sans contingent de tous les produits (textiles, produits d'arts ...) faits dans un pays africain comme Madagascar

On peut conclure que la demande en production de confection est

largement supérieure par rapport aux capacités de production des confectionneurs existants.

D'où les besoins de la demande locale et extérieure ne sont pas satisfaits par l'offre. La connaissance de cela nous permet d'imaginer de faire une projection de quantité et de la qualité de produits que nous voulons commercialiser sur le marché.

L 'évolution de la demande

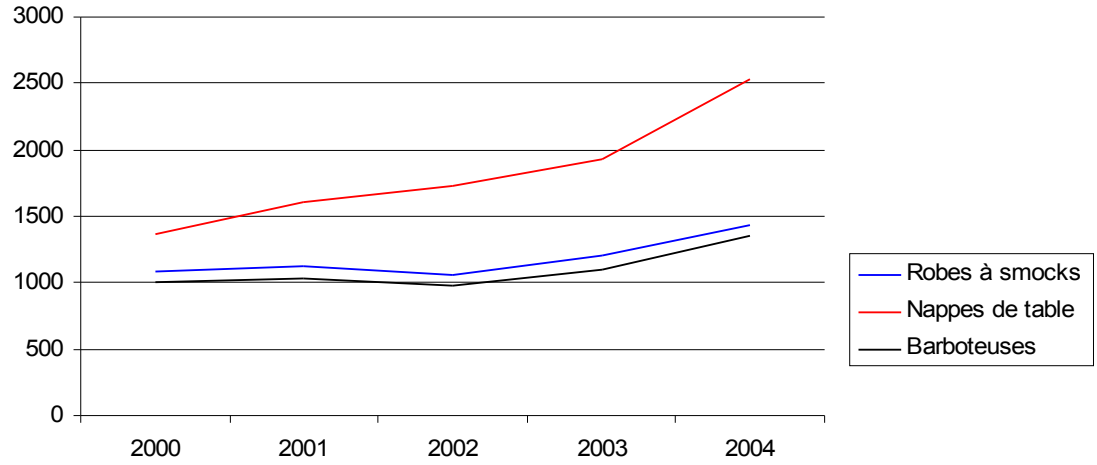
L'évolution de la demande dépendra ensuite du développement du secteur industrie et service, ce développement étant lui-même fonction de la rentabilité des exploitations, et donc d'un ensemble de facteurs dont le niveau de prix et l'efficacité de la commercialisation des produits de confection et le pouvoir d'achat des utilisateurs.

Pour apprécier l'évolution de la demande, on applique la méthode d'échantillonnage Celle-ci est constituée par quelques groupes d'entreprises de confection tirées au hasard pour connaître l'évolution de la demande de depuis l'année 2000 dans la région d'Antananarivo.

Tableau 35 : Nombre de produits vendus par la société de confection IMAHO

Elément/Année	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
Robes à smocks	1089	1120	1056	1203	1439
Nappes de table	1366	1613	1732	1923	2537
Barboteuses	1008	1030	984	1098	1349
Total	3463	3763	3172	4224	5325

Représentation graphique



Commentaire:

L'évolution de la vente de produit de la Société IMAHO se présente comme suit:

- la demande en chemise se caractérise comme suit: il y a une augmentation de 2.8%, 13.9%, 19.6%, en 2001, en 2003 et en 2004 sauf en 2002 une diminution de 5.7%.

- la situation de la demande en nappes de table ne cesse d'augmenter depuis 2001 à 2004(18.1%, 7.4%, 11%, et 31.9%).

- la demande en barboteuses se présente comme suit: il y a une augmentation respective de 2.2%, 11.6% et 22.8% en, 2001 2003 et 2004, sauf en 2002 diminution de 4.5%.

Tableau 35 : Taux moyen pendant 4 ans

Années	Robes à smocks	Nappes de table	Barboteuses
2000	2.8%	18.1%	2.2%
2001	5.7%	7.4%	4.5%
2002	13.9%	11%	11.6%
2003	19.6%	31.9%	22.8%
2004	30.6%	68.4%	32.1%
Taux moyen	**7.65%**	**17.1%**	**8.025%**

Le taux moyen de croissance des besoins en robes de smocks, en nappes de table, et en barboteuses, est de 7.65%, 17.1%, et 8.025% lors des 4ans dernières.

En outre, on connaît que la plupart de grandes entreprises confections et les zones franches exportent leurs produits .De plus elles se concentrent sur l'opération de sous-traitance c'est-à-dire tous travaux effectués par une entreprise franche ou non dite réceptrice pour le compte d'une autre entreprise franche, dite émettrice.

Les travaux consistent soit en une transformation livraison des matières premières fournies par l'entreprises émettrice soit en une fourniture d'un complément de main d'oeuvre sur des produits finis ou semi-finis par l'entreprise réceptrice.

Règle générale de sous-traitance:

Tout transfert temporaire d'intrants et/ou de matières premières ou les articles à façonner d'une entreprise franche à une autre est soumis à la délivrance d'une autorisation du BUDORS(Le chef de service du Bureau de Domiciliation des Régimes Suspensifs) sur demande ponctuelle de l'entreprise franche émettrice accompagnée de deux exemplaires de la fiche de suivi de transfert temporaire dûment remplis signée et cautionnée (la caution peut être remplacée par la mention de l'

engagement annuel déposé au BUDORS.

En un mot, les micros entreprises seulement peuvent approvisionner les marchés locaux.

Pour satisfaire les besoins de la clientèle, notre projet se concentre sur les offres suivantes

- le produit est dans les normes exigées par le marché,
- la qualité et la quantité dépendent du choix du client,
- le prix est dans les normes exigées par la catégorie socioprofessionnelle.

Section 2 : Connaissance du marché

L étude que nous avons effectuée ci-dessus nous permet de connaître les agents constitutifs du marché, ainsi que la part visée sur ce marché. Le marché est composé de fournisseur, acheteur, consommateur, prescripteur, producteur et distributeur.

2-1 : Le marché en amont

On appelle « marché en amont » d'une entreprise, l'ensemble des fournisseurs de facteurs de production qu'il s'agisse des fournisseurs de matières premières, de services, de capitaux, de main d'oeuvre...

Pour notre projet, le principal fournisseur est donc : COTONA

2-2 : Le marché en aval

On appelle « marché en aval », d'une entreprise, l'ensemble des clients à savoir les distributeurs, acheteurs, prescripteurs et consommateurs.

2-3 : La part visée sur le marché

Part de marché = Vente de l'entreprise / Total vente de toutes les entreprises concurrentes sur un marché donné (y compris l'entreprise considérée)

Sur le marché local, nous espérons d'avoir 5% comme part du marché pour la première année d'exploitation .En deuxième année d'exploitation, nous essayons de tenir le 7% de la part de marché total .Nous pouvons constater que nous augmentons de 2% notre part du marché chaque année.

Selon notre stratégie, la plupart de nos produits sont exportés.

Section 3 : Concept du projet

Le concept du projet est le fait de concevoir un produit selon les besoins ressentis par les consommateurs.

Dans le cas de notre projet, les produits proposés par la société BEAUX CADEAUX sont tels que:

- Robes à smocks
- Nappes de table
- Barboteuses

La société BEAUX CADEAUX vise à produire des robes à smocks, des nappes de table et des barboteuses de qualité supérieure c' est- à — dire à la mode, avec des prix compétitifs selon la catégorie socioprofessionnelle.

Nous allons tester ces produits auprès de certains clients afin de connaître leurs besoins.

Une question arrive à l'esprit est-ce que le style, la couleur, la taille, et la qualité du tissus correspondent aux besoins de la clientèle? Ces tests permettant de vérifier auprès de ces clients que la qualité technique obtenue lors des essais de qualification correspond bien à ceux qu'ils en

attendent.

Caractéristiques des produits

Les vêtements sont des produits durables caractérisés par la longue durée d'utilisation qui rend leur service en plusieurs fois.
En outre, on peut définir les caractéristiques marketing d'un produit en trois niveaux:
- **service rendu:** gain de temps, déplacement, distraction, communication...
- **attributs:** qualité perçue ou attendue par les consommateurs (le poids, la composition, l'esthétique, facilité d'emploi...)
- **contenue symbolique;** prestige, liberté, faire simplicité, robustesse et à la mode.

3-1. Etude de prix

Le prix est une indication de qualité. Toutefois, plusieurs personnes effectuent leurs achats dans une fourchette de prix déterminée.
Avant tout; les tests du prix sont primordiaux. Ceux -ci nous permettent de connaître si les prix proposés correspondent aux pouvoirs d' achat des consommateurs et nous conduisent à faire des révisions de prix en cas de refus. En outre, l'étude de prix est donc déterminée en fonction des coûts de revient et du prix des concurrents. C'est la raison pour la quelle, nous essayons de les analyser.

3-1-1 : Etudes des coûts et marges

Le coût est une somme de charge s' appliquant à un moyen d' exploitation ou à un produit ou à un stage d' élaboration d'un produit .La marge est la différence entre le prix de vente et le coût de revient.
Afin de faciliter les analyses de coûts, il est nécessaire de les résumer à l'aide d'un schéma simple.

Schémas de processus de production

Ce schéma nous montre le processus de production durant le cycle d'exploitation.

Robes à smocks : fourniture nécessaire pour la fabrication d'une robe à smocks de 12 mois

-tissus 100% cotons : 1m10

-boutons: 4

-fil DMC: 1

Tableau 35 : Les coûts d'achat (unité en Ariary)

Elément	***Quantité***	***Unité***	***Prix Unitaire***	***Montant***
Tissus en coton	1.10	U	3.600	3.960
Boutons	4	U	50	2.00
Fils DMC	1	U	600	6.00
Coût d'achat				4.760

On fixe comme marge unitaire 35% (y compris les frais de distribution, les frais de production et les coûts d'achat).

Nappes de table:

- fournitures nécessaires pour 250m * 1 60m
- tissus
- fils DMC

Tableau de coût d'achat

Elément	*Quantité (m)*	*Prix Unitaire (en Ar)*	*Unité*	*Montant (en Ar)*
Tissus	***2.50***	***3.600***	***U***	***9.000***
Fils DMC	***10***	***600***	***U***	***6.000***
Coût total				***15.000***

On fixe comme marge unitaire 50% (y compris les frais de production, les coûts d'achat et les frais de distribution).

Barboteuses : fourniture nécessaire pour une taille de 12 mois

- tissus 100% coton
-fils DMC
- boutons

Tableau de coût d'achat

Elément	**Quantité**	**Prix Unitaire (Ar)**	**Montant (Ar)**
Tissus	1.10	3.600	3.960
Fils DMC	1	600	600
Boutons	*4*	50	200
Coût total			4.760

On prend comme marge 38 % (y compris les frais de production, les frais de distribution et les coûts d'achat).

Ceux-ci nous emmènent à penser à la fixation du .prix.

3-1-2. Fixation du prix

La fixation du prix est un élément déterminant dans la stratégie de l'entreprise car le prix a de conséquence directe à la fois sur les résultats commerciaux (volume de vente) et sur les résultats financiers (la rentabilité). La détermination du prix de vente se résulte:

-de l'analyse de la demande

-de l'analyse des coûts

-et de l'analyse de la concurrence (en fonction des objectifs de l'entreprise)

Donc nous déterminons nos prix de vente en fonction des coûts de production et du prix des concurrents.

Le tableau ci-dessous nous montre l'évolution des prix de vente sur le marché pendant les cinq dernières années

Tableau 35 : Source confection IMAHO (prix de gros) (unité en Ariary)

Elément/Année	2000	2001	2002	2003	2004
Robes à smocks	20.000	22.000	22.500	23.500	25.000
Nappes de table	200	250	280	300	370
Barboteuses	10.000	12.500	15.000	17000	18500

La connaissance de ces prix nous permet de fixer les nôtres .Le prix est donc déterminé en fonction des prix pratiqués sur le marché Celui-ci nous conduit d'orienter la politique de distribution.

Section 4 : Mode de commercialisation et de communication

4-1 : Politique marketing

La gestion du projet dépend de la politique marketing, si une entreprise veut lancer ses produits sur le marché.

On va tout d' abord définir ce qu'on entend par marketing : *« le marketing c'est un art de produire tout ce que l'on peut vendre ou encore le marketing est donc un certain état d'esprit et un ensemble de techniques d'analyse prévisionnelle de la demande »*.
(PHILIP COTTLER)

Elle est une stratégie adoptée par l'entreprise pour atteindre une position favorable face à ses concurrents Elle est aussi un art de convaincre le consommateur, toutefois elle peut entraîner soit une acceptation, soit un refus de la part du consommateur.

4-1-1 Stratégie marketing

Avant d'aller plus loin, on va définir ce qu'on entend par stratégie. On appelle stratégie, toute action qui permet d'atteindre un objectif général .La stratégie marketing est une activité qui nous permet de proposer la vente de nos produits à nos clients Elle se décompose en canaux de distribution et des transports.

- Les canaux de distribution combinent les grossistes, les détaillants et les consommateurs.
- Les frais de transport sont à la charge de l'entreprise mais suivant leur point de vente.

La répartition des points de vente est utile pour permettre le lancement du produit.

Pour cela nous allons appliquer la politique PUSH c'est-à-dire pousser les produits vers les consommateurs et les inciter à acheter.

Enfin, la décentralisation des points de vente est une stratégie efficace pour la distribution des produits.

4-1-2 Conditions de ventes

Comme notre société est exportatrice, nous nous occupons d'expédier les marchandises de les amener jusqu'au port ou aéroport d'embarquement.

- nous payons frais et taxes pour l'expédition
- nous remplissons les formalités y afférent (facture, bill of lading, LTA,...)

Toutefois, on fait une expédition où on applique le port dû c'est-à-dire on ne paie les frais de transport et les autres charges qu'à l' arrivée des marchandises au port ou aéroport de destination .Là c'est au tour du clients de payer toutes les charges.

Nous accordons une facilité de paiement à notre client, ceci est bien déterminé dans la conclusion du contrat lors de la commande.

4-2 La politique de distribution

La politique de distribution est une stratégie très importante pour la bonne marche de l'entreprise.

Le choix d'un canal de distribution est une décision très délicate dans la définition du marketing mixe, principalement pour les deux raisons suivantes :

- la distribution est un élément peu élastique: la mise en place d'un réseau est longue et ne porte pas ses fruits dans une courte échéance. De plus il est souvent très difficile de changer rapidement la politique de distribution si les circonstances l'exigent.

- en général, la distribution est un élément autonome par rapport à l'entreprise, le producteur ne maîtrise ni la politique commerciale ni la gestion de son distributeur. D'où la possibilité de conflit entre les deux.

On sait qu'une bonne politique de distribution est nécessaire pour bien mener l'exploitation .Dans notre cas, notre circuit de distribution est un circuit court passant directement du revendeur ou de l'utilisateur proprement dit.

Schéma du circuit de distribution

4-2-1. Planning de vente par production

Dans notre projet, les produits sont de trois formes:

-robes à smocks

-napperons

-barboteuses

Nous essayons de satisfaire la demande sur le marché au fur et à mesure du besoin de la clientèle. Donc, nous prévoyons d'être compétitif dès notre première année d'exploitation.

4-2-2- Programme de distribution

Nous rappelons que la majeure partie de notre production est destinée à l'exportation. Pour cette tâche principale, nous essayerons de faire une expédition tous les mois.

Néanmoins, nous essayerons toujours de fidéliser notre part de marché local en approvisionnant nos revendeurs locaux.

Tableau 35 : récapitulatif de la distribution annuelle

Année	*Robes à smocks (37%)*	*Napperons (31%)*	*Barboteuses (32%)*	*Stock*	*Production totale*
N	7681	6435	6643	0	20760
N+1	8830	7398	7638	0	23866
N+2	10174	8524	8799	0	27497
N+3	11700	9802	10118	0	31620

4-2-3- Politique de communication

L'écoulement de nos produits nécessite une bonne stratégie de communication permettant de vulgariser nos produits envers les consommateurs.

La politique du PUSH qu'on a dit précédemment est la politique la plus adéquate pour transmettre le message vers le client et surtout de l'inciter à acheter.

Pour avoir une bonne politique de communication, voici donc les techniques que nous avons adoptées:

- L'insertion publicitaire en utilisant les supports médiatiques, à savoir la presse écrite et la presse orale (radio, télévision)
- La réalisation d'une vente en promotion :
  -réduction de prix
  -remise de cadeaux à la fin de l'année.
- L'utilisation de l'Internet en ayant un site web.

Nous allons maintenant aborder la conduite du projet.

DEUXIEME PARTIE :

CONDUITE DU PROJET

La conduite du projet est un ensemble de méthode et de technique intégrées dans un système d'information qui aide une équipe dirigée par le chef du projet à prendre des décisions.

Ce système comprend la conception de l'organisation, les relations entre les intervenants, les procédures de prise de décisions, la maîtrise des coûts, le délai de livraison, les relations internes et externes (avec les clients et les fournisseurs).

A cet effet, nous devrons donc maîtriser la technique de production pour réaliser un profit et étudier l'organisation de l'assurance du déroulement de notre activité.

CHAPITRE 1 : TECHNIQUES DE PRODUCTION

La technique de production concerne la gestion du risque, les facteurs nécessaires à la production et à la stratégie à mettre en oeuvre.

Section 1 : Gestion du risque

Conduire un projet consiste à mener un investissement industriel vers des objectifs précis et quantifiés au départ dans trois dimensions:
- techniques
- temps
- coûts

Pour assurer la réussite de notre projet, nous devons maîtriser ces trois formes de risques.

1.1.-Maîtrise technique

Elle concerne aussi bien l'aspect procédé (garantie de performance) que les spécifications des matériels (garanties mécaniques) et la construction des ouvrages.
Nous avons donc, besoin d'ingénieur chargé de la vérification des matériels pour éviter toute sorte de perte de temps pour mauvais entretien.

1-2 Maîtrise du temps

La réalisation commence à compter de sa conception et ne rapportera rien jusqu'à sa mise en service.

Cette catégorie de risque nous conduit à faire fonctionner tous les matériels en respectant l'horaire du travail pour éviter toute perte de temps. Pour ce projet, on travaille huit (8) heures par jour et vingt deux (22) jours par mois.

1-3. Maîtrise des coûts

La gestion des coûts est un procédé qui, pour chacune des branches d'activité de l' entreprise ayant des programmes distincts, organise et interprète la comparaison entre les objectifs assignés et les résultats obtenus, en vue de définir et d' engager les mesures de sauvegarde.

Pour ce faire, nous devrions établir des prévisions de dépenses poste par poste et ensuite suivre pas à pas le déroulement de ces dépenses.

Notons que les dépenses proviennent de tous les services qui participent au projet: l'étude, matériels, travaux, frais divers,...

Enfin, la maîtrise des coûts est très importante dans la technique de

production. Celle-ci nous conduit à voir les facteurs de production.

Section 2 : Facteurs de production

L'organisation de notre projet repose essentiellement sur les ressources disponibles.

Pour l'assurer, il est donc indispensable de bien disposer des ressources telles que:

- hommes
- matériels
- finances

Cette deuxième section sera consacrée à:

- l'étude de la politique des approvisionnements
- la politique de recrutement du personnel
- la détermination des équipements nécessaires

2-1. Politique des approvisionnements

Pour ce genre de confection, nous utiliserons comme matière première les éléments suivants:

- tissus en coton
- fils DMC
- cordon en coton
- boutons
- autres

Après étude de prix au niveau des fournisseurs, on a constaté qu'il n'y avait pas trop de variation sur les prix d'achat des matières premières. On a constaté que les prix avaient tendance à la hausse.

Ceci nous pousse à adopter une politique d'approvisionnement en

matière première consistant à maximiser las stocks afin d'éviter toute éventuelle rupture

Nous achèterons une grande partie de notre matière première (tissus) chez COTONA. Pour le fils DMC, chez ITOKIANA ou chez RUBANEX.

2-2. Politique de recrutement du personnel

La qualité d'un recrutement est le résultat de l'adéquation existant entre la personne recrutée et le poste à pourvoir. Elle repose sur une bonne définition et une description réaliste du poste à pourvoir.

Pour ce faire, deux attitudes sont disponibles:
- attitude statique où l'on se basera sur une sélection des candidats d'après les demandes d'emplois reçues
- attitude dynamique qui doit passer par le lancement d'une offre d'emploi dont les formalités exigées sont:
- remplir le formulaire délivré par le Bureau du placement (rattaché au Ministère du Travail)
- obtenir le visa du Ministère dans la rubrique « offre d'emploi » du journal choisi.

Mais aucun organe de presse ne publiera le message sans ce visa. Selon la formule choisie, les réponses à cette offre seront acheminées directement auprès de la société.

Alors pour atteindre notre objectif, nous avons besoin de:

- spécialiste en confection de robes à smocks
- des machinistes (piqueurs)
- agents techniques qui mettent en exécution tous les travaux venant du chef de production
- spécialistes en broderie
- Dessinateurs

-Techniciens supérieurs qui assurera la vérification et l'entretien des matériels de production

L'entreprise dispose de quarante six (46) personnes répartie comme suit selon leurs catégories professionnelles

Tableau 35 : Effectifs professionnelle

Catégorie professionnelle	***Effectifs***
Gérant	1
Chef de départements	2
Secrétaire	1
Contrôleur de qualité	1
Piqueurs	4
Surjeteurs	4
Dessinateurs	2
Brodeuses	10
Finition	4
Lavage&Repassage	4
Coupeurs	2
Smockers	10
Technicien	1
TOTAL	**46**

2-2-1 Recrutement

Avant de conclure un contrat, chacun doit passer un entretien et après réussite, un essai de deux semaines.

On donne une formation professionnelle durant au moins une semaine par an. Celle-ci est liée étroitement au développement de l'entreprise.

A partir des directives, chaque direction va alors élaborer des programmes de formation prévisionnelle tout en suivant le calendrier d'exécution des travaux.

Les frais y afférents sont à la charge de l'entreprise.

2-2-2: Motivation

On considère le comportement de l'employé pendant les heures de travail (jetons de présence, ponctualité,). Des primes seront attribuées

selon la performance de chaque ouvrier.

Tous les travailleurs devront être affiliés à la CNAPS et à l'OSIE.

En outre, ils ont droit à:

- ✓ 24 heures de repos hebdomadaire au minimum
- ✓ 2.5 jours calendaire par mois après 12 mois de service effectué comme congé annuel.

Sont considérés comme services effectifs:

- maladie dans la limite de 6 mois
- accident de travail ou maladie professionnelle
- congé de maternité de 6 semaines avant accouchement et 8 semaines après, plus, (1) une heure d'allaitement par jour pendant 15 mois.
- congé de paternité de 15 jours
- permission exceptionnelle pour événement familial moins de 10 jours par an
- congé payé
- congé pour éducation dans la limite de 12 jours par an.

Sont déclarés jours de fériés :

- jour de l'an (1er Janvier)
- journée mondiale de la femme pour une demi journée (8 Mars)
- journée commémorative du 29 Mars 1947
- lundi de Pâques
- fête de travail (1 Mai)
- journée de l'OUA (25 Mai)
- lundi de Pentecôte
- jour de l'Ascension
- fête nationale (26 Juin)
- jour de l'Assomption
- toussaint (1er Novembre)
- jour de Noël (25 Décembre)

Auxquels s'ajoute les « pont » décrétés par le Gouvernement.

2-3 Moyens matériels

La réalisation de ce projet se base essentiellement sur la capacité de notre équipement. La capacité de production théorique de notre projet est de quarante unité par heure (40 U/h).

2-3-1.Liste complète des équipements de production

Tableau 35 : MATERIEL D EXPLOITATION

Désignation	Quantité	Unité	P U (Ar)	Montant (Ar)
Machine piqueuse	4	/	300.000	1.200.000
Machine sur jeteuse	4	/	360.000	1.440.000
Mettre à ruban	8	/	2.000	16.000
Ciseau	4	/	6.000	24.000
Total				268.000

MATERIELS & MOBILIERS DE BUREAU

Désignation	Quantité	Unité	P U (Ar)	Montant (Ar)
Armoire de rangement	2	/	100.000	200.000
Table de coupe	2	/	300.000	600.000
Table de bureau en bois	4	/	200.000	800.000
Chaise en bois	50	/	10.000	500.000
Ordinateur	1	/	1 200.000	1 200.000
Appareil téléphonique	1	/	80.000	80.000
Machine à calculer	2	/	30.000	60.000
Fournitures de bureau				500.000

Section 3 : Stratégie de production

La production peut être définie comme la transformation des ressources ayant pour but de vendre de biens ou de services. La production de biens ou de services résulte donc de la combinaison des facteurs de production. Donc la stratégie de production détermine le processus de production.

3-1. Processus de production

Le processus de production dans notre projet se présente comme suit:

Ce schéma nous montre le déroulement des activités à entreprendre. Le travail de production débute par un approvisionnement en matière première. Ceci fait l'objet de transformation pour avoir les produits finis. Mais avant de les vendre, il faut d'abord les stocker.

3-2. Système de production

L'établissement d'un système de production repose essentiellement sur une modalité de production qu'est la production à la commande.

3-2-1- Production à la commande

La production à la commande est un système de production avantageux pour notre entreprise. On y tire de l'avantage puisqu'on élimine le sur stockage et surtout on ne produit que ce que l'on nous commande. La livraison se fera au temps convenu entre les contractants. (Nous producteur et le client).

3-3. Principe de production

Nous vous présentons ci —dessous le diagramme classique le plus utilisé dans ce domaine de production :

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

L'analyse du prix du produit est très importante puisqu'elle nous permet d'établir une prévision sur le chiffre d'affaires en fonction de la capacité de production.
Ce chapitre sera alors consacré à la description de la capacité de production et à déterminer le chiffre d'affaires prévisionnels.

Section 1 : La description de la production envisagée

Elle nous permet de définir les produits à offrir et de connaître les quantités envisagées.

1-1- Listes des produits

La société BEAUX CADEAUX met à la disposition du client les produits suivants :

- Robes à smocks
- Nappes de table
- Barboteuses

1-2- Quantités de production envisagées

La production proprement dite est programmée en fonction des besoins exprimés par les clients .Ces besoins augmentent aussi en fonction du nombre d'utilisateur de ces produits .Pour satisfaire donc les besoins de la clientèle, nous envisagerons de produire 20.794 unités pour la première année d'exploitation et compte tenue de l'évolution du nombre des utilisateurs, nous espérons apporter une augmentation annuelle de 15%.

Tableau 35 : Evolution de notre production pour les 4 ans à venir

Année	N	N+1	N+2	N+3
Production	20.760	23.866	27.497	31.620

Section 2 : Chiffre d'affaires prévisionnel

Le chiffre d'affaires représente le volume total des biens et services vendus par l'entreprise au cours d'une période.

2-1 : Evolution de prix des produits

La connaissance du prix des ventes sur le marché nous donne une idée de notre chiffre d'affaires .Les prix varient en fonction des variétés, des qualités, des charges du prix des autres produits à savoir: vanille, café...

2-2: Chiffres d'affaires pendant les quatre ans à venir

Avant de réaliser ce chiffre d'affaires, on va analyser l'évolution du prix sur les quatre ans à venir.

D'après ce qu'on a pu constaté l'évolution de prix augmente de 5% entre 2000 et 2004. Donc pour rendre facile notre étude, on garde une évolution de 15% de prix de vente sur les quatre ans suivants :

Tableau 35 : Chiffres d'affaires pendant les 4 années à venir

Année	N-1	N	N+1	N+2	N+3
-Robes à smocks	12.000	14.000	15.000	16.000	17.000
-Nappes de table	40.000	42 000	43 000	44 500	50 000
-Barboteuses	10.000	12 000	13 000	15 000	18 000

Maintenant, nous pouvons calculer l'évolution du chiffre d'affaires pendant les quatre ans à venir: (Prix unitaire en Ariary)

Pour N :

Désignation	Quantité	Unité	Prix Unitaire	Montant (en Ar)
Robes à smocks	7 681	U	14 000	107 534 000
Nappes de table	6 643	U	42 000	279 006 000
Barboteuses	6 436	U	12 000	7 713 000
TOTAL				386 540 000

Pour N+1 :

Désignation	Quantité	Unité	Prix Unitaire	Montant (en Ar)
Robes à smocks	8 830	U	15 000	132 450 000
Nappes de table	7 638	U	43 000	328 434 000
Barboteuses	7 398	U	13 000	96 174 000
TOTAL				557 058 000

Pour N+2 :

Désignation	Quantité	Unité	Prix Unitaire	Montant (en Ar)
Robes à smocks	10 174	U	16 000	*162784000*
Nappes de table	8 799	U	44 500	*391555500*
Barboteuses	8 524	U	15 000	*127 860 000*
TOTAL				*682 199 500*

Pour N+3 :

Désignation	Quantité	Unité	Prix Unitaire	Montant (en Ar)
Robes à smocks	11 700	U	17 000	198 900 000
Nappes de table	10 118	U	50 000	505 900 000
Barboteuses	9 102	U	18 000	163 836 000
TOTAL				868 636 000

CHAPITRE III : ETUDES ORGANISATIONNELLES

Le bon fonctionnement de l'entreprise dépend de la grande partie des ressources humaines. L'existence de l'organisation bien définie au niveau de chaque poste est indispensable .Nous parlerons dans ce chapitre le personnel et la structure adéquate de l'entreprise.

Section I : Structure adéquate de l'entreprise

Comme toute entreprise, elle doit avoir l'organigramme pour bien définir l'autorité, le pouvoir et la responsabilité de chacun envers les tâches réalisées.

L'organigramme est un schéma où nous pouvons voir la hiérarchie de chaque poste de responsabilité.

L'organisation de notre projet comprend

- Des activités fonctionnelles qui se rattachent directement au gérant.
- Des activités opérationnelles qui fonctionnent en organisation croisée entre les services. Donc l'organigramme de notre projet se présente comme suit :

1.1: Organigramme

1.2. Description des principales fonctions:

Tout le personnel devrait assurer le perfectionnement de l'entreprise pour atteindre les objectifs communs à savoir:

- Assurer la gestion de toute nature (contrôle de la qualité des coûts et des délais)
- Coordonner toutes les études
- Assurer les approvisionnements des matières premières et des matériels
- Coordonner de tous les moyens nécessaires à la construction (préparation du chantier, passation des marchés, approvisionnement...).
- Coordonner les activités de construction et de la mise en route

L'équipe de notre projet est constituée:

-du responsable du projet;

-des coordinateurs de gestion

-d' adjoint du projet (études, approvisionnements, constructions,...)

Chaque participant assure les fonctions qui se résume comme suit:

- **Gérant**

Le gérant est chargé d'une grande responsabilité depuis la naissance de l'idée jusqu'à son aboutissement .Il devra prendre toutes les décisions qui s'imposent en prenant en considération les critères de qualité, de coût et de délais. Il a pour objectif de mener à bonne fin en qualité, dans le cadre du budget attribué et dans le délai imparti, tous les travaux d'études, d'approvisionnement, des montages et de construction, de mise en marche, tout en ménageant tous les intérêts de l'entreprise.

- **Direction technique (DT)**

Assure la gestion des matières et les contrôles techniques sur terrain et la réalisation des stratégies préétablies.

•Direction Administrative et Financière: (DAF)

Il assure les principales fonctions suivantes :
- disposer des budgets pressant les objectifs à atteindre
- tenir des fichiers du personnel;
- rédiger les contrats, les conventions ou documents du projet
- donner toutes les informations nécessaires à la prise de décision
- gérer les immobilisations financières et de la trésorerie, supervise la bonne marche de la comptabilité et surveille les différents comptes

•Service production (S.P):

Il assure l'activité principale de l'entreprise à savoir la transformation des matières premières en robes de smocks, nappes de table et barboteuses.

• Service Achat (S.A):

Il est le responsable des achats des équipements et des matières premières .Il vérifie les stocks des matières premières et passe les commandes aux fournisseurs en cas de rupture.

• Service Distributions (S.D):

Il assure l'étude et la commercialisation des produits de l'entreprise , élabore les factures et livre les produits aux clients.

• Comptabilité (CPTA):

Il tient la comptabilité, établit les états financiers de l'entreprise tels que: le bilan, le compte de résultat, tableau d'amortissement, rapport d'activités....

• Service de Ressources Humaines (S.H.R):

Il s'occupe de la gestion du personnel à savoir le suivi des tâches, l'organisation du temps de travail, leur formation, rémunération et motivation.

• Secrétaire : s'occupe de tous travaux de secrétariat.

• Gardien:

Il prend en charge l'embellissement de l'environnement de l'entreprise et assure la sécurité.

1.3. Charges de personnel

Tableau 35 : Charges de personnel (unité en Ariary)

Catégorie professionnelle	Effectif	Salaire mensuel	Salaire total
Gérant	1	800 000	800 000
Chef de départements	2	200 000	400 000
Secrétaire	1	100 000	100 000
Contrôleur de qualité	1	160 000	160 000
Piqueurs	4	80 000	320 000
Sur jeteurs	4	80 000	320 000
Dessinateurs	2	50 000	100 000
Brodeuses	10	59 000	590000
Finition	4	41 000	164000
Lavage&Repassage	4	40 000	160 000
Coupeurs	2	70 000	140 000
Smockers	10	60 000	600 000
Technicien	1	80 000	80 000
Total général	46	1 820 000	3 546 000

1-4. calendrier de réalisation

Le respect des calendriers de réalisation des activités est un des facteurs essentiels de la réussite de notre projet. Il est donc nécessaire de mettre en place des programmes d'activités bien détérminés.

1-4-1 Préparation et mise en oeuvre

Avant d'entamer la réalisation de notre projet, il est important de déterminer le lieu où l'on effectuera le travail. Le choix de l'emplacement occupe une place importante dans la réussite de notre projet en matière de main d'oeuvre, de matière première, de communication,...

Par ailleurs, le travail de préparation concerne aussi des matériaux nécessaire à la disposition, tels que les matériaux de construction, de production.

1-4-2 Période d'exploitation effective

- ✓ **La production**

D'après ce que nous avons constaté auparavant, nous allons faire la production à la commande, c'est-à-dire, nous effectuerons le travail après avoir reçu les commandes.

Les travaux de production dureront tout au long de l'année tant qu'il y aura des commandes

- ✓ **La commercialisation:**

La plupart de nos productions se fait à la commande, la fabrication terminée, les produits finis seront livrés aux clients (client; revendeur).

Quant aux stocks, nous essayerons de les écouler rapidement en sollicitant les clients grâce à une stratégie PUSH qui consiste à pousser les produits vers les clients. Cette dernière nous conduit à l'étude financière du projet.

1.5. Lancement du produit

Pour lancer nos produits, il faut les intégrer dans le monde du show business (exposition, participation aux foires et Braderie.).

La meilleure stratégie la plus connue est donc la stratégie pull and push pour lancer rapidement nos produits.

1.5.1. Stratégie « PULL »

La stratégie « Pull » consiste à faire le maximum de publicité pour que les clients connaissent les produits et les achètent après. Autrement dit, c'est le fait d'attirer les clients vers les produits

1.5.2. Stratégie « PUSH »

Cette stratégie consiste à pousser les produits vers les clients pour que ces derniers les connaissent et les achètent après. Pour ce faire nous allons créer les événements ci-après :

- Journée porte ouverte
- Vente exposition
- Vitrines
- Foires

TROISIEME PARTIE:
ETUDES FINANCIERES DU PROJET

La ressource financière occupe une place importante dans une entreprise. Nous, en tant que futur gestionnaire, intégrerons dans nos recherches l'étude et l'analyse de la situation financière. Elle a pour but de faire un diagnostic de la situation financière de l'entreprise à un instant donné, compte tenu de sa perspective et de son environnement .Dans cette partie, nous pouvons fournir les documents nécessaires pour analyser la situation économique du projet.

CHAPITRE I : LES MECANISMES D'EVALUATION

Après, nous allons étudier les investissements au sens large, l'ensemble des actions par lesquelles le projet développe son potentiel humain, en équipement et financier.

Les investissements engagent des ressources importantes, donc nous devons les analyser, ensuite prévoir les financements de ces investissements, enfin passer à la gestion de ces ressources .Nous signalons que tous les montants sont en Ariary

En outre, il s'agit d'une opération long terme, il convient de tenir compte de l'écoulement du temps et des incertitudes qui pèsent sur la prévision de effets. Pour faire l'évaluation, plusieurs critères ont étés proposées : les premières ne tiennent pas compte du temps, sont appelés CONTEMPORELS, les autres tiennent pas compte de l'actualisation.

Pour les critères contemporels, il y a le calcul du taux moyen de rendement:

(Bénéfice annuel I Capital Investi) x 100

Et aussi du Délai Récupération du Capital Investi (DRCI)

C'est le temps nécessaire pour que le résultat brut secrété par l'investissement soit égal à son coût.

Cette méthode ne conduit pas au calcul d'un taux de rentabilité mais simplement à celui du délai de récupération des capitaux investis dans l'opération.
Dans le choix d'un projet, on retiendra celui qui a la plus courte période de récupération du capital engagé.
Elle est donnée par la formule suivante:

$$\frac{CAPITAUX\ \ PROPRES}{BENEFICE\ \ ANNUEL} \times 100$$

Les critères tenant compte du temps répondent mieux à la réalité car le nombre d'année de productivité de l'investissement constitue une donnée importante du calcul de la rentabilité, d'où, l'utilisation du principe du calcul par actualisation.

Alors, en principe l'évaluation financière aboutit à une estimation du profit que peut produire le projet.

Les principaux éléments de ce cadre analytique sont analysés par la méthode des ratios :
Ratio de rentabilité financière et ratio de rentabilité économique et aussi par le seuil rentabilité.

Section 1 : Seuil de Rentabilité

C'est le montant du chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte. Le seuil rentabilité est obtenu par la formule suivante:

SR= (CF x CA)/MSCV

Avec : SR= Seuil rentabilité

CA= Chiffres d'affaires

CF= Charges fixes

MSCV= Marge sur coût variable.

Ici, nous prenons comme indicateur d'évaluation financière le Seuil de Rentabilité, car il est nécessaire de connaître le volume de l'activité à partir duquel l'entreprise pourra couvrir la totalité des charges de la période.

Le tableau ci-après nous montre le montant du SR pendant les quatre années d'exploitation.

Tableau 35 : Seuil de rentabilité

DESIGNATION	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CA	50816996	57658000	57450086	61497334	59996446
CV	9046180	8264317	7851 779	7579128	7651 952
MSCV	41770816	49193682	49598306	53918205	52344511
CF	1936600	16506298	15231776	19997850	17880780
SR	22406216	32887384	34366530	33926420	34463731

Alors, Pour l'année N, il faut donc que la société réalise un chiffre d'affaires de AR 346 844 548 au minimum pour couvrir l'ensemble des charges et aussi pour que la société réalise un bénéfice.

Section 2 : Rentabilité des investissements

Pour assurer la rentabilité de l'investissement qui constitue la principale décision financière, il nous appartient d'étudier notre situation, c'est-à-dire de savoir si l'investissement est rentable par l'utilisation des critères d'évaluation, à savoir la valeur actualisée nette, le taux de

rentabilité interne et la durée de récupération des capitaux investis et l'indice de profitabilité.

Section 3 : Valeur Actualisée nette

La valeur actualisée nette est la différence entre les jeux nets de la trésorerie actualisée sur la durée de vie, l'investissement et le montant du capital investie. Elle se calcule par la formule suivante:

VAN= Somme MBA (1+i)- n - C

Avec MBA = Marge brute d'Auto financement

i : taux d'actualisation

n: année

c: montant du capital investi

Les Marges Brutes d'Auto financement pour les quatre années d'exploitation se présentent ainsi

Tableau 35 : Marges Brutes d'Auto financement

ANNEE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
MBA	38033232	32788503	43294160	44162352	48718752

Étant donnée que MBA= RESULTAT NET +AMORTISSEMENT

Le tableau suivant donne la valeur (1 +i)-n pour un taux correspondant

Tableau 35 : (1+i)-n

TAUX	25%
N	0.800
N+1	0.640
N+2	0.512
N+3	0.409
N+4	0.327

D'où le montant de la VAN est donné par le tableau ci-après:

Tableau 35 : VAN

TAUX	**25%**
N	30426586
N+1	24246420
N+2	22166610
N+3	18062402
N+4	15931 032
Valeur actualisée	110 833 050
Investissement	70 99 6030
VAN	39 831 620

D'après ce tableau, la VAN est positive aux taux de 25%, ce qui nous permet de dire que le projet est rentable et viable au taux supérieur à 25% mais inférieur à 42%.

Section 4 : Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui annule la valeur actualisée nette, c'est-à-dire:

Somme MBA (1 +i) -n - C =0

Si nous nous référons toujours au tableau, nous avons constaté qu'au taux de 25% à 42 % la VAN est POSITIVE alors le taux de rentabilité interne est inférieur à 42%, donc l'entreprise prend son TRI à 42%. TRI= 42%

Section 5 : La Durée de Récupération des Capitaux Investis

C'est le nombre d'année nécessaire pour reconstituer le capital investi en fonction des MBA actualisées. La méthode du DRCI consiste à déterminer à partir du cumul de la MBA au bout de combien de temps le capital investi sera remboursé.

On procède à l'interpolation linéaire pour trouver le délai recherché .Le

montant de l'investissement Ar70996030, se trouve à la première année d'activité. Donc le DRCI, est de 1 an, li mois et 7 jours.

Le projet est alors rentable car la Durée de Récupération des Capitaux Investis est de 1 an, 11 mois et 7 jours.

D'après cette analyse de rentabilité et étude de faisabilité, nous pouvons en tirer que le projet est aussi bien rentable que viable.

Section 6: Indice de Profitabilité (IP)

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme de MBA actualisée et le capital investi.

Il mesure le profit induit par Ar 1 de capital investi.
L'indice de profitabilité doit être supérieur à 1 pour que l'investissement soit rentable.
En considérant notre cas, l'indice de profitabilité sera:

$$IP = \frac{107913966}{70996030}$$

IP=1.52

L'investissement est rentable car l'indice de Profitabilité est supérieur à 1 qui est de 1.52.

CHAPITRE II : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION

Dans ce chapitre, nous allons voir le Fonds de Roulement Initial (FRI), investissements, et prévoir les financements, l'amortissement des immobilisations, les remboursements des dettes, enfin nous terminerons ce chapitre par l'étude des comptes de gestion.

Section 1 : Fonds de roulement initial (FRI)

Le fonds de roulement initial représente les besoins en trésorerie de la première année d'exploitation.

Il se détaille comme suit: la première année.

Achat des matières premières:

Les quantités annuelles nécessaires sont les suivantes.

Tableau 35 : Quantité de produit nécessaire

Désignation	Qté	Unité	P.U	Montant
Tissus pour 7.681 robes smocks	8 065	m	3.600	29.034.000
Bouton	23.043	u	50	1.152.150
Fil DMC	7.681	m	600	4.608.600
Sous total				*34.794.750*
Tissus pour 6.436 nappes de table	16.090	m	3.600	57.924.000
Fil DMC et Coton	64.360	m	600	38.616.000
Sous total				***96.540.000***
Tissus pour 6.643 barboteuses	7.307	m	3.600	26.305.200
Boutons	26.572	u	50	1.328.600
Fil	6.643	m	600	3.985.800
Sous total				*31.619.600*
TOTAUX				**162.954.350**

Achat de fournitures consommables :

Tableau 35 : Fournitures consommables

DESIGNATION	MONTANT (Ar)
Fourniture d'atelier	400.000
Fourniture de bureau	100.000
Total	500.000

- Charges externes:

Ce sont des charges relatives à l'entretien et réparation, au personnel extérieur à l'entreprise, aux assurances, aux honoraires et commissions, aux missions et aux déplacements. Elles sont évaluées à Ar 1.000.000:

-Charges du personnel :

* Les salaires mensuels du personnel sont présentés dans le tableau ci-après.

Tableau 35 : Salaires (unité en Ariary)

Catég. Prof.	Rem. Brut/employé	Effectif	Rem. brut	Charges CNaPS	Sociale OSTIE	Rem.mens
Gérant	2 000 000	1	2 000 000	260 000	100 000	1 640 000
Directeurs	1100 000	2	2 200 000	286 000	110 000	1 804000
Services (P.A.O)	600 000	3	1 800 000	234 000	90 000	1 476 000
Comptable	700 000	1	700 000	91 000	35 000	574 000
Secrétaire	500 000	1	500 000	65000	25000	410 000
Service R. H	600 000	1	600 000	78 000	30 000	492 000
Réceptionniste	300 000	1	300 000	39 000	15 000	246 000
Ouvriers	300 000	9	2700 000	351 000	135 000	2214000
Total	**72 50 000**	**22**	**10850 000**	**1 410 500**	**542 500**	**8 856 000**

*Les charges sociales patronales telles que les allocations familiales de la CNaPS et les allocations sociales de rosier représentent respectivement 13% et 5%de la masse salariale. Donc les charges du personnel annuelles s'élèvent à: 2.820.200*12= **33.842.400**

Le montant total du Fonds de Roulement Initial pour la première année d'exploitation est évaluée selon ce tableau:

Tableau 35 : Fonds de roulement (unité en Ariarv)

Rubrique	Montant (Ar)
Matières premières	55.783.140
Matières consommables	2.190.000
Charges externes	1.000.000
Charges du personnel	33.842.400
Impôts et taxes	200.000
Charges financières	200.000
- Intérêt sur emprunt	0
- Intérêt divers débiteur, sur escompte…)	200.000
Total	**96.815.140**

1 -1 Construction de bâtiment

L'implantation du bâtiment doit se tenir au bord de la route pour éviter la difficulté en transport.

Tableau 35 : Construction

Nature	Dimension	Unité
Terrain	180	m²
Construction	90	m²

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

1-1-1 : Montant des constructions

Tableau 35 : Montant de construction

Elément	Qté	Unité	P.U	Montant (AR)
Terrain	180	M2	60.000	9.000.000
Construction:				
Bâtiment	60	M2	240.000	14.400.000
Garage, maison du Qatari	24	M2	100.000	2.400.000
W.C	6	M2	60.000	360.000
Installation téléphonique			432.000	432.000
Eau et électricité			1.500.000	700.000
Total général				26.932.000

Section 2 : Plan de Financement

La réalisation de ce projet nécessite un financement externe surtout pour les fonds de démarrage qui engagent des ressources très importantes.

Dans le cas de notre projet, cinquante-six virgule quatre pour cent (56.4%) du total des investissements et du FRI sont appuyés par des financements externes et les restes sont financés par les apports en nature et en numéraire des associés.

Avant d'entamer à la détermination de ces financements, nous allons déterminer le montant total de ces investissements.

2-1 : Montant des investissements

Le montant total des immobilisations se présente ainsi

Tableau 35 : Montant des investissements

DESIGNATION	Quantité	P.U	Montant
Frais d'établissement			600.000
Construction	180	60.000	10.800.000
Mat.MB	90	190.667	17.160.000
Mat.d'expl (outillage)			3.334.000
Mat. de transport			1.843.200
Agenc, amén et instal.			9.000.000
Imprévu			1.132.000
			600.000
Total			**70 996 030**

Les frais d'établissement concernent les trais de construction et les frais d'études. En outre, les frais d'installation de matériel d'exploitation et divers (eau et électricité...) sont compris dans l'agencement, aménagement et installation.

2-2: Plan de financement

Le total des investissement et FRI seront financés par les ressources suivantes le capital et les emprunts

2-2-1 : Apports des associés

Nous avons vu ci-dessus que quarante-trois virgule six pour cent (43.6%) des investissements et FR! seront financés par les ressources internes de l'entreprise, sous forme de capital, dont le montant est de: Ar 60.000000 divisé en 30.000 parts de valeur nominale Ar 2000, sous forme des apports en nature et en numéraires.

• Apports en natures: sont évalués à Ar 36.200.000(terrain et matériel de transport et construction)

• Apports en numéraires: sont évalués à Ar 23.200.000

2-2-2 Emprunt

56.4% des investissements et FRI sont appuyés par les établissements financiers. Le montant total des emprunts est évalué à Ar 77.525.540.

Tableau 35 : Tableau de financement

Emploi	**Montant**	**Ressources**	**Montant**
Investissement	**8** 861 840	**Capital**	60 000 000
FR1	18 643 268	**Emprunt**	77 525 540
TOTAL	**26 905 108**	**TOTAL**	**137 525 540**

Section 3 : Amortissements

Le montant des amortissements des immobilisations se calcule comme suit:

a = vo/n avec a= amortissement
vo : valeur d'origine
n : durée de vie

Le montant des amortissements des immobilisations est donné par le tableau suivant. L'année d'acquisition n'entre pas en compte.

Tableau 35 : Amortissement

Désignation	Vo	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais d'établissement	600.000	4	150.000			
Terrain	10.800.000		0	0	0	0
Construction	17.000.000	10	1.700.000	1.700.000	1.700.000	1.700.000
Mat. et MB	3.334.000	10	333.400	33.400	333.400	333.400
Mat. d'exp I (outillage)	1.843.200	10	184.320.	183320	183.320	183.320
Mat. de transport	9.000.000	10	900.000	900.000	900.000	900.000
Agenc, amén et instal	1.132.000	6	188.667	188.667	188.667	188.667
Imprévus	600.000	4	.150.000	150000	150000	150000
Total	44.309.200		3.606.387	3.606.687	3.606.387	3.606.387

Section 4 : Remboursement des dettes

4-1 : Conditions de remboursement de dettes

Les conditions d'octroi des emprunts appliquées par les Banques sont les suivantes:

Taux d'intérêt: 15%

Différé 1 an

Durée de remboursement 5 ans

Les intérêts qu'on doit annuellement se calculent ainsi :

Par exemple: pour la première année N:

I = 77.525.540 *15% = Ar 11.628.831

I =C * t avec Cn = emprunt, t = taux

Rappelons que les apports des associés et les biens saisissables sont les garanties des tiers. C'est à partir de l'année N+ 1 que l'entreprise commence à payer la première annuité puis que la première échéance est différée de 1 an.

4.2: Plan de remboursement

Le remboursement du capital emprunté est donné par le tableau ci-après:

Tableau 35 : Remboursement des dettes

Année	Capital	Intérêt	Annuité	Remboursement (i+a)	Restant dû
N	77.525.540	0	0	0	77.525.540
N+1	77.525.540	11.628.831	15.505.108	27.133.939	62.020.432
N+2	77.525.540	9.303.065	15.505.108	24.808.173	46.515.324
N+3	77.525.540	6.977.299	15.505.108	22.482.407	31.010.216
N+4	77.525.540	4.651.532	15.505.108	20.156.640	15.505.108
N+5	77.525.540	2.325.766	15.505.108	17.830.874	0
	Total	34.886.493	77.525.540	112.412.033	0

Section 5 : Comptes de gestion

Les comptes de gestion sont caractérisés par l'ensemble des charges à supporter par l'entreprise. En réalité, le bilan suffit de présenter en entier la totalité de la comptabilité, en effet les éléments non compris dans le bilan iront directement dans les comptes de résultat.

5-1 : Charges

Les charges sont constituées par l'ensemble des opérations suivantes:

- Achat de matières premières :

Pour obtenir une augmentation annuelle en moyenne de 15% par année de la production, nous allons aussi accroître de 15% la quantité de matières achetées.

Le coût d'achat de matières premières pour la première année d'exploitation est évalué à Ar 89625540, compte tenu de l'inflation, les coûts d'achats de matières premières sont majorés de 15% par an.

D'où l'évolution des achats en matières premières se résume comme l'indique le tableau suivant

Tableau 35 : Achat de matières premières

Désignation	N	N+1	N+2	N+3
Fabrication de robe à smocks				
Tissu	1730000	19895000	22879250	26311 138
Bouton	1 996 800	2 296 320	2 640 768	3 036 883
Fil	532320	612168	703993	809592
Fabrication de Nappe de table				
Tissu	20311 200	23357880	2686156	30890 796
Fil	615520	707848	814025	936128
Fabrication de Barboteuse				
Tissu	8121 600	9339840	107 531	12351938
Bouton	193 380	222 387	255 745	294 106
Fil	30000	45000	47520	49807
TOTAL GENERAL	**33 530 820**	**56 476 443**	**26 744 932**	**74 680 388**

- Achat de fournitures consommables :

Les dépenses en fournitures consommables sont évaluées à 10.954.000 Ariary pour la première année d'exploitation. Ces dépenses augmentent aussi de 15% par an, compte tenu de l'inflation.

D'où l'évolution de ces dépenses pour les quatre années suivantes est donc:

Pour N+ 1: 56476443

Pour N+2 :26744932

Pour N+3 :74680388

Impôts et taxes:

Cette rubrique est constituée uniquement par la taxe professionnelle évaluée à 1.000.000 Ar pour la première année d'exploitation, et majorée de 3% pour les quatre années suivantes. Voici le

calcul en franc malgache:
Pour N+l: 1.030.000
Pour N+2: 1.060.900
Pour N+3: 1.092.727

•Charges du personnel

Nous déciderons que les charges du personnel aient une augmentation annuelle de 4% sur la masse salariale.
Voyons ci-dessus l'évolution de ces charges pour les quatre années à venir

Tableau 35 : Evolution des charges

Désignation	**N**	**N + 1**	**N+ 2**	**N + 3**
Remun.brute	28.680.000	29 827 200	31 020 288	32 261 099
CNaPS (13%)	3 728 400	3 877 536	4 032 277	4 193 943
OSIE (5%)	1 434 000	1 491 360	151 014	1 613 055
TOTAL	33 842 00	35 196 96	36 603940	38 068 097

•Charges externes:

L'évaluation des charges externes est identique à celle des achats mais avec un taux de2%. L'évolution de ces charges se présente comme suit:
Pour la première année d'exploitation, on constate que les charges externes sont évaluées à 5.000.000 Ariary. Donc voici l'évolution constante de ces charges:
Pour N+l: 5.100.000
Pour N+2: 5.202.000
Pour N+3: 5.306.040

•• Charges financières:

Ces charges concernent les intérêts relatifs à l'emprunt contracté auprès des banques au taux de 15%, et les services bancaires à savoir l'escompte et les intérêts débiteurs...

•• Dotations aux amortissements: (cf. tableau n : 24 amortissements)

En conclusion, on peut récapituler comme suit le montant total des charges pour les quatre années.

Tableau 35 : Dotations

Désignation	N	N+1	N+2	N+3
Mat.p	55 783 140	64 150 611	73 773 203	8 483 918
Fourt Cons	2 190 800	2 591 420	2 897 331	3 31 933
Impôt et taxes	200 000	206 000	212 000	218 545
Charge pers	33 842 400	31 196 096	36 602 394	3 806 097
Charges ext	1 000 000	1 020 000	1 061 208	1 061 208
Charges fin	200 000	11 828 831	7 177 299	7 177 298
DAP	0	3 606 387	3 606 387	3 606 387
TOTAL	93 216 340	118 527 345	127 636 507	138 302 652

5-2: Produits

Les produits de l'entreprise sont essentiellement l'ensemble des ventes réalisées plus les produits stockés.

Le tableau nous indique l'évolution de notre production pour quatre ans successifs. En outre il a aussi montré l'évolution annuelle de 15% de la production. La prévision de l'évolution du chiffre d'affaire a été déjà étudiée.

CHAPITRE III : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE

Cette étude nous permettra de déterminer les résultats

prévisionnels. Ensuite, nous dresserons le plan de trésorerie, le tableau de grandeur caractéristique de gestion et le bilan prévisionnel.

Pour apprécier la faisabilité de ce projet, ils nous appartient aussi d'étudier la situation par l'utilisation d'autre critères d'évaluation comme la méthode de la valeur actuelle nette et le taux de rentabilité interne.

Section 1 : Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel regroupe l'ensemble des produits et des charges de l'entreprise pour une période donnée. C'est un état qui sert à mesurer la performance de l'entreprise à réaliser des profits ou des pertes.

Le compte de résultat prévisionnel pour les quatre ans se présente ainsi :

Tableau 35 : Compte de résultat

CHARGES	N	N+1	N+2	N+3
Mat. P	55 783 154	64 150 611	73 773 202	84 839 183
Fourt.cons	2 190 800	2 519 420	28 973 333	3 331 933
Impôts et taxes	200 000	206 000	212 180	218 545
Charges du pers	33 842 400	35 196 096	36 603 940	38 068 097
Charges ext.	1 000 000	1 020 000	1 040 400	1 061 209
Charges fines.	200 000	11 828 831	9 503 065	7 177 299
DAP	0	3 606 387	3 606 387	3 606 387
Charges total	93 216 340	11 8527 344	12 636 507	138 302 652
Vente	122 233 500	161 603 952	214 118 867	283 160 404
Produits total	122 233 500	161 603952	214 118 867	283 160 404
Résultat avant IBS	29 017 160	43076607	86 482 355	144 857 752
IBS	0	0	0	50 700 213
Résultat net	29 017 160	43 076 607	86 482 355	94 157 539

Selon le code général de l'impôt, les sociétés nouvelles exerçant une activité industrielle, artisanale, agricole, minière, transport, touristique et hôtellerie, pour les résultats de trois premiers exercices à compter de la date de leur constitution définitive sont affranchies de impôt sur le bénéfice de la société (IBS).Le taux de l'impôt est fixé à 35%.

Nous constatons que dès la première année d'exploitation, l'entreprise dégage en générale des résultats positifs, malgré le paiement

de la charge financière relative à l'emprunt.

Pour l'année N+3, le résultat tiendra positif même s'il existe de paiement de l'IBS. En conclusion, on peut affiner que l'entreprise est très performante car ses résultats pour les quatre premières années sont tout positifs et l'activité ne cesse d'augmenter d'une année en année.

Section 2 : Tableau de grandeur caractéristique de gestion

Tableau 35 : TGCG

Rubriques	N	**N+1**	**N+2**	**N+3**
Produit de(1) l'exercice	122 233 500	161 603 951	214 118 861	283 160 404
Production vendue	122 233 500	161 603 951	214 118 861	283 160 404
Consommation intermédiaire (2)	58 973 940	67 690 031	77 710 935	89 232 324
Achat .matière première	55 783 140	64 150 611	73 773 202.66	84 839 183
Matériel de construction	2 190 800	2 519 420	289 733.3	3331933
Charges extérieures	1 000 000	1 020 000	1 040 400	1 061 208
Valeur ajoutée (3=1-2) (3)	63 259 560	93 913 921	136 407 926	193 928 080
E.B.E (6=3-4-5) (6)	29 217 160	58 511 825	99 591 806	155 641 437
Valeur ajoutée	63 259 560	93 913 921	136 407 926	193 928 080
Charges du personnel (4)	33842400	35196096	36603940	38 068 097
Impôts et taxes (5)	200 000	206 000	212 180	218 545
Résultat d'exploitation (8=6-7) (8)	29 217 160	54 905 438	95 985 420	152 035 051
E.B.E	29217160	93 913 921	99 591 806	155 641 437
D.A.P (7)	0	3 606 387	3 606 397	3 606 397
Résultat fin (11=9-1 0) (11)	-200 000	-11 828 831	-9 503 065	-7 177 299
Produit fin (9)	0	0	0	0
Charges financières (10)	200 000	11828 831	9 503 065	7 177 299

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3
Résultat ex (14) (14=12-1 3)	0	0	0	0
Produit (12) d'exploitation	0	0	0	0
Charges (13) d'exploitation	0	0	0	0
Résultat av IBS (15=8+11+14) (15)	29 217 160	43 076 607	86 482 355	144 857 752
IBS(16)	0	0	0	50 700 213
Résultat Net (17=15-1 6) (17)	26 217 160	43 076 607	86 482 355	144 857 752

L'examen de l'ensemble des différents soldes intermédiaires de gestion, ainsi que leur variation sur la période observée indique que la situation de l'entreprise s'améliore d'une année à une autre.

L'évolution de la Valeur Ajoutée constitue un excellent indicateur de la croissance économique de l'entreprise. Le niveau de la valeur ajoutée permet d'apprécier et compte tenu des matériels mis en oeuvre, l'efficacité économique de l'entreprise. D'après le TGCG, la valeur ajoutée est très intéressante car elle ne cesse d'augmenter depuis la première année d'exploitation. La performance des opérations de l'entreprise et les ressources générales par celle-ci est justifiée par une progression de l'excédent brut d'exploitation (EBE) qui est de 75.53% en moyenne.

Comme suite à la hausse constatée du résultat d'exploitation de l'entreprise sur quatre ans, on peut affirmer que l'entreprise accuse une performance commerciale indépendamment de la politique d'endettement.

Section 3 : PLAN DE TRESORERIE

- **Définition:**

La trésorerie est un outil pour l'entreprise, permettant à une analyse dynamique fonctionnelle des ressources et emplois ou encore, la trésorerie est une prévision des encaissements et des décaissements pour la période. Elle permet aussi de connaître le niveau de capacité de remboursement de l'entreprise.

En outre, la trésorerie est déterminée à partir des flux d'encaissement et de décaissement. Les encaissements sont constitués par le capital, l'emprunt et les ventes, tandis que les décaissements par les investissements à savoir les achats, les impôts et taxes, les services extérieurs, les charges du personnel, le remboursement de l'emprunt, les charges financières et l'IBS.

Elle doit tenir compte des points suivants:

- avoir les informations très rapidement
- prendre les décisions très rapidement et *tous* les jours
- raisonner toujours en terme de date
- vivre dans l'avenir.

En bref, le but est de positionner le décaissement et encaissement actuels et à venir selon les règles du jour de valeur afin de prendre, avec le minimum de risques des coûts.

Les décisions opportunes sont indispensables pour l'approvisionnement des comptes et le placement de la surliquidité.
Le tableau ci-après indique la trésorerie de l'entreprise sur quatre ans.

Tableau 35 : Trésorerie

Elément	**N**	**N+1**	**N+2**	**N+3**
Capital	60 000 000			
Emprunt	77 525 540			
Vente	122 233 500	161 603 951	214 118 862	283 160 404
Encaissement total	259 759 040	161 603 951	214 118 862	283 160 404
Investissement	44 309 200			
Mat.prem.	55 783 140	64 150 611	73 773 203	84 839 183
Charqes ext.	1 000 000	1 020 000	1 040 400	1 061 208
Fourt.cons.	2 190 800	2 519 420	2 897 333	3 331 933
Charges du pers.	33 842 400	35 196 096	36 603 940	38 068 097
Impôts et taxes	200 000	206 000	212 180	218 545
Charqes fin.	200 000	11 828 831	9 503 065	7 177 299
Rem. emprunt	0	155 051 080	155 051 080	155 051 080
IBS	0	0	0	50 700 213

Décaissement total	137 525 540	130 426 066	139 535 228	200 901 587
Flux de trésorerie	122 233 500	122 233 500	153 411 386	227 995 016
Trésorerie initiale	0	122 233 500	153 411 386	227 995 019
Trésorerie finale	122 233 500	153 011 386	227 995 019	31 025 837

Section 4: Bilans prévisionnels

Le bilan nous indique, à chaque fin d'exercice d'exploitation, la situation patrimoniale de l'entreprise. Le patrimoine peut évoluer, c'est pourquoi nous proposons les bilans prévisionnels du projet pour les quatre années de l'exercice.

Nous rappelons qu'à chaque fin d'exercice, nous décidons d'affecter le bénéfice à la réserve.

D’où les bilans prévisionnels se présentent ainsi :

Tableau 35 : Bilan

Bilan 31/12/N

Actif	Montant brut	Amort.	Montant net	Passif	Montant net
Actif non courant				Capitaux propres	89 017 160
immo incorp:					
frais d’établis	600 000	0	600 000	capital	29 017 160
immo corp:				réserve	0
terrain	10 800 000	0	10 800 000	résultat de lex.	145 085 800
construction	17 000 000	0	17 000 000		
MMB	3 334 000	0	3 334 000		
Mat et outillage	1 843 200	0	1 843 200		
Mat de transport	9 000 000	0	9 000 000	Passif non courant	
agen, amén et inst.	1 132 000	a	1 132 000	Dettes d’exploit.	77 525 540
Imprévus	600 000	a	600 000	emprunt	77 525 540
Actif courant					
Disponible	122 233 500				
caisse et banque	122 233 500				
Total	166 542 700	0	166 542 700		166 542 700

Bilan 31/12/N+1

Actif	**Montant brut**	**Amort.**	**Montant net**	**Passif**	**Montant net**
Actif non courant				Capitaux propres	132 093 767
immo incorp:					
frais d'établis	600000	150 000	450 000	capital	60 000 000
immo corp:				réserve	29 017 160
terrain	10200000	0	9 000 000	résultat de l'ex.	43 076 607
construction	17000000	1 700 000	15 300 000		
MMB	3334000	3334000	3 000 600		
Mat et outillage	1843200	184200	1 658 880		
Mat de transport	9000000	900000	8 100 000	Passif non courant	
Ag, amén et inst.	1132000	188667	943 333	Dettes d'exploit.	62 020 432
Imprévus	600000	150000	450 000		62 020 432
Actif courant					
Disponible	153 411 386		153 411 386		
caisse et banque	153 411 386		153 411 386		
Total	319 954 086	3 606 387	194 114 199	Total	194 114 199

Bilan 31/12/N+2

Actif	Montant brut	Amort.	Montant net	Passif	Montant net
Actif non courant				Capitaux propres	218 576 122
immo incorp:					
frais d'établis	450000	150 000	300 000	capital	60 000 000
immo corp:				réserve	72 093 767
terrain	10 800 000	0	10 800 000	résultat de l'ex.	86 482 355
construction	15 300 000	1 700 000	1 360 000		
MMB	3 000 600	334 400	2 667 200		
Mat et outillage	1 658 880	184 320	1 474 560		
Mat de transport	8 100 000	900 000	7 200 000	Passi non courant	
AQen, amén et inst.	943 333	188 666	754 667	Dettes d'exploit.	46 515 324
Imprévus	450 000	150 000	300 000	emprunt	46 515 324
Actif courant					
Disponible	227 995 019		227 335 019		
caisse et banque	227 995 019	0	227 335 019		
Total	268 697 832	3 606 387	265 091 446	Total	265 091 446

Bilan 311121N+3

Actif	Montant brut	Amort	Montant net	Passif	Montant net
Actif non courant				Capitaux propres	312 733 660
immo incorp:					
frais d'établis	300 000	150 000	150 000	capital	60 000 000
immocorp:			0	réserve	158 576 122
terrain	10 800 000	0	1 700 000	résultat de lex.	94 157 539
Construction	13 600 000	1 700 000	11 900 000		
MMB	2 667 200	334 400	2 333 800		
Mat et outillage	1 474 560	184 320	1 290 240		
Mat de transport	7 200 000	900 000	6 300 000	Passif non courant	
Aqen, amén et inst.	754 667	188 666	566 600	Dettes d'exploit.	3 101 022
Imprévus	300 000	150 000	150 000	emprunt	3 101 022
Actif courant					
Disponible	310 253 837		310 253 837		
caisse et banque	310 253 837	0	310 253 837		
Total	347 350 263	3 606 387	343 743 877	Total	343 743 877

Section 5: Rentabilité des investissements

VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN)

La VAN correspond à la somme des valeurs actuelles des flux financiers provenant de l'investissement dans la quelle on déduit le montant de ce dernier.

D'où la formule

VAN = - I + somme MBA (I+i)-n

Si la VAN est positive la rentabilité de l'investissement est supérieure au taux d'actualisation retenu. Dans le cas contraire elle est inférieure.

LE TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI)

Le TRI d'un investissement sera le taux avec lequel en actualisant le Cash Flow on obtient le montant de l'investissement initial. En d'autre terme c'est le taux d'actualisation qui donne une VAN égale à zéro ou IP égal à un.

D'où la formule :

TIR /VAN =0

-1+ Somme MBA (I +i) —n =0

Somme MBA (I+i)-n **=0**

INDICE DE PROFITABILITE (IP):

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme des MBA actualisées et les capitaux investis actualisés.

D'où la formule

IP = (VAN *+1)/* I

CHAPITRE IV: EVALUATION DU PROJET

L'évaluation est un processus plus complet pour analyser un projet ou une action. Elle est réalisée à des moments choisis, elle aide à apporter périodiquement des jugements en profondeur sur l'action ou sur le projet et à la réorientation éventuelle. Alors que le suivi; est destiné à être adapté à l'action suivant les circonstances, l'évaluation sert d'avantage à apprécier les objectifs fixés par la stratégie choisie.

Cette analyse nous conduit à effectuer une consultation interne de notre situation financière pour évaluer la faisabilité du projet, analyser sa rentabilité. Cette analyse de rentabilité peut être effectuée à travers les ratios. Par laquelle, nous pouvons juger la croissance, l'autonomie, équilibre et la rentabilité de notre projet.

En bref, c'est un nouveau regard sur le plan d'identification pour le remettre en question et la modifier si nécessaire.

Section I : Evaluation économique

Parmi nos objectifs, l'expansion de notre projet nous donne une forte rentabilité surtout dans le domaine économique, mais sa réalisation dépend de nombreux facteurs: humain, matériel, technique et technologique.

L'évaluation économique permet de connaître l'importance du projet dans l'économie nationale en tenant compte le nombre d'emplois créés, coût des emplois par rapport aux investissements et calcul de la valeur ajoutée. En plus, l'objet de l'Etat est la lutte contre la pauvreté, nous avons décidé de créer ce projet afin d'apporter notre part.

En effet, cette implantation d'une entreprise de confection ne prétend pas à résoudre tous les problèmes de la nation mais notre projet peut apporter un peu plus au développement de l'économie nationale ainsi que la création d'emploi, l'augmentation de la valeur ajoutée si l'entreprise fonctionne.

L'amélioration des recettes fiscales publiques a aussi été contribuée par le projet. Cela est dû au paiement des impôts et taxes et l'impôt sur les bénéfices de la société.

1-1 : Du point de vue de la collectivité

1-1-1 : Effets des consommations intermédiaires

Ils se caractérisent par deux points essentiels:

- Augmentation de la production locale: d'après notre objectif, nous allons apporter une Augmentation de 15% des produits finis. Cette augmentation contribue à un accroissement de la consommation des matières premières. Donc ce projet a donc un effet multiplicateur.
- Accroissement de capacité de production: pour avoir de production très élevée et à la mode, afin que les paysans doivent satisfaire au produit existant.

1-1-2: Effets de la valeur ajoutée

On sait que la V.A exprime l'apport spécifique de l'activité économique nationale. Elle est fournie par les éléments qui constituent la comptabilité nationale. Les V.A apportées par chaque entreprise constituent le PIB et permettent de déterminer le taux de croissance économique du pays.

Par définition, la V.A est l'ensemble des rémunérations des facteurs de production, ce qui exprime la valeur apportée par la firme et renseigne sur la véritable production économique. Elle permet de mesurer les revenus attribués aux différents facteurs de production et la création des valeurs apportées par le projet.

Pour notre projet, des divers agents économiques sont bénéficiaires de la V.A à savoir: - ménages par le paiement de salaires

- Etat, collectivités (impôts et taxes)
- caisse publique (charges sociales)
- institutions financières (intérêts et assurances)
- entreprise (résultat d'exploitation).

Nous avons vu dans le TGCG, que la V.A est très intéressante car elle augmente d'une année à l'autre en moyenne de 45.2% par an. Ce pourcentage signifie que notre participation à l'accroissement du rendement économique national est très important puis que nous allions payer les salaires du personnel, des ristournes aux collectivités locales.

Section 2 : Evaluation financière

L'évaluation consiste à apprécier un projet. Il convient de préciser sur quels critères, nous portons notre appréciation sur deux critères tels que les ratios d'appréciation et la viabilité de projet.

2-1 : Analyse par des ratios

L'étude par ratios indique les pertinents sur l'analyse financière grâce à leur valeur à la fois synthétique et comparative.
Ces ratios permettent une approche rapide de la rentabilité financière d'une entreprise. Le ratio Permet de mesurer les activités d'une entreprise et de juger la rentabilité de ses activités.
Les ratios de rentabilité financière, les ratios de rentabilité de l'actif total et les ratios de structure sont satisfaisants pour apprécier le niveau de la rentabilité et la croissance de l'activité du projet.

2-1-1 : Ratio de rentabilité financière

Ces ratios permettent de mesurer la rentabilité des capitaux investis, Il y a deux types de ratios analysés :

- ratio de rentabilité des capitaux propres (ratio rent. cpp)
- ratio de rentabilité des capitaux permanents (Ratio rent.cpt)

T ratio rent.cpp= (Bénéfice net / Capitaux propres) * 100

T ratio rent.cpt = (Bénéfice net / Capitaux permanents) * 100

On va voir ci-dessous les composants des capitaux propres et capitaux permanents:

Capitaux propres = capital+ réserve + ou - report à nouveau + bénéfice mis en réserve + plus value et réserves diverses - moins value et dettes

diverses - créances irrécouvrables - actif fictif + pprc sans objet réel.

capitaux permanents = capitaux propres + dettes à long terme (> I an). Suite de la formule ci-dessus, on va calculer ci-après l'évolution de ces deux ratios sur les quatre ans.

2-1-2 : Ratio de rentabilité de l'actif total

En général, on remarque que le ratio de rentabilité de l'actif total mesure la rentabilité de l'usage de l'actif total de l'entreprise. Il est centré sur les trois éléments du TGCG à savoir l'EBE, le résultat de l'exploitation et le résultat de l'exercice.

Ratio I = (EBE / Actif total)* 100

Ratio 2 = (résultat d'ex / Actif total) * 100

Ratio 3 = (résultat de l'ex / Actif total) * 100

On va dresser dans un tableau ci-dessous l'évolution de ces ratios.

Tableau 35 : Evolution des ratios

Ratios	N	N+1	N+2	N+3
R 1	17.5	30.1	37.5	45.2
R2	17.5	28.3	36.2	44.2
R3	17.4	22.2	32.6	27.4

Ces ratios augmentent d'une année à l'autre sauf en n+3 du fait de paiement des impôts sur le bénéfice de la société.

En bref, on peut dire que la rentabilité globale de l'actif total ne cesse d'accroître en raison de son adéquation avec les besoins de l'exploitation de l'entreprise.

2-1-3: Ratio de structure

Les ratios de structures sont centrés sur l'endettement et l'autonomie financière.

Ratio d'endettement = (capx propres / DMLT) * 100

Ratio d'autonomie financière = (capt lim / cap perm.) * 100

Le tableau ci-après représente l'évolution de ces ratios.

Tableau 35 : Ratios

Ratios	N	N+1	N+2	N+3
Endettement	214.8	312.9	569.9	1108.4
Autonomie financière	53.4	68	82.4	90.9

La réalisation du résultat positif de l'entreprise dès la première année d'exploitation permet à l'entreprise d'avoir une autonomie financière vis-à-vis de ses créanciers. On peut donc conclure que l'entreprise a une capacité à rembourser ses dettes à long terme.

2-1-4 La pertinence

La pertinence mesure la corrélation entre les objectifs du projet et priorités de développement sur le point global et sectoriel ou le bien fondé du concept du programme par rapport aux besoins réels des groupes ciblés. L'entreprise est pertinente si elle peut atteindre ses objectifs du programme par rapport aux besoins et attentes des bénéficiaires.

2-1-5 L'efficacité

L'efficacité s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats, c'est-à-dire la différence entre ce qui était prévu et les réalisations .C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats.

Elle s'apprécie par rapport à des objectifs de référence qui peuvent être exprimées en terme physique (augmentation du chiffre de la productivité, amélioration de la qualité grâce à la diminution de la part de la production mise au rébus,...) ou en terme monétaire (augmentation du chiffre d'affaires, augmentation de la marge...)

2-1-6 L'efficience

L'efficacité et l'efficience font souvent l'objet d'appréciation convergente. Il en va ainsi chaque fois que des progrès des productivités favorisent la réalisation des objectifs majeures assignés à une unité Ainsi, la réalisation d'un objectif d'augmentation du chiffre d'affaires (test d'efficacité) peut être assuré par la diminution de la consommation intermédiaire (signe d'efficience) qui, en réduisant le coût de production améliore la compétitivité, prix de l'entreprise sur le marché. L'efficience se réfère aux coûts et rythmes auxquels les interventions sont transformées en résultat.

Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des out-puts. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs.

L'appréciation de l'efficience renvoie à la notion de productivité et met en rapport les ressources consommées et à la production obtenue de façon générale, elle s'attache à évaluer la maîtrise par l'entreprise de processus technico-économique qu'elle conduit.
Une entreprise ou une unité quelconque fait preuve d'efficience lorsqu'elle manifeste leur aptitude à tirer profit au mieux des ressources qui lui est confiées .L'efficience traduit donc la productivité d'une entité.

2-2: Evaluation de la viabilité

La viabilité de la firme est basée sur la capacité d'autofinancement (CAF). Le CAF est constitué par les bénéfices nets et les dotations aux amortissements. FRNG= Capitaux permanents — Actif immobilisé
CAF= Résultat de l'exercice + Dotation aux amortissements
BFR = Stock + Créance client - Dettes fournisseur

On va étudier à partir de ce tableau ci-dessous l'évolution de la capacité d'autofinancement de ce projet.

Tableau 35 : Viabilité

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3

CAF	29 017 160	46 682 994	90 088 741	97 763 926
Variation FRNG	122 233 500	153 411 386	227 995 019	310 253 837
BFR	0	0	0	0

Nous signalons que: FRNG - BFR=Trésorerie

Section 3: Evaluation sociale

Notre projet a une évaluation sociale sur les deux points suivants à savoir la création d'emploi et la diminution du taux de chômage.

3-1 : Création d'emploi

En tant que citoyen, nous vivons dans la société et avons une grande responsabilité sur l'amélioration de la situation sociale. Il ne faut pas oublier que toute entreprise est basée sur la ressource humaine pour atteindre son objectif, c'est-à-dire le personnel est le facteur clé pour atteindre l'objectif de notre projet.

En effet, l'objectif de l'Etat est de parvenir à des niveaux élevés de croissance économique durable et de réduire la pauvreté qui touche une grande majorité de la population (Rapport économique et financier INSTAT).

3-2 Impact du projet:

C'est l'analyse des effets directs et indirects du programme.

- Les effets du programme sur le bénéficiaire
- Les effets inattendue du programme sur les bénéficiaires et au -de là d'eux

CONCLUSION GENERALE

L'étude de marché effectuée dans le secteur industrie textile, en particulier en matière de vêtement a fait ressortir que le marché intérieur et extérieur commence à se développer, mais la qualité et la quantité offerte par les confectionneurs existants ne sont ni satisfaisantes ni suffisantes.

Actuellement, à Madagascar, l'industrie textile et confection occupe une place très importante dans le développement du pays du fait du marché américain appelé : « Africa Bill ». Madagascar pourra vendre sur le marché américain, en franchise de douane et sans contingentement, des produits textiles et d'autres articles exclus jusqu'ici du système généralisé de préférences (chaussures, sacs à main et produits de verre notamment), tout en bénéficiant pendant 4 ans d'une autorisation d'utilisation de tissus fabriqués dans les pays tiers.

Malgré ce développement du marché, il y a toujours des problèmes de matières de fabrication. Les confectionneurs ne peuvent pas satisfaire les quantités et les qualités exigées par le marché intérieur et extérieur.

L'expérience acquise par la société BEAUX CADEAUX peut couvrir ces demandes. D'où la pertinence et l'importance du projet de création d'une unité de confection qui constitue un des moyens pour résoudre ces problèmes et pour montrer les avantages obtenus par les réalisateurs, de la région localisée, et du pays tout entier.

Les études et analyses (marketing, organisationnelles et financières) que nous avons effectuées nous ont permis de bien définir les objectifs, de cibler et déterminer les éventuels problèmes que nous pourrons rencontrer, de fournir les moyens nécessaires et de mettre en œuvre une stratégie bien adaptée pour la réalisation de ce projet.

Le choix d'implantation de ce projet dans la région d'Antananarivo nous permettra de participer au développement du secteur textile, de l'exploitation des ressources naturelles et de l'amélioration de la ville touchée, de notre pays et des réalisateurs de ce projet ainsi que leur famille. /.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 01: Caractéristiques des entreprises.....
Tableau 2 : Nombre de produits vendus par la société de confection IMAHO.....
Tableau 3 : Taux moyen pendant 4 ans.....
Tableau 4 : Les coûts d'achat (unité en Ariary).....
Tableau 5 : Source confection IMAHO (prix de gros) (unité en Ariary).....
Tableau 6 : récapitulatif de la distribution annuelle.....
Tableau 7 : Effectifs professionnelle.....
Tableau 8 : MATERIEL D EXPLOITATION.....
Tableau 9 : Evolution de notre production pour les 4 ans à venir.....
Tableau 10 : Chiffres d'affaires pendant les 4 années à venir.....
Tableau 11 : Charges de personnel (unité en Ariary).....
Tableau 12 : Seuil de rentabilité.....
Tableau 13 : Marges Brutes d'Auto financement.....
Tableau 14 : (1+i)-n.....
Tableau 15 : VAN.....
Tableau 16 : Quantité de produit nécessaire.....
Tableau 17 : Fournitures consommables.....
Tableau 18 : Salaires (unité en Ariary).....
Tableau 19 : Fonds de roulement (unité en Ariarv).....
Tableau 20 : Construction.....
Tableau 21 : Montant de construction.....
Tableau 22 : Montant des investissements.....
Tableau 23 : Tableau de financement.....
Tableau 24 : Amortissement.....
Tableau 25 : Remboursement des dettes.....
Tableau 26 : Achat de matières premières.....

Tableau 27 : Evolution des charges.....
Tableau 28 : Dotations.....
Tableau 29 : Compte de résultat.....
Tableau 30 : TGCG.....
Tableau 31 : Trésorerie.....
Tableau 32 : Bilan.....
Tableau 33 : Evolution des ratios.....
Tableau 34 : Ratios.....
Tableau 35 : Viabilité.....

QUESTIONNAIRES

- Quels produits fabriquez-vous?
- Pour quelle raison avez-vous choisi ce métier?
- Avez-vous appris la coupe et couture?
- Maîtrisez-vous votre métier?
- Combien de personnes êtes-vous associées dans ce métier?
- A combien s'élève votre capital social? (Apport en nature et en numéraire).
- Quelle est la dénomination sociale de votre société ?
- Pourquoi avez-vous choisi ce nom?
- Pouvez-vous me donner l'effectif de vos employés?
- Quelle est la responsabilité de chaque employé?
- Quelle est la méthode de votre travail?
- Où est ce que vous vous approvisionnez en matières premières?
- Quelle sorte de tissus avez-vous utilisé comme matière première?
- Quelle est votre capacité de production journalière?
- Est-ce que tous les produits fabriqués sont sur commande?
- Où allez- vous vendre vos produits?
- Quelle stratégie adoptez-vous pour fidéliser vos clients?
- Quelle est la spécificité de vos produits par rapports aux autres? Quelles stratégies devez- vous adopter pour attirer les clients?

ANNEXES

LISTES DES ANNEXES

Annexe I : La liste des produits éligibles dans l'AGOA
Annexe II : Les fournisseurs en matières premières
Annexe III : Les fournisseurs en matériel et équipements de Madagascar
Annexe IV : Les importateurs américains susceptibles d'être intéressés par notre produit .

ANNEXE I : LA LISTE DES PRODUITS ELIGIBLES DANS L'AGOA

Groupe I : Vêtements assemblés dans des pays bénéficiaires d'Afrique subsaharienne.
Les vêtements assemblés dans au moins un pays bénéficiaires d'Afrique subsaharienne et taillés dans des étoffes entièrement confectionnées et coupés aux Etats – Unis.

Groupe 2 : Vêtements coupés et assemblés dans des pays bénéficiaires d'Afrique subsaharienne.

Les vêtements coupés dans au moins un pays bénéficiaire d' Afrique subsaharienne est taillés dans des étoffes entièrement confectionnées aux Etats-Unis,à partir des filés entièrement confectionnés aux Etats-Unis,à l'exception :

- des articles brodés
- lavés à pierres, à l'enzyme ou à l'acide
- perma-préssés ou étuvés
- blanchis, teints ou imprimés.
- Soumis à d'autres procédés similaires

Groupe 3 : Vêtements assemblés à partir d'étoffes régionales et autres
Les vêtement entièrement assemblés dans un pays d'Afrique subsaharienne bénéficiaire de la préférence les moins développés (revenu annuel par habitant<1500 USD), matière première sans restriction

Groupe 4 : Chandails tricotés en laine cashmere ou mérinos.
Cashmere : les chandails principalement en cashmere, tricotés dans au moins un pays bénéficiaire d'Afrique subsaharienne

Mérinos : les chandails, dont le poids correspond à 50% ou plus de laine mesurant 18.5 microns ou moins de diamètre, tricotés dans au moins un pays bénéficiaire d'Afrique subsaharienne

Groupe 5 : Les vêtements entièrement assemblés à partir d'étoffes ou de filés non disponibles en quantité industrielle aux Etats-Unis.
Les vêtements qui sont à la fois coupés (ou tricotés) et assemblés de toute autre façon dans au moins un pays bénéficiaire d'Afrique subsaharienne, àpartir d'étoffes ou defilés confectionnés aux Etats-Unis ou dans un pays bénéficiaire d'Afrique subsaharienne, dans la mesure où les vêtement confectionnés avec ce genre d'étoffes ou de filés seraient susceptible de bénéficier d'un traitement préférentiel, indépendamment de l'origine de l'étoffe ou des filés.

Groupe 6 : Articles faits avec des étoffes obtenues sur métier à mains ou tissés à la main ou produits relevant le folklore traditionnel, dans au moins un pays bénéficiaire d'Afrique subsaharienne, et qui est certifié comme tel par l'autorisée compétente du ou des pays bénéficiaire en question.
Ce sont notamment :

1- les produits en broderies faits à partir de : lin, tissus de soie, tissu toile drap, tissu toile écru, tissu coton, fils DMC, fil doré ou argenté
2- les produits en vannerie faits à partir de : raphia, sisal, rabane, paille, écorce de bananier, penjy, fleur séchée, plante séchée, tube plastique, cuire, bois palissandre, corne de zébu, papier anteimoro.
3- Les produits en tissage faits à partir de : soie, coton, raphia, landy malagasy, laine de chèvres.
4- Les produits en marqueterie faits à partir de : bois palissandre, bois d'ébène, bois de rose, bambou, bois blanc, contreplaqué, vernis, bois ordinaire.
5- Les produits en maroquinerie fais à partir de : peau de zébu, peu de mouton, peau de crocodile, peau de serpent, peau de chèvre, sel

marin, alumine de potasse, acide sulfurique.

6- Les produits en poterie faits à partir de : argile, terre cuite, vernis.
7- Les produits miniers faits à partir de : marbre, granite, jaspe, quartz, cristal, poudre de diamant, résine, déchés métalliques, coquillages.

ANNEXE II : LES FOURNISSEURS EN MATIERES PREMIERES

MATIERES	FOURNISSEURS
Tissus	COTONA ANTSIRABE
Fil DMC	ITOKIANA Analakely

ANNEXE III : LES FOURNISSEURS EN MATERIELS ET EQUIPEMENTS A MADAGASCAR

DIMACO SA

Route d'Androndra Ankadimbahoaka

BP : 1403, TANA 101

TEL : 22 211 12 / 22 293 22

AMECA

Rue, Ravoninahitriniarivo Ankorondrano

BP : 392, TANA 101

TEL : 22 230 16

Henri Fraise Fils & CIE

90, Rue Ravoninahitrarivo Ankorondrano

BP : 28, TANA 101

TEL : 22 227 21 / 22 227 22

ENTREPRISE SIMAPOCH

Villa Fanambinana Ivato

BP: 78, TANA 101

TEL: 22 449 21

ANNEXE IV: LES IMPORTATEURS AMERICAINS SUSCEPTIBLES D'ETRE INTERESSES PAR NOTRE PRODUIT

Casual global trade, Inc

500 Antelope Dr. Wright

Phoenix, USA

Zip: 80102

TEL: 303-210-7451

Web: www.casual-global.net

C and J enterprises, Inc

558 calle palo fiarro

Palm springs, USA

Zip: 92 264

TEL: 760-325-2342

Web:

Audrey Bustanoby co, Ltd

P.O Box: 992

Alamo, USA

Zip: 94 507

TEL: 305-441-2865

Web: www.bustanoby.com

Afromart craft co, Ltd

P.O Box: 7814

Long beach, USA

Zip: 90 807

TEL: 562-426-0055

Web: www.afromart.net

Ancient stone handicraft co, Ltd

P.O Box 2873

Santa fe, USA

Zip: 81 540

TEL: 304-529-9217

Web: www.ANCIENT6STONE.com

Bsetwork co,Ltd

POBox 5813

Long beach, USA

Zip: 60 247

Tel: 631-800-913

Web: www.basetwork-usa.com

Wickerbasket enterprises,Inc

PO Box 1583

Memphis, USA

Zip: 41 083

Tel: 318-55-204

Web: www.wickerbasket.net

Finocchiaro Enterprise,Inc

2921 Coral way

Miami, USA

Zip: 33 145

Tel: 925-746-5806

Web: www.finocciaro.net

All- products craft enterprises, Inc

PO Box: 532

Cleveland, USA

Zip: 55 109

Tel: 784-445-3788

Web: www.products-craft.net

BIBLIOGRAPHIE

1. Rapport d'enquête réalisé par: Chantal BASQUIN « LES BESOINS EN

FORMATION ET EN INFORMATION DES ENTREPRISES », source projet Madio

2. P. lean Benghozi « INNOVATION ET GESTION DE PROJET »,61 Boulevard Saint Germain, 75005 Paris 1990.

3. « INDUSTRIE TEXTILE A MADAGASCAR UN POTENTIEL A DEVELOPPER
», N°09755, source d'information: INSTAT nOJ29

4. Jeune Chambre économique de Madagascar» MANUEL DES CREATEURS D'ENTREPRISES ».

5. D. Tissier « GUIDE PRATIQUE POUR LA GESTION DES UNITES ET DES PROJETS A L'USAGE DES RESPONSABLES »,3 1 Rue de MOGADOR, 75000 Paris

6. V. Lavoisier- Tournat, « GESTION DE PROJET», 1 place de la coupole 92084

7. N. Jean David, «LES PETITES ENTREPRISES A MADAGASCAR », (source d'informations INSTAT)

8. «LE SECI'EUR INIJUSTRIEL FORMEL A MADAGASCAR» (Caractéristiques, performances, perspectives: enquête annuelle dans l'industrie exercice 1997 premier résultat: source d'informations INSTAT)

WEBLIOGRAPHIE

1. www.entreprises-et-cités.fr
2. www.agoa.gov

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....

PREMIERE PARTIE: IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....

Section 1 : Historique.....

Section 2 : Forme juridique du projet.....

Section 3 : Caractéristiques du projet.....

3-1. Définition:.....

3-2. Finalités:.....

3-3. Objectifs du projet:.....

3-4 Stratégie de projet.....

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE.....

Section 1 : Analyse de l'offre et de la demande.....

1-1. Collecte des données.....

1-1-1.Consultation des documents.....

1-1-2. Descente sur terrain.....

1-2. Résultat des données collectées.....

1-2-1.Analyse de l'offre.....

1-2-2. Analyse de la demande.....

Section 2 : Connaissance du marché.....

2-1 : Le marché en amont.....

2-2 : Le marché en aval.....

2-3 : La part visée sur le marché.....

Section 3 : Concept du projet.....

3-1. Etude de prix.....

3-1-1 : Etudes des coûts et marges.....

3-1-2. Fixation du prix.....

Section 4 : Mode de commercialisation et de communication.....

4-1 : Politique marketing.....
4-1-1 Stratégie marketing.....
4-1-2 Conditions de ventes.....
4-2 La politique de distribution.....
4-2-1. Planning de vente par production.....
4-2-2- Programme de distribution.....
4-2-3- Politique de communication.....

DEUXIEME PARTIE: CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE 1 : TECHNIQUES DE PRODUCTION.....
Section 1 : Gestion du risque.....
1.1.-Maîtrise technique.....
1-2 Maîtrise du temps.....
1-3. Maîtrise des coûts.....
Section 2 : Facteurs de production.....
2-1. Politique des approvisionnements.....
2-2. Politique de recrutement du personnel.....
2-2-1 Recrutement.....
2-2-2: Motivation.....
2-3 Moyens matériels.....
2-3-1.Liste complète des équipements de production.....
Section 3 : Stratégie de production.....
3-1. Processus de production.....
3-2. Système de production.....
3-2-1- Production à la commande.....
3-3. Principe de production.....
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....
Section 1 : La description de la production envisagée.....
1-1- Listes des produits.....
1-2- Quantités de production envisagées.....
Section 2 : Chiffre d'affaires prévisionnel.....

2-1 : Evolution de prix des produits.....
2-2: Chiffres d'affaires pendant les quatre ans à venir.....
CHAPITRE III : ETUDES ORGANISATIONNELLES.....
Section I : Structure adéquate de l'entreprise.....
1.1: Organigramme.....
1.2. Description des principales fonctions:.....
1.3. Charges de personnel.....
1-4. calendrier de réalisation.....
1-4-1 Préparation et mise en oeuvre.....
1-4-2 Période d'exploitation effective.....
1.5. Lancement du produit.....
1-5-1 Stratégie PULL……..46
1-5-2 Stratégie PUSH……46

TROISIEME PARTIE: ETUDES FINANCIERSE DU PROJET

CHAPITRE I : LES MECANISMES D'EVALUATION.....
Section 1 : Seuil de Rentabilité.....
Section 2 : Rentabilité des investissements.....
Section 3 : Valeur Actualisée nette.....
Section 4 : Le Taux de Rentabilité Interne (TRI).....
Section 5 : La Durée de Récupération des Capitaux Investis.....
Section 6: Indice de Profitabilité (IP).....
CHAPITRE II : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTION.....
Section 1 : Fonds de roulement initial (FR1).....
1 -1 Construction de bâtiment.....
1-1-1 : Montant des constructions.....
Section 2 : Plan de Financement.....
2-1 : Montant des investissements.....
2-2: Plan de financement.....
2-2-1 : Apports des associés.....

2-2-2 Emprunt.....
Section 3 : Amortissements.....
Section 4 : Remboursement des dettes.....
4-1 : Conditions de remboursement de dettes.....
4.2: Plan de remboursement.....
Section 5 : Comptes de gestion.....
5-1 : Charges.....
5-2: Produits.....
CHAPITRE III : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE.....
Section 1 : Compte de résultat prévisionnel.....
Section 2 : Tableau de grandeur caractéristique de gestion.....
Section 3 : PLAN DE TRESORERIE.....
Section 4: Bilans prévisionnels.....
Section 5: Rentabilité des investissements.....
CHAPITRE IV: EVALUATION DU PROJET.....
Section I : Evaluation économique.....
1-1 : Du point de vue de la collectivité.....
1-1-1 : Effets des consommations intermédiaires.....
1-1-2: Effets de la valeur ajoutée.....
Section 2 : Evaluation financière.....
2-1 : Analyse par des ratios.....
2-1-1 : Ratio de rentabilité financière.....
2-1-2 : Ratio de rentabilité de l'actif total.....
2-1-3: Ratio de structure.....
2-1-4 La pertinence.....
2-1-5 L'efficacité.....
2-1-6 L'efficience.....
2-2: Evaluation de la viabilité.....
Section 3: Evaluation sociale.....

3-1 : Création d'emploi.....
3-2 Impact du projet:.....
CONCLUSION GENERALE.....-82
LISTE DES TABLEAUX
QUESTIONNAIRES
BIBLIOGRAPHIE
ANNEXES