

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DE S FIGURES

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES ANNEXES

INTRODUCTION01

PREMIERE PARTIE: L'IDENTIFICATION DU PROJET05

CHAPITRE I : LA PRESENTATION DU PROJET06

SECTION 1 : LA DESCRIPTION DU PROJET06

SECTION 2: LA SITUATION GEOGRAPHIQUE ET DEMOGRAPHIQUE
DE LA REGION08

SECTION 3 : LES CARACTERISTIQUES DU PROJET14

CHAPITRE II : L'ETUDE DU MARCHE.....16

SECTION 1 : LA DESCRIPTION DU MARCHE.....16

SECTION 2 : L'ANALYSE DE L'OFFRE.....18

SECTION 3 : L'ANALYSE DE LA DEMANDE.....18

SECTION 4 : LA SITUATION DE LA CONCURRENCE.....19

SECTION 5 : LES POLITIQUES ET STRATEGIES DE MARKETING
ADOPTES21

**CHAPITRE III : LA THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES
D'EVALUATIONS25**

SECTION 1: LES OUTILS D'EVALUATION25

SECTION 2: LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET28

DEUXIEME PARTIE : LA CONDUITE DU PROJET.....31

CHAPITRE 1 : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....32

SECTION 1 : L'IDENTIFICATION DES MATERIELS32

SECTION 2 : LES TECHNIQUES DE PRODUCTION ENVISAGEE38

CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE41

SECTION 1 : LES QUANTITES PREVISIONNELLES A EXPLOITER ET A
EXPORTER41

SECTION 2: LES ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS42

CHAPITRE III : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE	45
SECTION 1 :L'ORGANISATION ET LES RESSOURCES	45
SECTION 2 : LES FONCTIONS ET L'ORGANISATION	46
SECTION 3 : LES PROCESSUS DE REALISATION DU PROJET	54
TROISIEME PARTIE : LES ETUDES FINANCIERES DU PROJET	61
CHAPITRE I : LE COUT DES INVESTISSEMENTS	62
SECTION 1 : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES	62
SECTION 2 : L'AMORTISSEMENT	65
CHAPITRE II : L'ANALYSE DE FINANCEMENT DU PROJET.....	67
SECTION 1 : L'EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES	67
SECTION 2 : LE PLAN DE FINANCEMENT	68
CHAPITRE III : L'ANALYSE DE LA RENTABILITE ET DE FAISABILITE	72
SECTION 1 : LES ENCAISSEMENTS ET LES DECAISSEMENTS	72
SECTION 2 : LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS	80
SECTION 3 : LE BILAN PREVISIONNEL	83
CHAPITRE IV : LES EVALUATIONS ET LES IMPACTS DU PROJET	90
SECTION 1 : LES EVALUATIONS ECONOMIQUES	90
SECTION 2: LES EVALUATIONS FINANCIERES	93
SECTION 3 : LES IMPACTS DU PROJET	101
CONCLUSION GENERALE	103
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLE DES MATIERES	

LISTE DES ABREVIATIONS

Σ	:	Somme
%	:	Pourcentage
Amt	:	Amortissement
BFV-SG	:	Banky Fampandrosoana ny Varotra-Service Général
BTM-BOA	:	Bankin'ny Tantsaha Mpamokatra-Bank Of Africa
CA	:	Chiffre d'Affaires
CEE	:	Communauté Economique Européenne
CNaPS	:	Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale
DAP	:	Dotation Aux Amortissements
DGDR	:	
DRCI	:	Durée de Récupération des Capitaux Investis
DRDR	:	
EBE	:	Excédent Brute d'Exploitation
Fmg	:	Franc malagasy
FRI	:	Fond de Roulement Initial
I	:	Investissement
i	:	Intérêt
IBS	:	Impôts sur les Bénéfices de Société
IGR	:	Impôt Général sur le Revenu
IP	:	Indice de Profitabilité
LT	:	Long Terme
MBA	:	Marges Brute d'autofinancement
MMB	:	Matériels et Mobiliers de Bureau
MSVC	:	Marge Sur le Coût Variable
n	:	Durée de vie
N	:	Durée
OSIE	:	Organisation Sanitaire Inter Entreprise
PM	:	Point Mort
PSDR	:	Programme Stratégique pour le Développement Rural
PU	:	Prix Unitaire
Qté	:	Quantité
RAI	:	Résultat Avant Impôt
RNE	:	Résultat Net d'Exploitation
SARL	:	Société Anonyme à Responsabilité Limitée
SG - MAE	:	Secrétaire Général de Ministère de l'Agriculture et Élevage
SR	:	Seuil de Rentabilité
SRPRH	:	Service de Responsabilité de la pêche et des Ressources Halieutiques
TGCG	:	Tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion
TIR	:	Taux Interne de Rentabilité
TRS	:	Trésorerie
VA	:	Valeur Ajoutée
VAN	:	Valeur Actuelle Nette
VB	:	Valeur Brute

VN	:	Valeur Nette
Vo	:	Valeur d'origine
R 1	:	Rendement apparent
R 2	:	Ratio des investissements linéaires
R 3	:	La performance économique
R 4	:	Performance au seuil de Rentabilité

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 01	:	Les différentes sortes de races et des souches importées
Tableau n° 02	:	Les concurrents éventuels
Tableau n° 03	:	Prix de la crevette « white » d'équateur comparée à celui de la « Black Tiger »(origine Bangladesh) sur le marché américain
Tableau n° 04	:	Prix de la crevette « White » d'Amérique Latine sur le marché Français (base FOB)
Tableau n° 05	:	Les prix adoptés par notre projet
Tableau n° 06	:	La structure globale de la flotte
Tableau n° 07	:	Les équipements et matériels à terre
Tableau n° 08	:	La catégorie professionnelle
Tableau n° 09	:	Qualité des produits crevettiers à exporter
Tableau n° 10	:	Le chronogramme de travail
Tableau n° 11	:	Liste des tâches et durée
Tableau n° 12	:	La production en tonne de l'année 1
Tableau n° 13	:	La production en tonne durant les 05 années d'exploitation
Tableau n° 14	:	Les matériels d'installation électriques et téléphoniques
Tableau n° 15	:	Le coût de matériels de nettoyages
Tableau n° 16	:	Le coût des Matériels et Mobiliers de Bureau
Tableau n° 17	:	Les coûts des matériels de transport
Tableau n° 18	:	Le coût des matériels d'exploitation
Tableau n° 19	:	Calcul des amortissements des biens
Tableau n° 20	:	Le planning de production saisonnière de l'année 1
Tableau n° 21	:	Le planning de production saisonnière durant 05 ans
Tableau n° 22	:	Le Fond de Roulement Initial
Tableau n° 23	:	La localisation de FRI pour la première année
Tableau n° 24	:	Les charges personnelles
Tableau n° 25	:	La répartition du plan de financement
Tableau n° 26	:	Le tableau de remboursement des dettes
Tableau n° 27	:	Les achats des matières premières et de provendes
Tableau n° 28	:	Les achats de Fournitures Consommables

Tableau n° 29	:	Les charges externes
Tableau n° 30		Les charges du personnel
Tableau n° 31	:	Les charges financières
Tableau n° 32	:	Les charges sociales
Tableau n° 33		Le barème salarial
Tableau n° 34		Calculs d'IGR selon la catégorie de revenus
Tableau n° 35	:	Les impôts et taxes
Tableau n° 36	:	La répartition des impôts et taxes
Tableau n° 37	:	La présentation des impôts et taxes
Tableau n° 38	:	Les produits
Tableau n° 39	:	Les comptes de résultat après charges financières
Tableau n° 40	:	Le tableau de grandeur caractéristique de gestion
Tableau n° 41	:	Le bilan d'ouverture de l'année 1
Tableau n° 42	:	Le bilan de clôture de l'année 1
Tableau n° 43	:	Etude illustrée de la TVA
Tableau n° 44	:	Le bilan de clôture durant 05 ans
Tableau n° 45	:	Le plan de trésorerie annuelle
Tableau n° 46	:	La projection de la Valeur Ajoutée
Tableau n° 47	:	Le tableau des ratios
Tableau n° 48	:	Le calcul de la VAN
Tableau n° 49	:	Le calcul de TRI
Tableau n° 50	:	Le calcul de la DRCI
Tableau n° 51	:	Le calcul de Seuil de Rentabilité

LISTE DES FIGURES

Figure n° 01	:	Les circuits de distribution
Figure n° 02	:	Le processus de l'activité et du traitement
Figure n° 03	:	L'organigramme envisagé
Figure n° 04	:	Les tâches successives
Figure n° 05	:	Les tâches simultanées
Figure n° 06	:	Les tâches convergentes
Figure n° 07	:	Le graphe PERT
Figure n°08	:	Schéma d'un système de production

LISTE DES ANNEXES

Annexe I : Distance des quartiers par rapport au chef lieu de commune

Annexe II : Décret d’octroi des licences de pêche crevette

Annexe III : **Nombre de population par Fokontany selon la classe d’âge**

Annexe IV : Infrastructure sanitaire

Annexe V : Procédure à suivre pour la demande d’autorisation d’exploitation des produits de mer

Annexe VI : **Les circuits de dossier à fournir par voie hiérarchique**

Annexe VII : La détermination du prix des ressources halieutiques

INTRODUCTION

D'une manière générale, sur son cursus universitaire, tout étudiant ayant déjà mis à terme ses quatre années d'études doit avoir son diplôme de maîtrise et devrait réaliser et de produire un travail de recherche qui évoque un thème relatif à une problématique liée à l'entreprise au sein de laquelle ils effectuent le stage.

Certes, c'est un bon choix, car l'étudiant contribue au développement de cette entité si les solutions qu'il propose arrivent à point nommé pour répondre aux difficultés que vit l'entreprise. Pendant ce temps, d'autres étudiants avec un esprit beaucoup plus créatif proposent des projets. C'est donc un second choix qui ne s'oppose pas au premier mais qui au contraire le complète. Et d'ailleurs, ce choix (projet) dans le cadre du développement rapide et durable prend le pas sur toute autre initiative de développement d'un pays. C'est dans ce sens précis que j'ai personnellement opté pour le choix d'un projet.

A Madagascar, l'année 2002 était marquée par une période critique car la plupart des malgaches vivent au-dessous du seuil de pauvreté et ils sont classés parmi les pays pauvres, très endettés. Hormis la détaxation et la dépréciation de la monnaie actuelle, la stratégie de développement et d'ouverture de l'économie malgache ont beaucoup sur le créneau porteur de croissance: le partenariat industriel, des terres au niveau de l'agriculture et de l'élevage plus particulièrement les ressources halieutiques. Cependant, le développement rural figure parmi les priorités nationales actuelles et le secteur primaire occupe une place importante dans notre économie.

Dans cette zone, le grand problème au niveau de la pêche de cette ressource halieutique n'est autre que le problème d'exploitation et de ressource, de qualité de produits, de débouchés, de conflits dans la pêcherie dont les raisons y afférentes sembleraient multiples mais on peut les singulariser comme suit:

-Problème d'exploitation et de ressource : Pour le cas de la Baie de Narindra, les pêcheurs sont, actuellement, obligés d'aller plus loin, dans les zones de 10/15m de profondeur pour pêcher les crevettes. Ils constatent aussi une forte diminution de la capture. Pendant la période de fermeture, les pêcheurs n'ont aucune activité rémunératrice de revenu. Malheureusement, les bateaux (embarcations) qu'ils utilisent ne leur permettent pas d'accéder à des zones lointaines. Et même s'ils arrivent à aller plus loin, une partie de la capture ne peut pas être vendue parce que les crevettes sont

fatiguées et/ou mortes. Il y a en plus le problème d'approvisionnement en glace .En période de fermeture, les pêcheurs sont en difficulté économiques.

-Sur le problème de qualité des produits: Les pêcheurs constatent que le calibre des crevettes ne dépasse plus les 40/60, le nettoyage des produits ne peut pas être satisfaisant par : la manque d'eau potable, la manque de moyens pour mettre un bac à glace à bord des embarcations, la non disponibilité de glace dans les villages, la nettoyage des produits avec de l'eau de mer qui n'est pas toujours salubre.

-Sur le problème de débouchés : les pêcheurs ont deux types d'acheteurs à savoir les collecteurs (des sociétés de collecte et indépendants) et les transformateurs. De préférence, les pêcheurs vendent leurs produits à des collecteurs mais si ces derniers sont absents ou les produits ne sont pas de bonne qualité, les pêcheurs s'adressent aux transformateurs. Pour les petits collecteurs, l'évacuation des produits et conservation de ces produits sont souvent difficiles, à cause du mauvais état des routes et de l'éloignement de la destination des produits. Le problème pour les pêcheurs est que les collecteurs ont chacun leur prix et ils fixent ce prix selon leur propre profit. Les pêcheurs sont obligés d'accepter le prix que proposent les collecteurs. Les collecteurs limitent parfois la quantité de leur achat à cause des problèmes d'évacuation et de conservation de produits.

-Sur le problème de conflits dans la pêcherie: La pêche reste désormais un bien gratuit à la merci de toutes formes d'exploitation abusive dans la région d'Analalava. Aucun respect des zones réservées ni de calendrier de pêche par la flottille des pêcheries industrielles. Les pêcheurs traditionnels parlent d'une coexistence sur zone de différents types de pêcherie à savoir: PT, PA, PI. Les bateaux industriels qui travaillent tout près des côtes de cette baie sont nombreux. Ainsi se pose le problème de destruction des filets des pêcheurs par bateaux. La quantité de la capture de la pêche traditionnelle ne cesse de diminuer et comme les bateaux de pêche (artisanaux) draguent jusque dans les zones tout près des mangroves, les crevettes se déplacent très loin et les traditionnels ne peuvent plus les capturer.

Pour ce faire, nous sommes disposés à installer un **"PROJET DE CREATION D'UNE UNITE D'EXPLOITATION TRADITIONNELLE DE RESSOURCES HALIEUTQUES DENOMME « MAHÔMBY » DANS LA COMMUNE D'ANALALAVA"** en s'intéressant spécifiquement au cas de la crevette.

Face à ces problématiques, nous étions enclin de choisir ce thème qui nous intéresse beaucoup. L'objectif est d'exploiter et d'exporter des crevettes dans le but de participer à la redynamisation de l'économie régionale et nationale et pour participer au développement du pays.

Au fond, nos objectifs peuvent être multiples mais on va les synthétiser de la manière suivante:

- La création d'une unité de production à l'échelle régionale,
- L'offre d'emploi à la population de la région et de ses environs,
- L'amélioration des systèmes financiers et comptables par de nouvelles gestions et administrations,
- L'accès à des engins plus adaptés (embarcation motorisée),
- L'approvisionnement en eau potable des villages de pêcheurs,
- L'exportation des produits crevettiers,
- L'accès à un système de crédit pour l'achat des matériels permettant de bien conserver les produits et d'accélérer leur évacuation,
- La détermination de prix par les pêcheurs,
- L'installation d'une machine à glace et d'une chambre froide au village avec une électrification,
- L'identification et respect des zones accordées ou réservées à chaque type de pêche,
- L'optimisation de la conservation systémique et systématique de ces produits,

Nous nous sommes documentés sur différentes institutions et les enquêtes auprès des clients potentiels durant notre recherche et nous avons procédé à la méthodologie suivante:

- Compiler la bibliographie relative à ces données,
- Faire des descentes sur terrain pour avoir des données concrètes;
- Effectuer des descriptions analytiques relatives à ces données;
- Regrouper les résultats obtenus.

La limite de l'étude indique la nécessité d'un appui financier pour la culture et l'exploitation des crevettes.

La réalisation de ce projet dépend des contrats faits auprès des bailleurs de fonds.

Le choix de la région est dicté par les nombreuses opportunités qu'elle offre pour améliorer les comportements des clientèles car, tout d'abord la santé alimentaire est la première richesse pour la nation.

Notre choix s'articule dans la région de Mahajanga, plus précisément à Analalava pour que les opérateurs économiques de cette ville s'épanouissent au même titre que ceux d'autres régions.

La méthodologie de recherche sera axée sur la consultation documentaire, et sur la descente sur terrain en tant qu'originaire et native de cette région.

Pour mener à bien ce projet, nous allons adopter le plan pédagogique divisé en trois parties à savoir:

- La première partie comporte l'identification du projet. Elle raconte son histoire, ses caractéristiques et ses situations géographique, humaine et sociale. L'étude de marché décrit que le marché visé n'est pas encore saturé et peut être exploité par des politiques et stratégies marketing adoptées. La théorie générale d'évaluation engendre tous les critères pour l'évaluation de ce projet à savoir la valeur actuelle nette, le taux interne de rentabilité, l'indice de profitabilité, la durée de récupération des capitaux investis, et le seuil de rentabilité.
- La deuxième partie concerne la conduite du projet. Premièrement, elle est basée sur les techniques de production, le traitement et le conditionnement de production, et puis les aspects quantitatifs et qualitatifs. Deuxièmement, elle regroupe la capacité de production envisagée tels que les matériels nécessaires et les équipements. Et enfin, elle présente l'étude organisationnelle telle que les ressources, les fonctions et l'organigramme envisagé.
- La troisième partie élucidera l'étude financière proprement dit. D'une part, elle dégagera tous les coûts des investissements nécessaires, le tableau d'amortissement, l'évolution du chiffre d'affaires et le plan de financement.

D'autre part, l'analyse de la rentabilité et l'étude de la faisabilité, comportent les comptes de gestion, le compte de résultat prévisionnel et le tableau de grandeur caractéristique de gestion. Enfin, elle évoque toutes les traces du bilan et de la trésorerie prévisionnelle. Et pour clore, elle rapporte l'étude des critères d'évaluation économique, financière et les impacts du présent projet.

L'IDENTIFICATION DU PROJET **1**

Comme son intitulé l'indique, la présente partie, renferme les chapitres suivants : la présentation du projet, l'historique de ce projet, l'étude de marché ainsi que le rappel théorique sur les évaluations. En effet, il est grand temps de dire sans ambages que ce projet est important en ce sens que la population locale c'est –à - dire les pêcheurs locaux ont besoin de la mise en place d'une telle entreprise pour pouvoir produire et subvenir à leurs besoins. A vrai dire notre projet sera une compagnie de collecte au niveau des pêcheurs locaux.

CHAPITRE I: LA PRESENTATION DU PROJET

Tout projet est le fruit de l'idée personnelle de son auteur ou de recommandations d'autres personnes au moyen de l'expérience, du savoir-faire, de la création soit du simple concours de circonstance. L'idée prend souvent la forme d'une intention ou d'un désir qui s'élargit et s'approfondit dans le temps.

SECTION 1: LA DESCRIPTION DU PROJET

A l'aide des idées citées ci-dessus, le projet d'exploitation rationnelle et / ou traditionnelle de ressource halieutique dénommé «MAHÔMBY» dans la commune d'Analalava consiste à cultiver, à exploiter et à exporter les produits halieutiques, principalement les crevettes.

1.1- L'historique du projet

La pêche crevettière Malagasy joue un rôle prépondérant dans l'économie nationale grâce à son apport en devises par le biais de l'exportation, ses créations d'emplois et ses apports en protéines, issus des crevettes d'accompagnement, pour la population . Elle constitue un enjeu important et sa gestion a toujours fait l'objet d'une grande attention de la part de l'administration des pêches comme des professionnels du secteur. Les raisons de créations de ce projet sont multiples. Mais on peut les synthétiser par le fait qu'historiquement, ces pêcheurs avaient eu l'intention de se sédentariser dans un endroit donné.

Néanmoins, vu la situation de la gestion et de l'administration de l'Etat actuel, ce desiderata n'a pas été réalisé même jusqu'à l'heure actuelle.

Pour cette raison, du manque de réalisation, nous avons pris l'initiative d'aider ces pêcheurs dans l'amélioration de leur travail car leurs activités sont très importantes au niveau de la pêche.

Nous avons même eu l'intention de collaborer plus étroitement avec ces pêcheurs mais le temps imparti, s'avérait limité. A vrai dire, l'historique de la création du présent projet part de notre volonté d'améliorer voire optimiser la création à temps de toute une unité de service ou bien d'une entreprise apte à produire efficacement les produits halieutiques dans la partie Nord-Ouest de Madagascar facilite le mode de collection de ces produits halieutiques.

1.2- La vision de la réalité locale.

Localement, notre vision sur la réalité est la suivante ; sans la pêche, ces paysans auraient de nombreuses difficultés à subvenir correctement à leurs besoins. De cette constatation, on peut prévoir que, ces pêcheurs locaux souffriraient l'insuffisance progressive de ressources issues de leurs activités.

Ainsi, dans le cadre de cette prévision systémique et systématique des activités, il suffit de prévoir leurs impacts positifs et négatifs. A vrai dire, la constatation de la réalité locale se traduit par une certaine précaution à prendre contre les catastrophes naturelles qui sont provoquées par les variations climatiques, car cette zone se trouve dans un milieu littoral. Cette situation pourrait causer de nombreux accidents brusques pour ces pêcheurs. Car le vent, quelle que soit sa vitesse lorsqu'on se trouve au large provoque un naufrage inopiné.

1.3- Les différentes sortes de races et des souches importées.

Famille: Peneidae

Noms vernaculaires

- Patsabe
- Makamba
- Tsitsika

Tableau n° 01 : Les différentes sortes de races et des souches importées.

Noms Scientifiques	Couleurs	Nom Commerciaux	Proportion
Penaeus indicus	Blanche	White	72%
Metapenaeus monoceros	rose	Pink ou brown	19%
Penaeus monodon	Grise	Camaron	2,5%
Penaeus japonicus	Tigrée	Tiger	p.m

Source: Ministère de la Production Animale(Elevage et Pêche)

SECTION 2: LA SITUATION GEOGRAPHIQUE ET DEMOGRAPHIQUE DE LA REGION

La sous-préfecture d'Analalava est située au nord-Ouest de la province Autonome de Mahajanga. Elle est limitée à l'ouest par le canal de Mozambique, au Nord de la sous-préfecture d'Ambanja (Province d'Antsiranana). A l'Est par les sous-préfectures de Bealalana et d'Antsohihy, et au Sud par les sous-préfectures de Port Bergé et Mahajanga II.

La région est composée de 7 sous -préfectures. Elle s'étend sur 52,504 Km², ce qui représente à peu près 8,5 % de la grande île et 33,4% de la province de Mahajanga dont Analalava a une superficie de 10,071 Km² et 13 communes.

2.1- La situation géographique

La région de la SOFIA (ex-préfecture d'Antsohihy) occupe la partie Nord - Ouest de la province de Mahajanga. Le Chef lieu de la région (Antsohihy se situe 440 Km environ de Mahajanga sur la RN6 qui va vers Antsiranana.

- Latitude: entre 14° et 16° Sud
- Longitude: entre 47° et 49° Est.

Alors, la zone d'Analalava qui nous intéresse, se situe administrativement dans la province autonome de Mahajanga, dans le Fivondronampokontany d'Analalava, dans la sous préfecture dudit. Il est nécessaire de rappeler qu'on peut emprunter la voie terrestre aussi bien que la voie aérienne. Le coût du transport par voie aérienne est nettement plus exorbitant que le coût du transport terrestre par voie terrestre pour regagner cette zone.

Cette région peut être isolée par des routes difficilement carrossables tout au long de l'année, ainsi la population circule principalement par voie maritime desservit par des bateaux venant de Mahajanga et d'Antsohihy. L'existence de ces différents moyens de communications permet ainsi aux collecteurs et aux pêcheurs d'exercer à tous les niveaux leurs différentes activités.

Analalava représente deux baies tels que la baie de Laloza et la baie de Narindra. La baie de Laloza a une particularité car les habitants de cette région sont très conservateurs de traditions qui contiennent de nombreuses tabous. La préservation ces nombreuses tabous sur cette baie empêche l'implantation du projet sur cette zone.

Cette commune est délimitée :

- à l'Ouest : Par le canal de Mozambique ;
- au Nord : par la commune rurale d'Ambolobozy ; les deux communes sont séparées entre elles par le fleuve de LALOZA, où se trouve la voie maritime vers à Antsohihy ;
- à l'Est : par la limitrophe de la commune urbaine d'Antsohihy et
- au Sud : par la commune rurale d'Ambarijeby-Sud.

C'est pourquoi nous choisissons la baie de NARINDRA comme un centre et lieu d'implantation de notre projet.

2.2- La situation démographique et monographie de la commune

Du point de vue social, on assiste à l'existence d'un brassage ethnique car tous les groupes ethniques Malagasy compris entre 18 et 22 pour cause de métissage se rencontrent dans cette zone. En d'autres termes, localement le métissage est né grâce au déplacement soudain de la population de quelque région soit-elle. Cette migration est due au manque à gagner dans la région d'origine de ces points.

Elle s'étend sur une superficie environ de 3.000 Km², pour une population estimée 10.716 d'habitant (densité : 3,5 habitants /m²). A ce jour, deux groupes ethniques sont dominants dans la commune à savoir le Sakalava et le Tsimihety.

2.2.1- L'origine du nom ANALALAVA

En 1740, la première occupation du village était effectuée par deux groupes ancestraux à savoir « Foumlouth » et « Andriamamitrarivo ». Depuis cette année à 1845, ce village a été appelé « Tsimontimontira » qui peut se traduire en dialecte tsimihety « Tsilangalangagna ». Au début, le village s'occupait une partie de la forêt qui se prolonge le long du bord de la mer de Sud vers le Nord. Après, la ville se progresse suivant la longueur de zone de déforestation qui mesure actuellement environ 4 Km de long. D'où, l'origine du nom « ANALALAVA ». Ce nom se forme à partir de la combinaison de deux mots « ALA » et « LAVA ».

2.2.2 -Quelques points historiques.

L'une des particularités d'Analalava par rapport aux autres départements de la région Sofia est l'importance du pouvoir royal existant. D'après l'histoire, le Roi, Père de Soazara fonda son monument en 1895 en vue d'inaugurer son sacrement. Pendant le rite, le sacre avait été effectué en présence de la cour :Boaka, Sadoda, Tsimimalo et Saotra dont l'idéologie, est d'assurer la pérennité de son pouvoir.

Lors de la période coloniale, Analalava était chef lieu de la région Sofia, au cours de laquelle, nombreuses institutions tant publiques que privées étaient fondées dans cette ville. Autrefois, cet aspect favorisait notamment les opérations d'importation et d'exportations dans la ville.

En 1900, une école connue mondialement était constituée, c'est l'école régionale d' Analalava. La plupart des élites côtières de la partie Nord de Madagascar étaient sortantes de cette école ; le Président TSIRANANA P., le Professeur ZAFY Albert, le Professeur ANDRIAMBAO Damasy, Colonel RANDRIANTANANA, Général RANDRIANASOAVINA, Général HOLIDERA W., Médiateur MIADANA Victor, NDRIANJAFY Georges Thomas peuvent être cités comme exemple.

2.3- Le cadre socio-économique

Nous avons perçu la prépondérance de la pêche maritime par rapport à l'agriculture, à l'élevage et à la recherche minière. Cette prépondérance est due à la position géographique littorale de cette zone.

Si l'on se réfère à la pêche, elle est très rentable dans une telle contrée. Cette rentabilité a plusieurs sens du fait que ces pêcheurs ne cessent d'améliorer d'une année à l'autre leur méthode de travail. Ainsi, la situation économique de ces pêcheurs est loin d'être critique par la présence de cette source de revenus.

Les ressources naturelles

- ***Le climat.***

- les saisons :

Suivant la classification de Foiben'ny Taosary Malagasy, cette commune se trouve dans la zone chaude du Nord Ouest et son climat est tributaire de la présence du massif de Tsaratanana. En effet, elle est caractérisée par deux types de saisons distinctes :

- . la saison des pluies, plutôt courte ;
- . et la saison sèche, durant en moyenne de 6 à 7 mois.

- ***Les vents dominants :***

Ils sont au nombre de deux :

- . Le « Varatraza », vent d'Est sec; son commencement marque la fin de la saison des pluies ;
- . Le « Talio », vent du Nord-Ouest chaud et humide présent du mois d'octobre au mois d'avril. Il apporte les pluies qui arrosent la région d'Analalava durant la saison humide.

- **La pluviométrie :**

Du fait de la présence du « Talio », la pluviosité moyenne annuelle atteint 1734,2 mm.

- **La température :**

D'après l'information collectée auprès du service local de météorologie, la commune est caractérisée par la température moyenne mensuelle variant de 25 à 28 °C.

- **Le relief :**

La commune d'Analalava se situe en basse altitude sur le terrain sédimentaire plus ou moins latéritique qui tombe vers l'ouest en pente douce.

Dans l'écorégion de cette commune, le relief peut être subdivisé en quatre types :

.- Des aspects assez montagneux occupent la grande superficie de la commune, à propos de ces montagnes, l'Ambohitsimipily situé au Nord-Est d'Analalava est le plus connu. Cet aspect est parfois alterné par des vallées et des rivières à savoir l'Analalava, l'Ovaribe, l'Ovarikely, Vavan'ny Marotaolana, Andampihely, Vavan'ny Bevoay et Vavan'ny Anovolava. Ces derniers ont favorisé la formation de quelques terrains alluvionaux cultivables.

. -Des « Fahaka » ou arrières mangroves sont également observés dans plusieurs sites de la région (Tsaradokotra, Androavy, Antsitrana, Ambarijeby-Est, Bevoay).

. -Au bord de la mer, il existe de nombreuses plages, on cite à titre d'exemple le cas de Tsaradokotra, Marotaolana, Analalava et Nosy-Lava.

.-Nosifaha, Nosilagna constituent deux îlots situés à l'ouest d'Analalava.

- **L'hydrographie :**

- a) **Le fleuve:**

La baie de LALOZA constitue un véritable bras de mer, elle est formée par quatre rivières (Maevarano, Doroa, Anjingo et Tsinjomorona) dont leur jonction forme un lac appelé « Grand Lac ». Ce fleuve est distant de 60 Km et est navigable jusqu'à Antsohihy.

b) La mer:

Du fait de sa situation géographique, l'Analalava est l'unique ville ou Sous-Préfecture localisée réellement au bord de la mer. Il est donc riche en écosystème marin.

c) Les bassins versants :

Selon l'importance des pentes observées, deux types de bassins versants sont constatés : .Les bassins versants à pente forte (plus ou moins abrupte) : le plus spectaculaire est le cas d' « Ambohitsimipily »; à cause de la dégradation des couvertures végétales, la forte vitesse d'érosion provoque l'ensablement du grand lac et le tarissement progressif de la source d'Analalava., les quatre sites principaux subissent tous les effets de l'action érosive qui cause la dégradation de la route vers Antsohihy. Les bassins versants à pente douce : ce cas est rencontré notamment sur les versants Ouest et il constitue un facteur majeur qui entraîne la dégradation des bords de la mer.

d) Les formations végétales :

En raison des actions anthropiques (Tavy, feux de brousse, exploitation illicite) deux types des formations végétales persistent dans la région de la commune : les mangroves et les savanes.

Les mangroves : cette formation est encore plus ou moins intacte et elle occupe une superficie aux environs de 60 Km² tel que les principaux peuplements sont concentrés aux alentours du grand lac. On y trouve toutes les espèces des palétuviers existantes.

Les savanes : elles constituent les terrains de parcours en occupant presque 2/3 du territoire de la commune. Cette formation est composée essentiellement des *Hyparrhenia rufa*, *Heteropogon contortus*, *Imperata cylindrica*, *Aristida multicaulis* ; Ces espèces sont parfois alternées par des arbustes comme les *Medemia*, *Ziziphus*, *Psidium*, « Kirajy », « Marambonga ».

Il est cependant à noter que, les forêts existantes sont des résidus et elles n'occupent pas de surface importante.

e) La faune :

Les formations végétales existantes et la présence de l'écosystème marin dans la région permettent d'abriter douze (12) espèces de mammifères, trente trois (33) espèces d'oiseau, treize (13) espèces de reptiles et ainsi que divers insectes, des invertébrés et de nombreuses espèces des poissons (source service des eaux et forêt à Analalava). Parmi ces espèces, *Potamocheilus latus*, *Microcebus marinus*, *Daubentonia madagascariensis*, *Maliaetus vociferoides*(Ankoay), *caprimulgus madagascariensis*, *Asio madagascariensis*, *Boa madagascariensis* sont spécifiques et/ou endémiques de la région.

SECTION 3: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET

Le présent projet a comme principal caractéristique sa pluridisciplinarité c'est à dire tous les secteurs sont compris dans ce projet. Le secteur primaire, surtout la pêche ainsi que le secteur secondaire industrie et entreprise et le secteur tertiaire comprenant l'administration et les services font partie intégrante de ce projet.

3.1- Les règles et adresse à respecter pour les exploitants

Il vaudrait remplir les conditions pour l'obtention d'un acte de naturalisation et l'immatriculation pour le travail envisagé, formuler une demande de licence de chalutage et puis adresser aux Services Provinciaux de la pêche et de l'Aquaculture:

- ANTSIRANANA: B.P -Tél 226-64-ANTSIRANANA 201
- MAHAJANGA: B.P 291 (401)
- TOAMASINA: B.P 501
- TOLIARA: B.P 139 - Tél: 423-64-TOLIARA 601
- * LA DIRECTION DE LA PECHE ET DE L'AQUACULTURE A
AMPANDRIANOMBY
BP 1699. ANTANANARIVO 101
- * SERVICE DE LA PECHE ARTISANALE
Tél: 408-99
- * DIVISION APPUI, SUIVI ET STATISTIQUE
Tél: 408-94
- * DIVISION APPUI, SUIVI ET STATISTIQUE
Tél: 408-94

Les textes de règlement et le permis d'exploitation seront en annexe.

3.2- La fiche signalétique du projet

Ce projet est exceptionnel car le Fond de Roulement Initial est déjà prévu, la trésorerie aussi bien que la Valeur Actuelle Nette sont déjà prévus. De ce fait, il nous est facile de le réaliser, car tous les matériels sont déjà présents; la volonté et la motivation des participants au projet sont assurées par la création d'emploi issue de cette description analytique.

On s'aperçoit que ce projet par ses caractéristiques à la fois réalisable et faisable tant du point de vue technique, administratif, juridique que pratique, mérite toute l'intention des investisseurs.

Nom de l'Entreprise: MAHÔMBY

Coût du projet: 7 985 195 000 Fmg

Part de promoteur: 5 190 376 750 soit 65% du Financement total du projet

Production annuelle: 10 162 700 000 Fmg de l'année 1

Nombre de personnels employés: 70

Seuil de Rentabilité en moyenne : 12 141 711 890,8 Fmg, soit 60,87% du

Chiffre d'Affaires en moyenne.

Site web: mahômby@wanadoo.mg

A titre de conclusion partielle sous cette rubrique intitulée, historique de projet, nous avons mis l'accent sur la création de ce projet. Cette création n'est pas le fruit du hasard car en toute clarté, cette zone a besoin et demande la mise en place d'une entreprise apte à gérer et à administrer les ressources halieutiques mais il faut faire une prévision sur la pratique de cette pêche pour éviter d'éventuels naufrages au large.

D'autre part, le présent projet est caractérisé par sa faisabilité à court terme, à moyen terme et à long terme. Le Fonds de Roulement Initial est déjà prêt pour le réaliser sans entraves.

Si telle est l'historique, la situation et les caractéristiques, passons au deuxième chapitre intitulé l'étude de marché.

CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHÉ

Nous analysons dans cette étude, la description du marché, l'analyse de l'offre, l'analyse de la demande, la situation de la concurrence et enfin la part de marché.

SECTION 1: LA DESCRIPTION DU MARCHÉ

Pour notre projet, le marché est un lieu de rencontre de l'offre et de la demande d'un bien ou d'un service afin de déterminer le prix de vente et les qualités.

Une analyse du marché consiste en la synthèse des données telles que la population, l'emploi, les revenus afin d'en extraire des facteurs pertinents à un emplacement, à un client ou une stratégie de mise en marché.

L'étude du marché occupe donc un plan clé dans cette étape, elle doit en effet permettre:

- de bien connaître et comprendre notre marché.
- de définir notre stratégie commerciale
- de choisir notre première action commerciale.

Elle doit permettre d'apporter des réponses précises aux questions suivantes:

- Que va – t- on vendre et pourquoi?
- A qui vendre?
- Comment vendre?
- A quel besoin correspond le produit?
- Qui sont les concurrents?
- Quels sont les moments propices à l'achat et à la vente du produit ou du service?
- La demande est- elle ponctuelle, accidentelle, périodique, saisonnière, régulière, latente, déclinante, soutenue, excessive, individuelle, indésirable?

Pour tenter de répondre à ces questions, nous allons décrire le marché, et analyser l'offre, et la demande.

1.1- Les clients fidèles

La majorité des clients préfèrent à acheter la crevette fraîche plutôt que la crevette asséchée. Selon les périodes, ils achètent certaines quantités de ces produits. De plus, il n'y a pas beaucoup de concurrents, car aller au large semble difficile surtout pendant la saison estivale.

De ce fait, peu de concurrents peuvent supporter cette situation. A notre avis, les clients sont contraints d'acheter quels que soient les prix de la tonne de cette ressource halieutique. On peut étendre cette vente ailleurs en cas de besoin mais en fonction des quantités obtenues, alors, il faudrait multiplier les matériels ainsi que les nombres des pêcheurs plongeurs afin de couvrir totalement ce marché et de satisfaire les clients.

1.2- Les besoins du marché extérieur

On peut obtenir de grandes quantités par période de récolte et c'est la base de notre projet et presque la totalité des crevettes est destinée à l'exportation suivant des normes sanitaires strictes.

Suivant la disponibilité des moyens, les produits calibrés peuvent être présentés sous différentes formes exigées par les clients comme:

- Crevette entière congelée,
- Crevette congelée cuite,
- Crevette étêtée congelée crue (60% en poids)
- Crevette étêtée congelée cuite,
- Crevette décortiquée congelée crue,
- Crevette entière séchée,
- Tête de crevette congelée.

SECTION 2: L'ANALYSE DE L'OFFRE

L'analyse de l'offre dépend du comportement des pêcheurs ainsi que du poste de gérance selon le principe que les clients soient toujours prêts à l'achat d'une façon régulière.

2.1- La possibilité d'acquisition

L'acquisition des produits est facile à faire car tout se vend aux clients fidèles et nous ne faisons pas de revente car cela est souhaitable pour la liquidation rapide de nos produits. Cette situation fera augmenter le prix, si la quantité diminue et le nombre des clients augmente, les prix sont automatiquement accrues. Alors, il faudrait équilibrer la quantité à vendre aux clients collecteurs.

2.2- La fluidité de l'offre

Dans cette zone, comme nous avons dit auparavant, l'offre dépend de la quantité des crevettes obtenues au cours de la période de récolte. On peut affirmer que l'équipage de cette société serait motivé pour éviter une faute évitable pour les «commandes – produits», car la vie de la société est fonction de la motivation: si les pêcheurs ne sont pas suffisamment actifs, ce comportement aura des impacts directs sur leur rémunération.

La fluidité signifie qu'il ne va pas y avoir d'obstacles au cours de la préparation et de la livraison de ces produits. Il faut éviter donc des remarques susceptibles de régresser notre image de marque de notre produit.

SECTION 3: L'ANALYSE DE LA DEMANDE

La demande est à la fois fréquente et colossale. Pour renforcer notre allocution faite précédemment, la crevette se vend très bien à l'étranger.. Cette appréciation peut être affirmée par la fréquentation du marché 2 fois par mois pour ceux qui disposent d'importantes ressources financières et cela implique que la demande soit en augmentation exponentielle.

3.1- La fluidité de la demande

Nous avons constaté que la demande est loin d'être décevante sordide. Au contraire, elle est qualitativement et quantitativement très satisfaisante. De ce fait, nos produits à vendre aux clients sont excellents et correspondent au goût des acheteurs. Si on ne respecte pas les choix des clients, ils tourneront vers la concurrence.

3.2- La possibilité d'acquisition

En une seule phrase, la demande ne fait pas l'objet d'un marasme car les clients sont volontairement intéressés par l'achat de ces produits.

On a deux sortes de clients à savoir:

Principaux clients:

JAPON-----	77%
France-----	16%
REUNION-----	07%

Clients récents:

Ile Maurice
Grande Bretagne
Etat Unis
Seychelles
Comores

Source: Ministère de la Production Animale (Elevage et Pêche)

SECTION 4: LA SITUATION DE LA CONCURRENCE

A titre introductif, la concurrence est un phénomène universel c'est à dire pour se développer, il faut faire concurrence mais à condition qu'elle soit loyale et équitable. Autrement dit, si la concurrence est déloyale elle engendre une situation socio-économique défavorable.

4.1 - Les grandes sociétés

Les concurrents de ce projet sont surtout les grandes sociétés qui sont des sociétés Anonyme, Société Anonyme à Responsabilité Limitée et les Entreprises Publiques à Intérêt Commercial.

On peut citer ci- dessous les concurrents de cette exploitation crevettière:

Tableau n° 02 : Les concurrents éventuels

Sociétés	Activités	Production en Tonne (T)
SOMAPECHE	- Chalutage de crevettes - Exportation dans les pays asiatiques (Japon), pays européens et autres	- Crevettes: 4 000 à 5 000 T - Poisson: 2 500 T
REFRIGEPECHE- OUEST	- Chalutage de crevettes - Exportation de crevettes	- Crevettes: 850 Tonnes - Poisson: 1 500 Tonnes
CRUSTA-PECHE ET AQUALMA	- Pêche industrielle - Chalutage de crevettes - Traitement des produits	Non Déterminée

Source: Ministère de la Pêche et des ressources Halieutiques

Malgré la présence de la concurrence sur le marché crevettier ,on peut dire que de nombreuses opportunités s'offrent encore à notre entreprise.

4.2- La part de marché.

D'une façon générale, la part de marché est donnée par la formule:

Part de marché	=	$\frac{\text{Occupation \%}}{\text{Occupation Totale}}$
----------------	---	---

D'après les études effectuées, il y a 8 pays où les clients sont fidèles (Japon, France, La Réunion, Ile Maurice, Grande Bretagne, Etats-Unis, Seychelles et Comores)

et 4 entreprises fournisseurs concurrentes (SOMAPECHE, REFRIGEPECHE, CRUSTA-PECHE ET AQUALMA) outre notre Entreprise.

Alors, l'occupation en % sera: $8 / 5 = 1,6$

et puis, l'occupation totale donc: $8 / 4 = 2$

D'où,

$$\text{Part de marché} = \frac{1,6}{2} \times 100 = 80$$

Donc notre part de marché est de 80%

SECTION 5: LES POLITIQUES ET STRATEGIES MARKETING ADOPTEES

Le marketing est un état d'esprit des promoteurs afin d'attirer l'intention des clients susceptibles d'acheter. La qualification de la clientèle s'avère délicate car elle est tributaire du pouvoir d'achat.

5.1- Les politiques de marketing envisagées

a) – La politique de prix

Cette politique est une stratégie mise en œuvre pour que le client revienne acheter.

Il faut donc éviter la situation de mévente et mettre en exergue la qualification et le rapport «qualité – prix» L'essentiel est donc de parfaire la qualité du produit pour la pleine réussite de la vente à prix compétitif.

Les prix sur le marché international:

Tableau n°3 : Prix de la crevette «white» d'équateur comparée à celui de la «Black Tiger» (origine Bangladesh) sur le marché américain

Classes	Prix US\$ (White)	Prix US\$ (Black Tiger)
16/20	8.60	8.05
21/25	8.30	8.15
26/30	7.50	7.05
31/35	6.70	6
36/40	5.75	5.80
41/50	4.80	4.90
51/60	4.25	4.15
61/70	3.90	3.80

Tableau n°4 : Prix de la crevette « White » d'Amérique Latine sur le marché Français (base FOB)

Classes	Prix en US\$/kg
10/20	16.70
20/30	14.70
30/40	12.45
40/50	9.40
50/60	8.35
60/70	6.85

Tableau n°5 : Les prix adoptés par notre projet:

Désignation	Prix Unitaire/kg (fmg)
Crevettes entières	34 000
Crevettes étêtées	30 000
Tête des crevettes	3 500
Crevettes décortiquées	56 000

b)- La politique de produits

Si on vend des produits de mauvaise qualité, les clients se retirent automatiquement. d'où, la mévente des produits. Il faut donc éviter à tout prix cette mauvaise situation.. La loi du marché exige surtout la qualité ainsi que la quantité des produits.

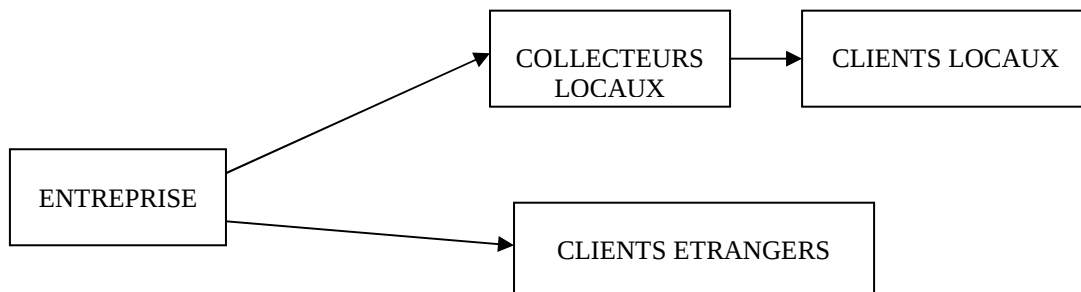
c)- La politique de promotion

En réalité, on peut obtenir une quantité constante à chaque période. La vente en grande quantité est possible et le risque de faillite est assez faible surtout si on applique la politique de promotion qui est la liquidation rapide des marchandises .La réussite de la politique de promotion dépend de la motivation des organisateurs tel que le gérant et son équipe à procéder à la promotion de vente.

d)- La politique de distribution ou de communication

Pour notre projet les distributeurs doivent être bien équipés pour servir convenablement le marché intérieur et extérieur. Quant à la communication, la publicité doit permettre aux clients potentiels de connaître et d'apprécier les produits mis en vente. Notre produit étant principalement destiné à l'exportation, les moyens utilisés pour la publicité sont donc d'envergure internationale tel que l'Internet et le concessionnaire.

Figure n° 01: Les circuits de distribution



En général le principal objectif de l'entreprise est l'exportation intégrale de sa production de crevettes. Mais par l'aspect artisanal de l'exploitation, il arrive que

certaines crevettes capturées ne respectent pas les normes de calibrages requises. Ces dernières sont alors écoulées sur le marché local.

5.2- Les stratégies marketing adoptées

Il y a deux sortes de stratégies marketing adoptées telles que la stratégie pull et la stratégie push que nous étudions un à un.

5.2.1- La stratégie pull

C'est une stratégie qui attire les clients vers notre produit. Le projet de «clients – produits» permet de nommer la stratégie appliquée comme stratégie pull. Cette stratégie est indispensable pour liquider les marchandises et d'éviter une grande masse de stockage. Pour le projet elle consiste à recueillir des commandes des clients au niveau de Responsabilité Commerciale qui veillera à leur donner satisfaction dans la mesure des échantillons proposées au catalogue.

5.2.2- La stratégie push

L'objectif, c'est de pousser nos produits vers les clients au moyen des stratégies appliquées. C'est pourquoi nous utiliserons la politique de produits et la politique de communications vers les clientèles. L'entreprise organisera périodiquement de vente promotionnelle du produit pour le faire connaître aux clients

Après avoir élucidé l'étude de marché, la politique, la stratégie marketing, voyons maintenant le chapitre suivant intitulé la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation.

CHAPITRE III: LA THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION

Pour quantifier la prévision financière, on peut procéder au calcul des critères de rentabilité qui sont: la Valeur Actuelle Nette (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI), l'Indice de Profitabilité (IP), et la Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).

SECTION 1: LES OUTILS D'EVALUATION DU PROJET

1.1- La Valeur Actuelle Nette (VAN)

1.1.1- Définition

La Valeur Actuelle Nette est égale à la somme des valeurs actualisées des Cash Flow à laquelle on enlève le montant du fonds initial investis. La Valeur Actuelle Nette est donc un moyen pour une Entreprise de prendre des décisions d'investissement.

1.1.2- Formule

Soit:

I	=	Investissement
N	=	La durée de vie
i	=	Le taux d'Actualisation
MBA = r1, r2, r3, ..., rn	=	Les revenus attendus ou Cash Flow

alors,

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^{n=5} MBA(1+i)^{-n}$$

1.1.3- Interprétation

- Si la VAN > 0, le projet est rentable, c'est à dire que la rentabilité des investissements est supérieure au taux d'actualisation utilisé ou coût du capital.

- Si la VAN = 0, ou la somme des Marges Brutes d'Autofinancement Actualisées ou la somme de cash flow actualisées au taux d'actualisation a permis non seulement la récupération de la mise initiale mais également la rémunération du capital investi.
- Si la VAN < 0, le projet est non rentable.

1.2: Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

1.2.1- Définition

Le Taux de Rentabilité Interne est un taux d'actualisation pour lequel le total des valeurs actuelles des cash flow est égal à son coût ou bien à son investissement initial.

1.2.2- Formule

On détermine la valeur du taux dans l'équation suivante:

$$VAN(x_1) = -I + \sum_{n=1}^{n=5} MBA(1+i)^{-n}$$

$$VAN(x_2) = -I + \sum_{n=1}^{n=5} MBA(1+i)^{-n}$$

x_1	TIR	x_2
!!	!!	!!
$VAN(x_1)$	I	$VAN(x_2)$

$$\frac{x_2 - x_1}{VAN(x_2) - VAN(x_1)} = \frac{TIR - x_1}{I - VAN(x_1)}$$

TRI	=	$\frac{[(x_2 - x_1)] [I - VAN(x_1)]}{VAN(x_2) - VAN(x_1)} + x_1$
-----	---	--

Ainsi, pour trouver le taux de rendement interne, nous déterminons deux valeurs actuelles nettes avec deux taux différents tels que $VAN(x_1) < 0$ et $VAN(x_2) > 0$ et puis déduisons le TRI tel que $VAN(TRI) = 0$ par l'interpolation.

1.2.3- Interprétation

Ce calcul permet de classer les projets selon leur rentabilité et il vaut mieux que ce TIR soit supérieur au taux de l'emprunt.

1.3: L'Indice de Profitabilité (IP)

1.3.1- Définition

L'indice de profitabilité est le rapport entre la Valeur Actuelle Nette d'exploitation et le capital investi.

1.3.2- Formule

$$\text{IP} \equiv \frac{\sum_{n=1}^{n=5} \text{MBA}(1+i)^{-n}}{I}$$

Cet indice peut être égal, inférieur ou supérieur à 1

1.3.3- Interprétation

Si $\text{IP} < 1$, le projet n'est pas rentable, la Valeur Actuelle Nette est négative.

Si $\text{IP} = 1$, La Valeur Actuelle Nette du projet est nulle.

Si $\text{IP} > 1$, Le projet est rentable, la Valeur Actuelle Nette est positive.

1.4 - La Durée de Récupération des Capitaux Investis (D.R.C.I.)

1.4.1 - Définition

La durée de récupération est tout simplement le temps nécessaire pour que l'Entreprise récupère l'investissement initial grâce aux rentrées nettes de trésorerie résultant du projet.

1.4.2- Formule

Soit:

$\sum Ry1$	=	Somme des résultats inférieurs à l'investissement
$\sum Ry2$	=	Somme des résultats supérieurs à l'investissement
y1	=	Année en cours avant récupération de l'investissement
y2	=	Année en cours après récupération de l'investissement
I	=	Investissement
DRCI	=	Durée de Récupération des Capitaux Investis

$$\begin{array}{ccc}
 y1 & DRCI & y2 \\
 !! & !! & !! \\
 \sum Ry1 & I & \sum Ry2 \\
 \\
 y2 - y1 & DRCI - I & \\
 \hline
 \sum Ry2 - \sum Ry1 & I - \sum Ry1 &
 \end{array}$$

$ DRCI = \frac{(y2 - y1) (I - \sum Ry1)}{\sum Ry2 - \sum Ry1} + I $

1.4.3- Interprétation

Pour déterminer le délai de récupération, il faut cumuler les rentrées nettes de trésorerie d'année en année de façon à repérer l'année au cours de laquelle le capital est remboursé.

SECTION 2: LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET

Ce critère décrit 4 paramètres telles que la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie du projet et leurs impacts que nous étudierons l'un après l'autre.

2.1- La pertinence

La pertinence est la réponse pour les besoins des clients envers les moyens utilisés par l'entreprise. Sans matériels d'exploitation l'accomplissement des activités est impossible. C'est pourquoi on décrit la pertinence comme le rapport entre les matériels existants et la satisfaction des besoins des clients.

2.2- L'efficacité

L'efficacité correspond aux résultats obtenus relatifs aux objectifs fixés par rapport aux moyens utilisés. Elle est donc en rapport avec les moyens utilisés Elle représente le résultat obtenu et les moyens utilisés. Dans notre cas, le projet est efficace car il utilise des investissements à l'ordre de 4 934 420 000 Fmg et nous dégageons un résultat moyen de 2 970 451 639 Fmg.

2.3- L'efficience

L'efficience s'évalue au moyen du temps à récupérer les investissements utilisés. Notre projet est efficient car il récupère les investissements au bout de 2 ans, 6 mois et 21 jours, inférieur à 5 ans, il est donc fiable et viable.

2.4- La durée de vie

Nous étudions que la durée de vie de ce projet est durable. Autrement l'entreprise courrait à une perte, car le projet est de grande envergure et les chiffre d'affaires le qualifient de Société Anonyme .Toutefois notre étude théorique n'est limitée que pour les 5 premières années et le délai de récupération des capitaux investis est atteint au bout de 2 ans 6 mois 21 jours. Alors ce projet peut vivre au moins 05 ans, et plus si les conditions d'exploitation le permettent.

2.5- Les impacts du projet

On observe différents impacts du projet tels que les impacts financiers, économiques, sociaux et environnementaux que nous étudierons dans la troisième partie de cet ouvrage.

Les projets sont classés en fonction de la durée de remboursement du capital investi, les projets ayant des délais de récupération le plus brefs étant généralement préférés par rapport aux autres.

Les 4 outils (la Valeur Actuelle Nette, le Taux de Rentabilité Interne, l'Indice de Profitabilité, et la Durée de Récupération des Capitaux Investis) de choix permettent:

- de classer les différents projets en compétition;
- et/ou de sélectionner les projets acceptables compte tenu des objectifs et des contraintes de l'Entreprise.

En résumé, pour assurer la rentabilité financière qui est étroitement liée aux variations de l'activité économique (risque économique) de l'entreprise, il faut donc étudier et analyser à priori ces critères de choix, le recours à l'endettement et la structure financière. A présent, nous passons à la deuxième partie de l'ouvrage qui correspond à la conduite du projet.

LA CONDUITE DU PROJET

2

Cette partie, essentiellement subdivisée en 03 chapitres interdépendants comprenant ; la technique de production composée de : l'identification de matériel et de la technique de production envisagée; la capacité de production envisagée constituée des quantités prévisionnelles à exploiter et à exporter et des aspects quantitatives et qualitatives et l'étude organisationnelle contenant l'organigramme envisagé, l'organisation du travail et le chronogramme du travail ainsi envisagé.

CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION

Dans ce chapitre, nous étudions l'identification des matériels, tels que les matériels en mer, les matériels à terre outre que la technique de production à savoir la présentation des fruits de mer et le traitement des produits.

SECTION 1: L'IDENTIFICATION DES MATERIELS

En réalité, les premières ressources utilisées lors de la réalisation du présent projet sont le personnel, et les bureaux et enfin les matériels d'exploitation. Ces ressources sont fondamentales à l'implantation future de ce projet. Il faut noter que l'utilisation des ressources inadéquates ainsi qu'une implantation inadaptée aboutira une situation d'échec.

Ces paramètres constituent des bases fondamentales à la mise en œuvre du programme ce programme est inclus dans le chronogramme d'une unité de production ainsi que de la base à terre doivent obligatoirement être présent dans la structure d'une telle entité de pêche.

Sinon, chaque élément constituant cette entité aussi bien sur terre qu'au large sera hors de contrôle et conduirait à l'échec de ce projet ce qui est impérativement à éviter..

1.1- Les moyens matériels en mer

1.1.1- La vedette et les bateaux

Il existe de nombreux types de vedettes aptes à être utilisés, celles - ci seront choisies en fonction de leur capacité, de leur puissance contre les vagues et la profondeur de la mer. De ce fait, on assiste à l'utilisation des simples vedettes, des vedettes à moteurs hors bord plus rapide malgré le ronflement dérangeant du moteur.. Cette vedette devrait être hydrodynamique, c'est à dire servant à traverser sans danger le déferlement des vagues océaniques causé par le souffle des vents surtout la mousson qui règne dans la partie Nord-Ouest de Madagascar.

1.1.2- Les filets

Ce sont des filets à panneaux traînés par des petites embarcations de moins de 25/chevaux. La longueur totale des cordes de dos est de 70 m au maximum, maillage minimale: 40 m. et la profondeur de la zone d'action s'évalue entre 3 et 20 m.

1.1.3- Les structures globales de la flotte

L'exploitation de ces crevettes nécessite des bateaux congélateurs en plus des vedettes pré - citées, puisque ces bateaux sont munis de congélateurs dans lesquels sont conservés les crevettes jusqu'à leur débarquement sur terre la compagnie générale jusqu'à ce que ces produits arrivent sur terre. On va illustrer dans le tableau ci-dessous les types de bateaux:

Tableau n° 06 : La structure global le de la flotte

VEDETTES	LHT	CV	Nombre
TYPE			
CONGELATEUR	> 25m	> 500	8
CONGELATEUR	25m	500	8
GLACIERE	< 25m	< 500	8

En général, les chalutiers de 25 mètres sont aussi puissants que les unités de 25 ou 28 mètres (500CV). Leurs efforts nominaux unitaires, tels qu'ils sont, seraient comptabilisés par rapport à l'unité de référence standard.

1.2 - Les matériels à terre

Ce sont les investissements sur terre à savoir les machines à glace, containers de prestockage, calibreuse, tapis roulant, congélateur à plaques, tunnel de congélation, cerleuse, chambre froide et vitrine réfrigérées.

1.2.1- Les investissements sur terre

On utilise des réfrigérateurs servant à congeler les matières alimentaires pour empêcher leur soudaine pourriture. Dans le cadre de ce projet, nous préférons des congélateurs ayant une certaine capacité à contenir d'importantes quantités de produits qui attendent d'être vendus l'achat des clients. A vrai dire, certains congélateurs utilisés dans le projet sont composés des différents compartiments et d'autres n'en contiennent pas.

On peut citer comme suit les équipements et matériels à terre.

Tableau n° 07 : Les équipements et matériels à terre.

DESIGNATION	NOMBRE	CAPACITE
MACHINE A GLACE	4	63T/j
CONTAINER DE PRESTOCKAGE	10	61m ³
CALIBREUSE	10	-
TAPIS ROULANT	8	-
CONGELATEUR A PLAQUES	24	5t/3h
TUNNEL DE CONGELATION	4	2t/j
CERCLEUSE	8	-
CHAMBRE FROIDE	4	2518 m ³
VITRINE REFRIGEREE	8	3,16m ³

1.2.2- Les moyens humains

On a deux sortes de personnels employés pour notre entreprise à savoir, le personnel sur terre, et personnel en mer. Le tableau ci-dessous démontre leur catégorie professionnelle.

Tableau n° 08 : Catégorie professionnelle.

DESIGNATION	NOMBRE
DIRECTEUR	1
ADJOINT AU DIRECTEUR	1
INFORMATIENS	2
RESPONSABLE TECHNIQUES	2
RESPONSABLE COMMERCIALE	2
RESPONSABLE ADMINISTRATIFS ET FINANCIERS	2
SECRETAIRES COMPTABLES	2
CAPITAINE DE BATEAUX	5
CONTRE MAITRE	4
PLONGEURS- PECHEURS	25
MECANICIENS	4
FEMMES DE MENAGES	5
GARDIEN	5
TOTAL	60

1.2.3- Le principe de recrutement des personnels employés

On qualifie le personnel employé par rapports aux études effectuées et aux expériences tels que:

DIRECTEUR:

- Etude supérieure du 3^{ème} cycle (DEA, MASTERS, ou autres)
- Expériences professionnelles
- Maîtrise d'outils informatiques
- Notion de commerce international
- Aptitude à résoudre les problèmes au sein d'une Entreprise
- Maîtrise parfaite de la langue française et de l'anglaise
- Commandeur, organisateur, dirigeant, contrôleur.

ADJOINT AU DIRECTEUR

- Il a les mêmes capacités et aptitudes que le Directeur .Et toute proposition ou décision doit passer devant lui avant la transmission au Directeur.

RESPONSABLE TECHNIQUE

- Esprit d'initiative
- Dirigeant et animateur d'une équipe de production
- Ingénieur en Agronomie, Spécialiste en Elevage.
- Maîtrise de l'outil informatique
- Dynamique et expérimenté.

RESPONSABLE COMMERCIAL

- Forte capacité de négociation
- Sens de communication
- Maîtrise en gestion, option marketing
- Notion de collecte au niveau international

RESPONSABLE ADMINISTRATIF ET FINANCIER

- Maîtrise en gestion, option finances
- Forte connaissance en administration
- Gestions de ressources humaines

SECRETAIRE COMPTABLE

- Maîtrise de l'outil informatique, des logiciels Bureautiques et logiciels comptables
- Maîtrise parfaite de l'Anglais et Français
- BTS en comptabilité
- Bonne présentation

CAPITAINE DE BATEAUX

- Esprit de commandement et d'initiative
- Sortant de l'ENEM (Ecole Nationale de l'Enseignement Maritime)
- Aptitude à la natation

CONTRE MAITRE

Il a la même faculté que le capitaine de bateaux mais,

- Minimum BAC
- Assistant du Capitaine de bateaux

PLONGEUR PECHEUR

- Niveau BEPC
- Expérience en milieu marin
- Travail en équipe

MECANICIEN

- Niveau BEPC ou BAC
- Bonne connaissance en réparation mécanique et en froid

FEMME DE MENAGE

- Minimum BEPC
- Dynamique

GARDIEN

- NIVEAU CEPE
- Bonne condition physique
- Pratique d'un art martial
- Connaissance en langue française est un atout

SECTION 2: LA TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Dans ce volet, nous allons étudier, le cadre de la production envisagée, et ensuite, la préservation des fruits de mer, le traitement et le conditionnement.

Ces 3 points s'avèrent effectifs interdépendants entre eux pour ne pas dire absolument cohérents dans la présente étude. Ainsi, nous allons procéder comme suit:

2.1- La préservation des fruits de mer

La préservation des crevettes fait l'objet de notre étude pour éviter toute exploitation abusive. Nous avons décrit qu'il est possible d'obtenir une grande quantité mais paradoxalement, il faut les préserver dans la même foulée.

La préservation des fruits de mer nous intéresse du fait que nous utilisons des matériels modernes tout en respectant les normes en vigueur.

Certaines sociétés d'exploitation maritime ont fait et font des pêches abusives dans cette région d'Analalava. On sait que les crevettes ne sont pas figées dans un seul bassin océanique, elles peuvent se déplacer ici et là où le taux de salinité marine correspondrait à leur prolifération. ...

L'objectif de certaines sociétés n'est autre que de gagner une grande quantité de ces produits à toutes les saisons et elles utilisent des moyens de plus en plus sophistiqués. D'ailleurs elles ont souvent recours à des effractions de limites territoriales pour arriver à leurs fins.

La Coopération Communautaire du métier de la pêche dont fait partie notamment le Japon, et la Pêcherie de Nosy-Be, utilisent un certain nombre de bateaux - usines. Les membres de cette coopération veillent à la préservation de la prolifération de ces produits. Nous avons été enclin à respecter les différentes normes régissant l'environnement marin surtout l'exploitation maritime comprenant la pêche crevette.

2.2- Le traitement des produits

"Un produit bien traité et bien conditionné se conserve facilement et longtemps". En règle générale, il faut bien laver et trier immédiatement les captures et puis les mettre sous glace jusqu'au lieu de traitement!

* **CONGELATION**: Elle consiste à assurer la continuité d'une chaîne de froid:

- Température de congélation : -25°C
- Température de stockage: -25°C

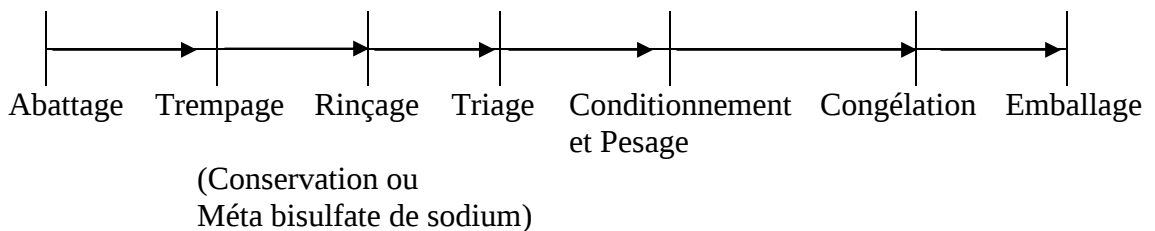
Utiliser des sachets plastiques et/ou des cartons cirés.

* **SECHAGE**: Elle assure la salubrité du produit avant séchage et garder le taux d'humidité inférieur à 20%

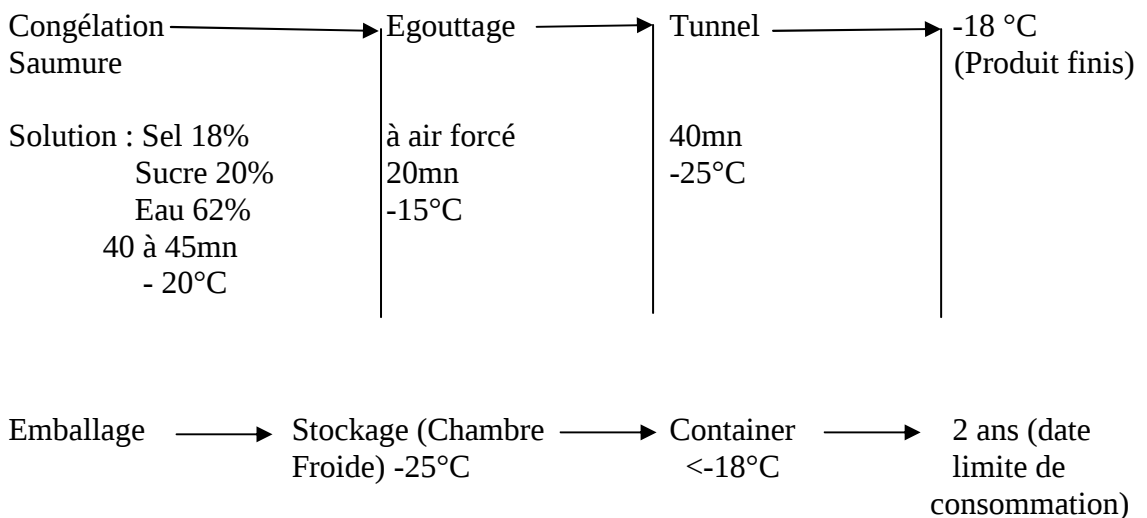
* **BOUILLI ET SECHE**: Ne pas attendre que le produit commence à se dénaturer, utiliser assez du sel, éviter l'usage de colorant, et maintenir le taux d'humidité inférieur à 20%.

Figure n°02 : Processus de l'activité et du traitement

PROCESSUS DE L'ACTIVITE



TRAITEMENT



2.3- Les règlements relatifs à l'exploitation des crevettes

La réglementation malgache inspirée des directives européennes s'applique à tous les produits de la pêche quelque en soit son origine. Par contre, il faut bien reconnaître que la pression de contrôle est différente en fonction de leur destination : la priorité des inspections vétérinaires étant faite sur les produits exportés où l'exigence en matière de sécurité sanitaire est importante et le sera d'ailleurs de plus en plus.

Ainsi, les crevettes de pêches traditionnelle destinées à approvisionner des unités agréées pour l'exportation, en particulier vers l'Union européenne, doivent satisfaire comme tout autre aux critères de fraîcheur et de charge microbienne.

L'état de fraîcheur est apprécié en se reportant aux critères organoleptiques du règlement 2406/96 CE. L'appartenance du contenu de la glacière à la catégorie de fraîcheur Extra ou A doit être vérifiée.

Tableau n°9 : Qualité des produits crevettiers à exporter

	Catégorie de fraîcheur Extra	Catégorie de fraîcheur A
Caractéristiques minimales	- surface de la carapace : luisante et humide - en cas de transvasement, les crevettes ne doivent pas coller les unes aux autres - chair sans odeur étrangère - exempts de sable, mucus et autres matières étrangères	Les mêmes que de la catégorie Extra
Aspect de la crevette pourvue de sa carapace	- couleur vive rose brun tirant sur le gris - partie pectorale de la carapace principalement claire - très incurvée	couleur légèrement délavée - partie pectorale de carapace foncée sur sa plus grande partie - incurvée
Etat de la chair pendant et après le décorticage	- se décortique aisément avec uniquement des pertes de chair techniquement inévitables - ferme mais pas coriace	- se décortique moins aisément avec de faibles pertes de chair - moins ferme, légèrement coriace
Fragments	- Rares fragments de crevettes admis	- Faible quantité de fragments de crevettes admise
Odeur	- Odeur fraîcheur d'algues marines, odeur légèrement douceâtre	- Acidulée, absence d'odeur d'algues marines

La charge microbienne est appréciée par des analyses faites lors de la réception des matières premières dans les unités agréées CEE conformément à leur plan HACCP et selon un plan d'échantillonnage préétabli.

Nous analysons maintenant le deuxième chapitre comportant la capacité de production envisagée.

CHAPITRE II: LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Dans ce chapitre, on met en exergue les quantités prévisionnelles à exploiter et à exporter en tenant compte de leurs aspects qualitatifs et leurs aspects quantitatifs.

SECTION 1: LES QUANTITES PREVISIONNELLES A EXPLOITER ET A EXPORTER

Le conditionnement, et l'analyse qui sont nécessaires pour la quantité prévisionnelle à exporter. Cette quantité doit passer plusieurs étapes, à savoir:

1.1- L'usine de conditionnement

L'usine de conditionnement a une capacité de 10 tonnes de crevettes par période de 8 heures. Les crevettes congelées sont démoulées et mises en boîtes puis en "master carton». Les produits finis sont stockés dans une chambre froide négative à - 25°C.

1.2- L'analyse

A titre analytique, le présent projet a une forte chance de réussir, car même au cours de la première année, le chiffre d'affaires est important. Même s'il s'agit d'une supposition, nous sommes sûr et certains que cette somme relative au chiffre d'affaires sera atteinte, les raisons y afférentes sont multiples. Les matériels à utiliser sont complets, l'investissement et le Fonds de Roulement sont prêts. La seule chose qui reste, ce est l'utilisation de ces ressources avec une grande compétence en gestion financière.

Autrement dit, la gérance de cette somme nécessite une compétence, une expérience effective pour éviter la faillite qui est source d'obstacles au développement d'une entreprise.

Ainsi, il faut procéder comme suit:

- Utiliser tous les arguments et les preuves nécessaires et utiles pour convaincre les bailleurs de fonds à financer le projet.

- Ensuite, procéder au recrutement du personnel possédant les compétences requises. Ces compétences seront d'ailleurs étoffées par des séances de formation au sein de l'entreprise. La formation s'effectue durant la période de fermeture de la pêche. Si on respecte cette stratégie avec une tactique appropriée, l'évolution du chiffre d'affaires, est assurée c'est à dire que le chiffre d'affaires sera réalisable, faisable et rentable.

En un mot, le chiffre d'affaires évoluera sans doute si et seulement si la gérance et les personnels sont motivés. En conséquence les clients pourront adapter une attitude fidèle envers l'entreprise.

SECTION 2: LES ASPECTS QUALITATIFS ET LES ASPECTS QUANTITATIFS

Dans cette section nous allons voir successivement les aspects qualitatifs et les aspects quantitatifs des crevettes produites

2.1- Les aspects qualitatifs

La qualité est un paramètre très utile dans les différents services. Sans la qualité, On risque de ne pas attirer les clients. La qualité dans le cadre de ce projet est synonyme de la conformité du produit aux normes. Cette conformité d'une manière physique correspond à l'état par l'état des crevettes capturées.

Il faut qu'elles soient toujours fraîches, c'est à dire, qu'elles ne présentent aucune mauvaise odeur qui rend les crevettes impropres à la consommation.

Ainsi il faut éviter à tout prix la pourriture du produit et se conformer rigoureusement aux normes de conservations. C'est le respect de ces normes qui établira la confiance des clients pour la qualité de nos produits.

Dans le cas contraire, si les produits venaient à présenter des signes qui ne sont pas conformes aux normes exigées, il faut immédiatement les retirer du circuit d'exploitation. Même si les crevettes ne supportent pas la fraîcheur des congélateurs, les risques de pourriture est atténuée. Les appareils de congélations donnent une fraîcheur apte à congeler ses crevettes à une certaine température.

A vrai dire, la meilleure qualité de crevette est la crevette traitée qui garde sa forme naturelle.

En général, les clients achètent deux catégories de crevettes, celles crues, étêtées, décortiquées et ensuite celles séchées entières. Le traitement nécessite des soins particuliers, des habitudes, ainsi que de la bonne volonté.

On peut même dire que si ce projet respecte cette qualité qui est un élément d'attraction par excellence des clients, une certaine évolution de notre unité de production sera alors enregistrée progressivement. Nous espérons avec enthousiasme que l'aspect qualitatif de ces produits sera atteint par le biais de la synergie des efforts déployés par tout un chacun formant les membres de cette unité.

2.2- Les aspects quantitatifs

L'aspect quantitatif représente la moyenne de la production obtenue sur les deux saisons climatiques régnant dans cette contrée (saison estivale: Novembre - Mars; saisons hivernale: Avril - Octobre) car il existe une différence de quantité de crevettes capturées au cours de ces deux différentes saisons.

Pendant la saison estivale où la température océanique correspond aux besoins physiologiques des crevettes, la quantité est beaucoup plus importante car les crevettes

se trouvent à faible profondeur par rapport à la surface océanique. Ainsi, il est facile de les capturer.

Le cas présent présente beaucoup plus d'avantages.

D'éventuels passages cycloniques interrompraient la pêche car on ne peut pas aller au large face aux rafales de vents qui peuvent dépasser parfois 80 Km à l'heure. Ces intempéries peuvent dépasser une quinzaine de jours selon la durée de la période cyclogenèse selon l'observation faite par le service météorologique nationale à Ampandrianomby. En moyenne 08 cyclones par an, à raison de 120 jours d'interruption de travail qui sont déterminantes dans le cadre de cette activité.

Pendant la saison hivernale où la température océanique baisse, les crevettes ne supportent ni le vent ni la fraîcheur. Elles se trouvent beaucoup plus en profondeur, il est donc difficile de les capturer. Au cours de cette saison, la quantité de crevettes capturées est beaucoup plus réduite. C'est une saison d'accouplement pour les crevettes. Ainsi la capture de crevettes dans la baie de Narindra d'Analalava qui se situe dans le canal de Mozambique est pénible. C'est pourquoi la quantité de la production diminue d'un mois à l'autre relativement à la diminution des températures: journalière hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle voire semestrielle. Cependant, on peut aller au large mais sans aucun espoir de capturer une grande quantité de crevettes.

Grâce au microclimat, dans une localité réduite de l'océan, la température de l'océan reste stable, au même titre que celle de la saison estivale, on peut capturer une quantité assez importante, car généralement elles préfèrent se regrouper dans ce type de localité. Mais c'est le fruit du hasard car tout se ferait par tâtonnement. Ainsi, les 2 aspects qualitatifs et quantitatifs sont interdépendants entre eux. En conclusion la situation optimale est d'avoir excellent aspect qualitatif conjugué avec le meilleur aspect quantitatif. Cependant, cette symbiose semble être difficile à atteindre. Il faut toutefois s'efforcer de les conjuguer malgré les difficultés relatives aux intempéries.

Nous attachons maintenant à l'étude organisationnelle qui est nécessaire à l'entreprise dans ce troisième chapitre.

CHAPITRE III: L'ETUDE ORGANISATIONNELLE

Ce chapitre représente l'organisation, les ressources et les fonctions de l'entreprise.

SECTION 1: L'ORGANISATION ET LES RESSOURCES

Dans toutes organisations de l'entreprise, plusieurs structures sont possibles suivant le contexte et l'importance de l'organisation. Alors, nous passons à la définition de l'organisation, à l'énumération des ressources composant cette organisation.

1.1- Définition de l'organisation

Notre organisation est une répartition technique des domaines de compétence en positionnant les membres de la structure sur une échelle hiérarchique où l'on regroupe toutes les qualifications.

1.2- Les ressources composante l'organisation

Si l'on se réfère à l'organisation du travail en tant que projet de recherche et projet pilote, l'organisation se représente comme suit:

- organisation journalière,
- organisation mensuelle,
- organisation annuelle.

1.2.1- L'organisation journalière

Pour ce qui est de l'organisation journalière du travail, elle dépend principalement de la volonté et de la compétitive des pêcheurs. S'ils abdiquent, l'organisme serait inactif. Ainsi, il faut prendre des mesures sévères pour empêcher un

tel comportement. Aussi périodiquement, il faut contrôler le personnel afin que tout engagé et payé soit en mesure de répondre à ses attributions.

1.2.2- L'échelle mensuelle

A l'échelle mensuelle, le contrôle et la surveillance des membres du personnel seraient de mise, c'est à dire que le personnel assume bel et bien ses responsabilités contre le dysfonctionnement de ce système.

Si le dysfonctionnement venait à se présenter, on peut s'attendre à une certaine mesure pouvant conduire à la fermeture inopinée de l'entreprise, indépendamment des fautifs potentiels cités précédemment.

1.2.3- L'échelle annuelle

Dans le cadre annuel, comme ce travail est sérieux, il faut obligatoirement élaborer un chronogramme significatif. A notre avis, l'organisation du travail dans le cadre de la présente étude est à la fois simple et ramifiée.

SECTION 2: LES FONCTIONS ET ORGANISATIONS

Deux grands types de liaisons sont rencontrés au sein de l'organisation telles que les différentes fonctions et l'organigramme envisagé.

2.1- Les différentes fonctions du centre

L'entreprise se décompose 3 niveaux hiérarchiques tels que : la fonction Direction pour le Directeur et son Adjoint, la fonction gestion composée du département Administratif et Financier, du département Technique et du département Commercial, et la fonction Exécutive pour les capitaines de vedettes et ses subordonnées.

2.1.1-La fonction Direction

Cette fonction consiste à fixer les objectifs à atteindre, à choisir les stratégies et la politique générale à adopter, à gérer les ressources humaines et à superviser les

subordonnées. C'est à cette fonction que revient le rôle de premier et dernier décideur de l'entreprise selon le cas. La direction a des fonctions non limitées.

2.1.2-La fonction gestion

a) Le département administratif et financier

Pour l'administration ce département coordonne les différentes charges de travail. Cette coordination consiste à planifier, à organiser, à diriger et à contrôler.

- Planifier

Cette étape concerne essentiellement la mission à accomplir la fonction mise en place et à l'exercer. La mission est suivie de la politique générale de l'entreprise pour se fixer un but global à atteindre.

Ce but que l'on peut qualifier de « rêve » dans un objectif précis, mesurable et contrôlable. Pour cela il est nécessaire de déterminer une stratégie de mise en œuvre du point de vue de moyen humain, matériel et financier à mettre en place et en dégager le plan d'action ou programme d'action à entreprendre dans un temps relativement court (une année) et sur un marché cible. Cette planification se termine généralement par l'élaboration des budgets de vente, de production, d'achat, d'exploitation et de trésorerie destinée principalement à qualifier et à valoriser les activités à accomplir.

- Organiser

Cette deuxième étape consiste à maîtriser le cadre où doivent se dérouler les opérations. Pour cela, une séparation des fonctions et une division du travail sont nécessaires. Il est des règles de répartir les responsabilités selon une structuration (action de structurer) et une départementalisation (action de diviser en plusieurs départements) des fonctions à exercer. Cette répartition de responsabilité délimite et définit les relations d'autorités entre les différents responsables suivant les étages de structure.

- Diriger

L'affectation à un poste de direction, de chef de département ou de service doit être signifiée par des notes émanant de la hiérarchie supérieur et assortie de la description de fonction.

L'exercice de la fonction s'effectue par l'application d'une communication suffisamment formalisée (note de service, directive, instruction, compte rendu et rapport) pour être efficace.

A cet effet le style de direction du chef joue un rôle important à l'égard des subordonnées .Il cherchera à appliquer un politique de motivation non seulement du point de vue salaire et avantage divers, mais aussi et surtout du point de vue ambiance de travail et relations humaines au sein de l'organisation toute entière.

- Contrôler

Cette dernière règle de ce processus est nécessaire à pratique pour cerner au mieux l'objectif que l'on s'est fixé d'atteindre .Il ne s'agit pas de jouer la police de la direction générale .Mais d'aider les organes opérationnels à réussir dans leur mission :

- En mettant en place des indicateurs de gestion sur le tableau de bord.
- En effectuant un rapprochement entre les prévisions et réalisations, compte tenu de l'objectif visé.
- En entreprenant des actions correctives après avoir identifié les écarts entre les prévisions et réalisations et en avoir cherché l'origine des anomalies.

Le rôle de ce département est également l'optimisation des relations de l'entreprise avec l'Etat .Il assure l'intégration de la réglementation maritime dans l'organisation de l'entreprise.

b) Pour le finance:

Ce département analyse la notification d'ouverture en relation avec le département commercial (conformité avec les termes commerciaux).

Il établit les documents ou donne les instructions pour leur établissement, il envoie les documents à la banque et vérifie qu'il n'y a pas de provisoire. Si c'est le cas, il essaie de négocier à la banque, il suit les encaissements en relation avec la comptabilité et règle éventuellement les litiges.

Il gère le suivi budgétaire et la trésorerie, ce type de fonction requière des compétences financières mais également juridiques car très liées à l'aspect contractuel. Il suit les flux de trésorerie en francs malgache et en devise et met en place les prévisions de trésorerie.

Il gère les engagements auprès des banques et optimise le placement des excédents financiers. Il négocie les meilleurs financements pour la trésorerie et il liquide des opérations au niveau fiscal par exemple: apurement des taxes en douane et récupération de TVA. Ce poste exige une approche très technique de la gestion de trésorerie internationale et la maîtrise des nouveaux instruments financiers est souhaitable.

Ce département sous la responsabilité de la direction générale et selon la culture de l'entreprise (par exemple dans l'entreprise TOTAL, tous les employés en contact direct avec le carburant doivent porter des blouses rouges), conseille et contrôle les opérations identifiées à risque, informe la direction sur la vie opérationnelle de l'entreprise.

c)- Le département technique

Il supervise et encadre le fonctionnement du service logistique dans le respect des réglementations (transport/douane) dans un souci de qualité du service client et de productivité. Il définit la politique de l'entreprise en matière de production, met en place les procédures opérationnelles, contrôle les budgets, anime les interfaces techniques en usine, organise et suit l'informatisation des opérations.

Il est responsable de la gestion de tous les flux logistiques de l'entreprise et du reporting budgétaire.

Il peut être également chargé des achats de matériels et de la supervision des fournisseurs, qu'ils soient nationaux ou étrangers.

L'étendue de compétences des responsables de ce département dépend de la taille et des attributions du département technique:

- Approvisionnements
- Stocks
- Ordonnancement
- Emballage
- Expéditions
- Transport et Transit
- Dédouanement voire Après –Vente (pièce de rechange)

Il est utilisé en conseil interne dans l'entreprise et doit être à la fois un gestionnaire, un technicien, un meneur d'hommes et un communicateur.

Le département optimise aussi bien les flux et les coûts de la production en amont (fournisseurs vers l'entreprise) que les flux et les coûts de la production en aval (entreprise vers les clients).

d)- Le département commercial

Ce département collabore à la direction générale et définit avec elle la stratégie commerciale à mettre en œuvre sur les différents marchés extérieurs.

Il a ensuite pour mission opérationnelle de la faire appliquer au sein du département par l'animation de l'équipe commerciale, la supervision du développement et la consolidation des résultats.

Il a pour mission principale de développer des parts de marché à l'étranger, de négocier et d'assurer la réalisation des contrats de vente.

Il étudie les spécifications techniques du besoin du client, assure la liaison technique avec le département technique et apporte un appui technique au réseau. Il est l'interface unique entre le projet et le client.

Durant la phase de préparation et de négociation, il lance les appels d'offres aux différents investisseurs ou bailleurs de fonds, fournisseurs, participe à l'élaboration des conditions contractuelles et de paiement.

Puis durant la phase de réalisation, il coordonne la réalisation des opérations, suit le budget et le recouvrement, s'assure de la bonne fin du projet.

Il doit approvisionner l'entreprise sur les marchés internationaux au meilleur rapport qualité /prix/délais. Il est chargé de collecter, de définir précisément et de suivre l'évolution des besoins internes de l'entreprise en terme de produits et de prestations (marketing, achat). Il établit un cahier des charges et effectue la recherche des fournisseurs les mieux placés et lance des appels d'offres (sourcing).

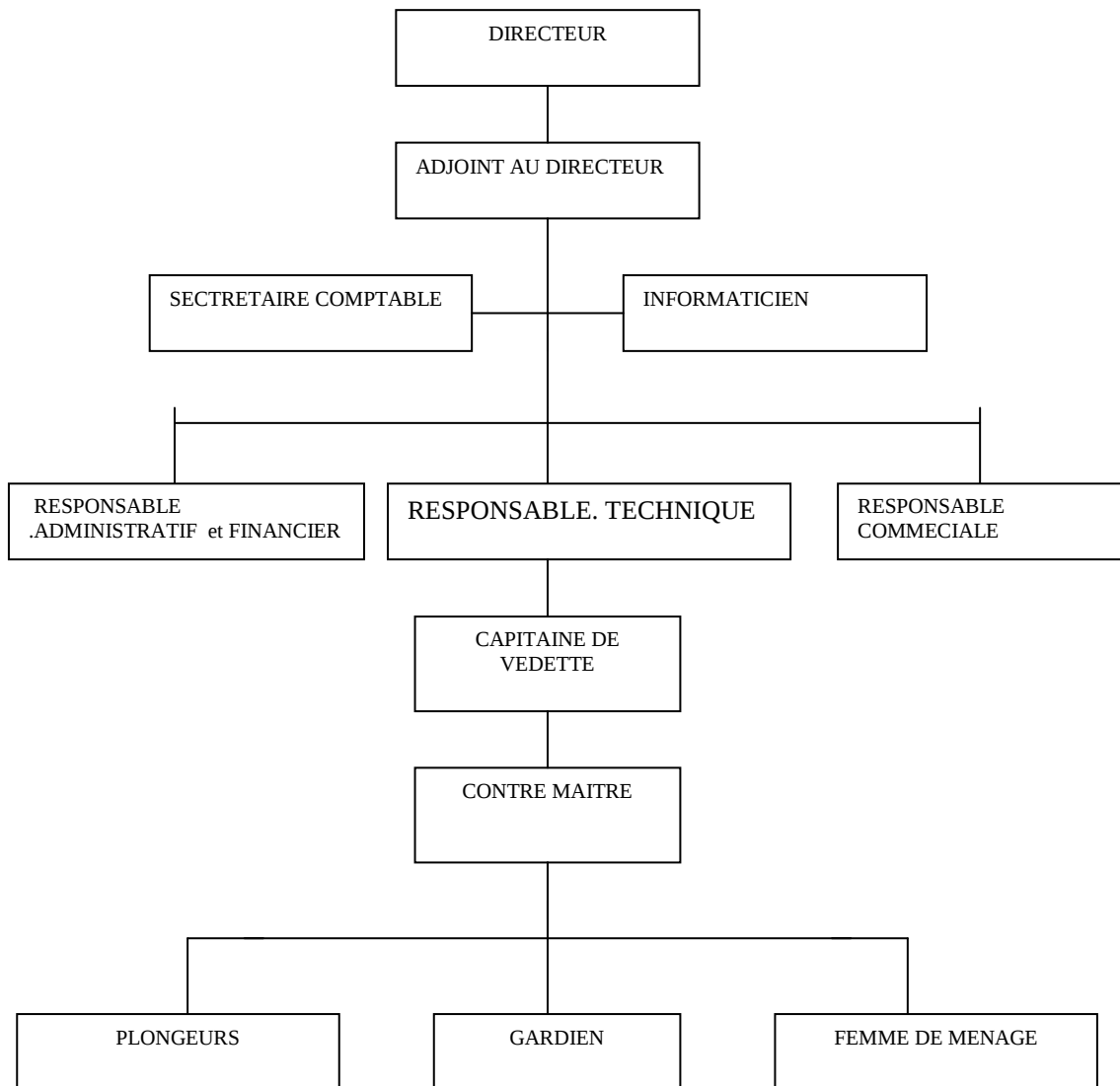
2.1.3- Fonction exécution

Cette fonction assure le bon fonctionnement de la production. Il est chargé de l'encadrement des ouvriers d'établir des programmes de formation et de surveiller l'exécution, la finition et le contrôle de la qualité du produit .Il se charge de tous les travaux de manœuvres et de manipulation afférentes à des machines.

2.2- L'organigramme envisagé

Pour le bon fonctionnement de l'entreprise, nous allons adopter l'organigramme simplifié suivant:

Figure n° 03 : L'organigramme envisagé



L'organigramme constitue la présentation formelle de la répartition des tâches et des responsabilités au sein de l'entreprise.

2.3- Le chronogramme de travail

Il existe tout au long de l'année du travail à faire, allant de la formation jusqu'à la vente des produits. Comme représenté dans le tableau ci-dessous:

Tableau n° 10 : Le chronogramme de travail

DESIGNATION	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Formation	♣	♣										♣
Récolte			♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	
Conservation	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣
Etêtage	♣	♣	♣									
Vente	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣
Réception de la demande	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣	♣

♣ = Présence de travail à faire

Dans ce tableau, d'une manière générale, la vente des produits est continuelle, la récolte est beaucoup plus bénéfique à partir du mois de Novembre jusqu'au mois de Mars. Cette récolte peut toutefois être perturbée par des zones de convergence intertropicale qui durent environ 120 jours/an.

En ce qui concerne l'étêtage, il est fait entre les mois de Janvier et le mois de mars durant lesquels la quantité de production est volumineuse car les crevettes se trouvent en superficie c'est à dire facile à capturer. A cela s'ajoute le séchage qui est une opération qui demande beaucoup de la volonté et de la motivation et il dure 3 mois (janvier - mars).

En ce qui concerne la réception de la demande des clients, elle peut être faite entre le mois de novembre et le mois de décembre, car à partir du mois de janvier, on assiste à la recrudescence de la demande des clients, deux mois avant l'ouverture officielle de la pêche. C'est la preuve que cette production est fortement utile aux besoins et à la demande programmée des clients.

SECTION 3: LES PROCESSUS DE REALISATION DU PROJET

On va traiter méthodiquement l'acquisition des matériels et la réalisation de ce projet à partir de la présentation des tâches.

3.1- La liste des tâches et durée

Tableau n° 11 : Liste des tâches et des durées

	TACHES	DUREES
A	Etude de marché	1
B	Information et prospection des partenaires	3
C	Acquisition des matériaux de construction	2
D	Acquisition des équipements d'exploitation	2
E	Faisabilité technique	1
F	Construction et recrutement	3
G	Formation générale	1
H	Production effective	10

3.2- Le chronogramme PERT

a)- Concept

Les méthodes d'organisation de travaux par l'établissement de la durée de divers circuits d'exploitation connaissent aujourd'hui un intérêt grandissant .La plus connue de ces méthodes est la P.E.R.T (Program Evaluation and Research Task) .Celle-ci a été mise au point par l'U.S Navy en 1958 ,pour la fabrication des fusées polaris .Environ trois mille fournisseurs travaillent à cette réalisation.

Les objectifs ne pouvaient être respectés qu'à la condition que les livraisons soient effectuées dans les délais fixés.

L'application de la méthode de P.E.R.T traitée en informatique a permis un gain de trois ans par rapport à la durée initialement prévue .Ce résultat est d'autant plus remarquable que les délais de fabrication d'armes nouvelles étaient en moyenne dépassés de trente pour cent (30%) .

La méthode P.E.R.T a pour objectif de définir la chronologie des tâches nécessaires à une fabrication .Le graphe P.E.R.T permet de rationaliser logiquement la planification des travaux, et d'optimiser leur exécution.

b)- Présentation graphique des étapes et taches dans un réseau

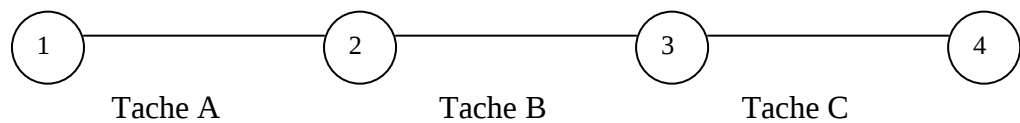
-Les tâches

Elles peuvent être successives, simultanées, convergentes.

*Successives

Les tâches sont successives lorsqu'elles se déroulent les unes après les autres séparées par des étapes.

Figure n° 04 : Les tâches successives

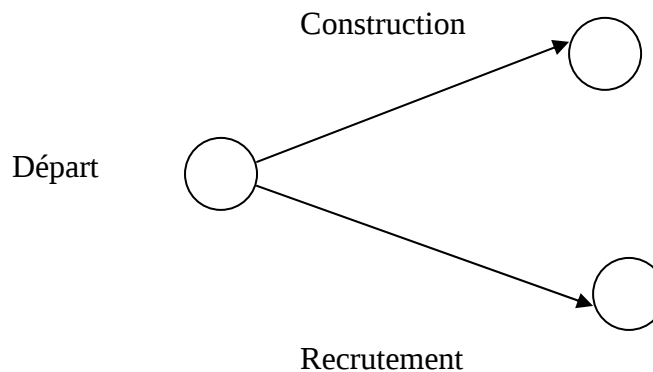


*Simultanées

Les tâches sont simultanées lorsque d'entre elles peuvent commencer en même temps en partant d'une même étape.

Figure n° 05 : Les tâches simultanées

La construction et le recrutement du personnel s'effectuent en même temps

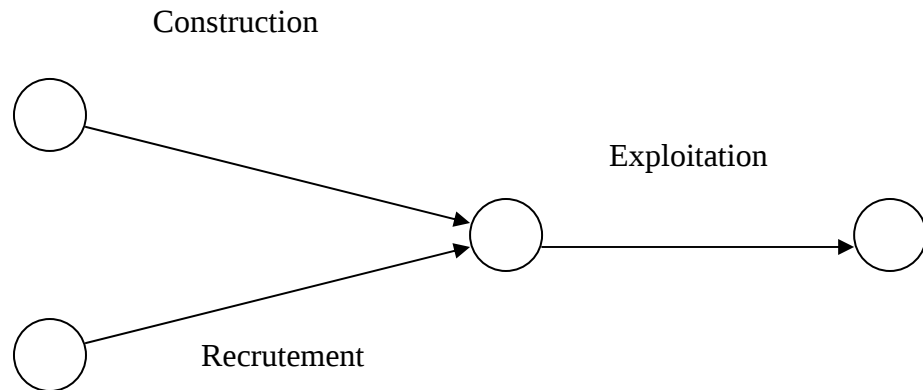


*Convergentes

Les tâches sont convergentes lorsqu'elles aboutissent à une même étape.

Exemple : une fois la construction et le recrutement terminés, ils aboutissent à l'exploitation proprement dite du projet.

Figure n° 06 : Les tâches convergentes



c)-Ventilation de toutes les tâches et leur durée

Dans le cadre de l'étude de ce projet, on retrouve la réalisation des tâches suivantes :

*** Etude de marché**

L'objectif est d'estimer les consommateurs réels et potentiels de crevettes

La durée nécessaire pour cette tâche peut être de 1 mois.

Cette enquête s'effectue au niveau local et au niveau international par le biais de l'internet.

-Faisabilité financière

Il faut s'assurer que le projet, sur le plan financier est réalisable .Ceci suppose que les moyens financiers permettant l'acquisition de construction et des équipements d'exploitation sont disponibles.

Il est bien évident qu'un tel projet exige le recours à des emprunts auprès des bailleurs de fonds.

-Faisabilité juridique

Il s'agit de se renseigner sur les différentes facettes juridiques permettant la mise en place d'une unité de production de crevettes

***Information et prospection des partenaires**

La réalisation du projet nécessite la collaboration de différentes institutions et catégories de personnes.

Il est donc nécessaire de convaincre ces entités d'adhérer au projet, les différents moyens de persuasion s'établissent surtout au moyen de la diffusion d'information percutante.

***Acquisition des matériaux de construction**

Les matériaux des constructions sont les éléments nécessaires à l'implantation de l'usine et des bureaux.

***Acquisition des équipements d'exploitation**

Les équipements d'exploitation sont les matériels destinés au traitement direct de crevettes (chambre froide, vedettes, glacière).

***Faisabilité technique**

C'est la classification et l'exécution des travaux nécessaires à la production

***Construction**

-La construction est l'agencement de matériaux de construction dans le cadre de l'implantation des différents bâtiments.

*** Le recrutement**

Le recrutement est la sélection de personnes possédant les compétences requises dans les différents postes préalablement établis. Cette situation se concrétise par de nombreuses séries d'embauches.

***Information générale**

Pour synchroniser les différentes tâches dans l'entreprise .Il est nécessaire de sensibiliser les personnels à l'efficacité d'un circuit d'information fiable et rapide.

*** Production effective**

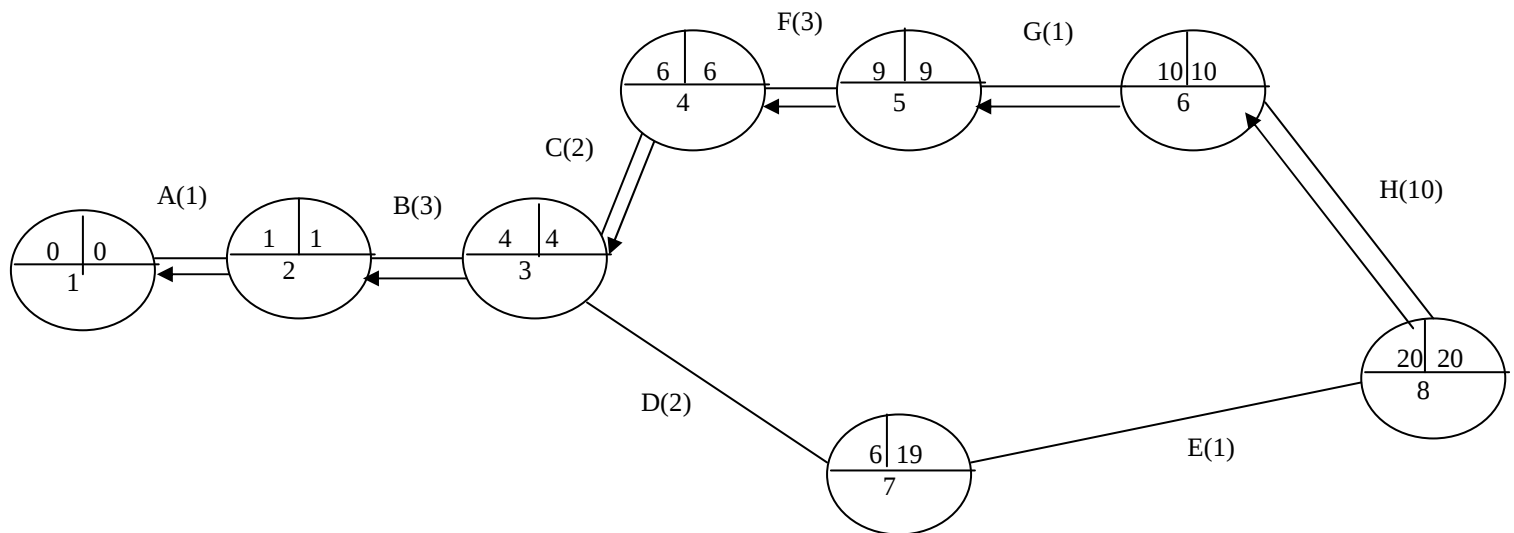
Elle consiste à capturer, à traiter et à mettre en oeuvre les ventes des crevettes.

d)- Représentation graphique de la méthode P.E.R.T :

L'exploitation peut être envisagée et devrait être traitée méthodiquement.

La méthode PERT a pour objectif de définir la chronologie des tâches nécessaires à l'exploitation et leur présentation est comme suit :

Figure n° 7 : Le graphe PERT



Ce graphe permet un gain de temps par rapport à la durée initialement prévue, la durée de faisabilité prévue, la durée de faisabilité juridique est équivalente à la formation générale et à la faisabilité technique. De même, la durée d'acquisition des matériaux et des équipements d'exploitation sont égales, outre l'information et prospection des partenaires et de la construction et recrutement.

Alors, la durée maximale ou les chemins critiques est de 20 mois et les chemins critiques sont : A(1), B(3), C(2), F(3), G(1), et H(10). Ce sont des tâches prioritaires dans toutes les opérations à effectuer.

3.3- La production et chiffre d'affaires

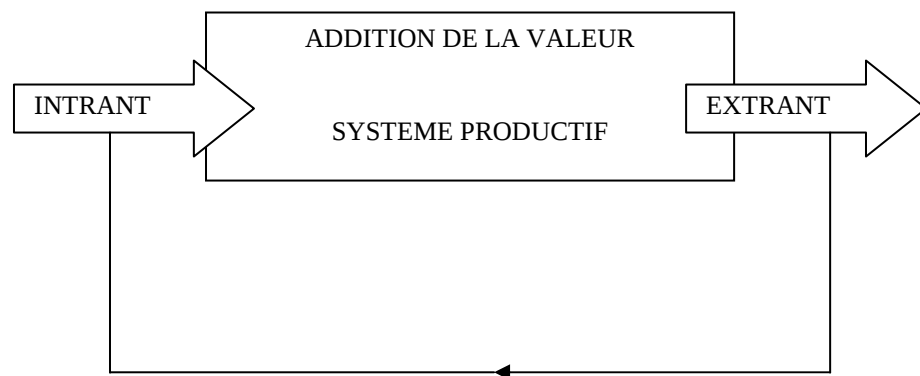
Une bonne appréciation de la rentabilité d'une industrie de pêche peut résulter de systèmes de production.

a) Concept

Définition de la production

La production est la transformation d'un bien matériel ou d'un service en un unité de valeur nettement supérieur à celle de leur état initial.

Figure n° 08 : Schéma d'un système de production



L'objectif principal d'un système de production est la transformation de biens pour les rendre propre à la consommation et ainsi satisfaire des besoins.

Le terme production ne signifie pas uniquement fabrication mais concerne également plusieurs autres activités.

Nous pouvons donc parler de production de services, de biens et de matériels. La fonction de production est facilement identifiable dans le secteur primaire et secondaire de l'économie .Il est aisé de reconnaître l'intrant, l'extrant, et les opérations de transformation

Le tableau suivant représente la production envisagée pour la première année:

Tableau n°:12 Production en tonne de l'année 1

DESIGNATION	UNITES en tonnes
CREVETTES	
Entières	233
Etêtées	54
Têtes	58
Décortiquées	7
TOTAL	352

b) La quantité de production pour cinq ans

Pour les cinq premières années , la quantité produite relativement aux périodes de l'année est irrégulière .Ainsi pour éviter le rupture de stocks ,la quantité produite surpasse toujours les commandes reçues en prévision de période de fermeture de pêche . Les prévisions de production pour ces cinq années s'établissent comme suit:

Tableau n° 13 : La production en tonne durant les 05 années d'exploitation

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CREVETTES					
Entières	233	398	457	475	679
Etêtées	54	93	106	110	158
Têtes	58	99	114	118	169
Décortiquées	7	12	14	15	21
TOTAL	352	602	691	718	1027

D'après ce tableau; on peut dire que la quantité produite ne cesse d'être augmentée d'une année à l'autre, allant de 352 tonnes pour la première année à 1027 tonnes pour la cinquième année. Et nous passons maintenant la partie suivante qui est l'étude financière de ce projet.

L'ETUDE FINANCIERE DU PROJET 3

L'étude financière du projet comporte les coûts des investissements dans le premier chapitre, l'analyse de financement du projet dans le deuxième chapitre et l'analyse de la rentabilité et la faisabilité dans le troisième chapitre.

CHAPITRE I: LES COUTS DES INVESTISSEMENTS

Comme nous l'avons étudié dans la deuxième partie, nous effectuons des investissements, à savoir les investissements sur terre et les investissements sur mer. C'est l'acquisition des biens qui fournissent des avantages durables.

SECTION 1: LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES

Une analyse permet d'identifier les immobilisations à la fois corporelles et incorporelles.

1.1 - Les frais d'établissements

On décrit un frais engagé pour la construction de la société, au niveau administratif à l'ordre de 27 000 000 Fmg.

1.2- Le coût de construction

Nous avons besoin de bâtiments administratifs, de magasins de gardiennage, de magasin de stockage, et de magasin de production et d'exploitation. Le coût de ce construction s'élève à 800.000.000 Fmg c'est-à-dire $200\,000\,000 \times 4 = 800\,000\,000$ Fmg.

1.3- Le coût du terrain

Au cours de la réalisation, le coût du terrain est de l'ordre de 500 000 000 Fmg.

1.4- Les matériels d'installation électriques et téléphoniques

Tableau n° 14 : Les matériels d'installation électriques et téléphoniques

DESIGNATION	Quantité	P.U	MONTANT
<i>ELECTRIQUE</i>			
Poteaux	4	400 000	1 600 000
Compteurs	3	450 000	1 350 000
Fil	200	10 000	2 000 000
Interrupteur	5	10 000	50 000
Autres	-		2 550 000
<i>TELEPHONIQUES</i>			
Appareils	1	700 000	700 000
<i>INFORMATIQUE</i>			
Micro-ordinateurs	3	1500 000	4 500 000
<i>EQUIPEMENTS D'INCENDIE</i>			
Extincteurs	5	700 000	3 500 000
Robinetts d'incendie	5	750 000	3 750 000
SOUS TOTAL			20 000 000
TOTAL (20 000 000 x 4)			80 000 000

Dans chaque bâtiment, on doit installer divers appareils électriques et téléphoniques. Le coût de ces installations s'estime à 80 000 000 Fmg .On a donc pour chacune des pièces 20 000 000 Fmg et le total pour les 4 pièces s'évalue à 80 000 000 Fmg.

1.5- Les coûts de matériels de nettoyages

Chaque bâtiment comporte ainsi:

Tableau n° 15 : Les coûts de matériels de nettoyages

DESIGNATION	Qté	P.U	MONTANT
Sceaux	8	20 000	80 000
Brouettes	4	350 000	1 400 000
Aspirateurs	4	400 000	1 600 000
Pelles	6	20 000	80 000
Balais	8	5 000	40 000
Corbeilles	12	10 000	120 000
SOUS TOTAL			3 320 000
TOTAL (3 320 000 x 4)			13 280 000

Pour assurer le nettoyage du centre, on doit acquérir divers matériels comme les seaux, brouettes, entonnoirs, passoirs, pelles, balais et corbeilles. Ils sont à l'ordre de 13 280 000 Fmg.

1.6- Les coûts des Matériels et Mobiliers de Bureau

Tableau n° 16: Les coûts des Matériels et Mobiliers de Bureau

DESIGNATION	Quantité	Prix Unitaire	MONTANT
Chaises	5	50 000	250 000
Tables	3	300 000	900 000
Armoires	2	1 000 000	2 000 000
Etagères	2	1 500 000	3 000 000
Balances	2	1 000 000	2 000 000
Recepients	16	85 000	1 360 000
Horloges	2	100 000	200 000
Machines à calculer	3	75 000	225 000
Hydromètres	2	350 000	700 000
Thermomètres	2	450 000	900 000
SOUS TOTAL			11 535 000
TOTAL (11 535 000 x 4)			46 140 000

Les Matériels et Mobiliers de Bureau sont composés des différents meubles tels que : les chaises, les tables et armoires valant au total de 46 140 000 Fmg.

1.7- Les coût des matériels de transport

Tableau n° 17 : Les coût des matériels de transport

DESIGNATION	Quantité	Prix Unitaire	MONTANT
Voitures de services	4	35 000 000	140 000 000
Voitures refroidisseurs	6	100 000 000	600 000 000
TOTAL			740 000 000

Le centre utilise deux catégories de voitures comme voiture de service pour le développement et voiture refroidisseur ou de congélation pour la conservation. Elles sont à l'ordre de 740 000 000 Fmg au total.

1 8 - Les coûts des matériels d'exploitations

Tableau n° 18 : Les coûts des matériels d'exploitations

DESIGNATION	NOMBRES	P U	MONTANT
Congélateur > 25 m	8	25 000 000	200 000 000
Congélateur < 25 m	8	20 000 000	160 000 000
Glacier < 25 m	8	25 000 000	200 000 000
Machine à glace	4	15 000 000	60 000 000
Containers	10	12 000 000	120 000 000
Calibreuse	10	15 000 000	150 000 000
Tapis roulant	8	5 000 000	40 000 000
Congélateur à plaque	24	10 000 000	240 000 000
Tunnel de congélation	4	12 000 000	48 000 000
Cercleuse	8	10 000 000	80 000 000
Chambre froid	4	25 000 000	100 000 000
Vitrines réfrigérées	8	20 000 000	80 000 000
Chariot	40	5 000 000	200 000 000
Vedette capteurs	15	70 000 000	1 050 000 000
TOTAL			2 728 000 000

Ces divers matériels de réfrigérations et de conservations assurent le bon déroulement du centre tels que les congélations, les machines à glace, les vedettes capteurs, soit un total de 2 728 000 000 Fmg.

SECTION 2 : L'AMORTISSEMENT

L'amortissement n'est pas un décaissement, mais il fait partie d'une charge.

2.1 – Définition

C'est une dépréciation des éléments d'actifs dont on choisit l'amortissement linéaire avec la formule:

$$a = \frac{V_o}{n}$$

a = Amortissement
V_o = Valeur d'origine
n = Durée de vie

Projet de création d'une unité d'exploitation traditionnelle de ressources halieutiques dénommé « MAHÔMBY » dans la commune d'Analalava (Cas de la crevette)

2.2- Tableau n°19 Le calcul des amortissements des biens (en millier de francs)

INVESTISSEMENTS	Vo	Duré e de vie	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5	
			Vo(1)	Amt(1)	Vo(2)	Amt(2)	Vo(3)	Amt(3)	Vo(4)	Amt(4)	Vo(5)	Amt(5)
Frais d'établissements	27 000	3	18 000	9 000	9 000	9 000	0	9 000	-	-	-	-
Constructions	800 000	20	760 000	40 000	720 000	40 000	680 000	40 000	640 000	40 000	600 000	40 000
Installations Eau et Electriques	80 000	10	72 000	8 000	64 000	8 000	56 000	8 000	48 000	8 000	40 000	8 000
Matériels de nettoyage	13 280	5	10 624	2 656	7 968	2 656	5 312	2 656	2 656	2 656	0	2 656
MMB	46 140	10	41 526	4 614	36 912	4 614	32 298	4 614	27 684	4 614	23 070	4 614
Matériels de transport	740 000	10	666 000	74 000	592 000	74 000	518 000	74 000	444 000	74 000	370 000	74 000
Matériels d'exploitation	2 728 000	10	2 455 200	272 800	2 182 400	272 800	1 909 600	272 800	1 636 800	272 800	1 364 000	272 800
Terrain	500 000	-	500 000	-	500 000	-	500 000	-	500 000	-	500 000	-
TOTAL	4 934 420		4 523 350	411 070	4 112 280	411 070	3 701 210	411 070	3 299 140	402 070	2 897 070	402 070

Outre le terrain, tous les investissements sont amortissables .Ainsi l'amortissement annuel est de 411 070 000 Fmg pour la première, deuxième et troisième année, de 402 070 000 Fmg pour la quatrième et cinquième année.

Le chapitre suivant traite l'analyse de financement de ce projet.

CHAPITRE II: L'ANALYSE DE FINACEMENT DU PROJET

Sur ce chapitre, on établit l'évolution du Chiffre d'affaires, l'élaboration du plan de financements et la présentation du tableau de remboursements des dettes

SECTION 1: L'EVOLUTION DUCHIFFRE D'AFFAIRES

L'étude de l'évolution du chiffre d'affaires s'établit d'abord sur la première année de l'exploitation et ensuite, sur l'ensemble de cinq premières années.

1.1- Le planning de production saisonnière de l'année 1

Nous avons le planning de production comme suit :

Tableau n° 20 : Le planning de production saisonnière de l'année 1

DESIGNATION	Qté(Tonnes)	P.U (Fmg)	MONTANT (Fmg)
CREVETTES			
Entières	233	34 000 000	7 926 906 000
Etêtées	54	30 000 000	1 626 032 000
Têtes	58	3 500 000	203 254 000
Décortiqués	7	56 000 000	406 508 000
TOTAL			10 162 700 000

Le chiffre d'affaires pour la première année est de 10 162 700 000 Fmg dont les éléments constitutifs se repartissent comme suit : 78% pour les crevettes entières, 16% pour les crevettes étêtées, 2% pour les têtes de crevettes et 4% pour les crevettes décortiquées.

1.2 - Le planning de production durant 05 ans

Et même durant ces cinq ans, le planning de production se présente comme suit :

Tableau n° 21: Le planning de production durant 05 ans(en millier de francs)

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Entières	7 926 906 000	13 541 814 000	15 523 521 000	16 143 590 000	23 087 108 000
Etêtées	1 626 032 000	2 777 808 000	3 184 312 000	3 311 506 000	4 735 817 000
Têtes	203 254 000	347 226 000	398 039 000	413 938 000	591 977 000
Décortiqués	406 508 000	694452 000	796 078 000	827 876 000	1 183 954 000
TOTAL	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	20 696 910 000	29 598 857 000

Vu cette situation, le chiffre d'affaires augmente au fur et à mesure des périodes, alors, on prévoit un chiffre d'affaires de 10 162 700 000 Fmg pour la première année et de 29 598 857 000 Fmg pour la cinquième année.

SECTION 2: LE PLAN DE FINACEMENT

Pour une entreprise nouvellement créée, elle est parfois incapable de ressortir seul ses activités. C'est pourquoi nous avons besoin d'un fonds de démarrage appelé également le fonds de roulement initial tels que :

Tableau n° 22 : Le Fonds de Roulement Initial(FRI)

DESIGNATION	MONTANT
Achat de Fournitures consommables-----	84 689 167
Charges externes-----	42 344 583
Charges personnelles-----	41 300 000
Achat des matériels d'exploitation-----	2 455 200 000
Achat des matières premières et de provendes-----	381 101 250
Achat des MMB-----	46 101 250
<i>FRI</i> -----	<i>3 050 775 000</i>

Pour le quatrième mois d'activité, le montant de FRI est de 3 050 775 000 Fmg dont l'explication est de : Les charges externes sont des charges attachées au service(emballage ou carton, service bancaire,...), évaluées à 5% du chiffre d'affaires.

Tableau n°23 : La localisation de FRI pour la première année :

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A
Recettes(A)	0	0	0	0	1270337500	1270500	1270500	1270500
Dépenses(B)	762693750	762693750	762693750	762693750	762693750	762693750	762693750	762693750
A-B	(762693750)	(762693750)	(762693750)	(762693750)	507643750	507643750	507643750	507643750
Cumul	(762693750)	(1525387500)	(2288081250)	(3050775000)	(2543131250)	(2035487500)	(1527843750)	1020200000

Le cumul maximal en terme de besoin d'exploitation est constaté au cours du 4^{ème} mois .Sa valeur s'élève à 3 050 775 000 fmg .

Ce montant peut être le fonds de roulement initial .Il est possible d'encaisser de l'argent à partir de quelques crevettes qui seront vendues.

Nous prenons un fonds de roulement initial le plus négatif du cumul mentionné dans le tableau ci-dessus comme 3 050 775 000 fmg.

Projet de création d'une unité d'exploitation traditionnelle de ressources halieutiques dénommé « MAHÔMBY » dans la commune d'Analalava (Cas de la crevette)

L'achat des matières premières (produit à exploiter ultérieurement) constitue le coût durant le mois d'exploitation du produit (pêche) et l'approvisionnement en provendes.

Ainsi, avec une marge bénéficiaire de 55% du chiffre d'affaires, on aurait :

100 %-----	10 162 700 000 Fmg
45 %-----	4 573 215 000 Fmg

Alors : 4 573 215 000 / 12 = 381 101 250 Fmg

Donc, pour un Chiffre d'Affaires de 10 162 700 000 Fmg, les dépenses sont de 4. 573 215 000 Fmg pour l'achat des matières premières et 5 589 485 000 Fmg de marge sur les ventes.

La valeur des fournitures consommables est évaluée au 10% du chiffre d'affaires que nous répartirons en détails ultérieurement, mais en général, elle se présente comme suit:

$$y = \frac{10\,162\,700\,000}{12} \times 10 = 84\,689\,167 \text{ Fmg}$$

Les salaires et appointements, CNAPS et OSIE représentent les charges personnelles, dont:

Tableau n° 24 : Les charges personnelles

DESIGNATION	Nb	Salaire mensuel	TOTAL
Directeur	1	2 000 000	2 000 000
Adjoint au Directeur	1	1 800 000	1 800 000
Informaticien	2	800 000	1 600 000
Responsable Technique	2	800 000	1 600 000
Responsable Commerciale	2	800 000	1 600 000
Responsable Administratif	2	800 000	1 600 000
Secrétaire Comptable	2	800 000	1 600 000
Capitaine de Vedette	5	700 000	3 500 000
Contre Maître	5	600 000	3 000 000
Plongeurs pêcheurs	35	500 000	17 500 000
Mécaniciens	3	500 000	1 500 000
Femmes de ménage	5	400 000	2 000 000
Gardien	5	400 000	2 000 000
TOTAL	70		41 300 000

Le centre a 70 personnels employés dont chacun a ses services et ses responsabilités dont leurs salaires mensuels sont au total de 41 300 000 Fmg et nous arrivons au total annuel de 41 300 000 x 12 = 495 600 000 Fmg.

2.1- La présentation du plan de financement

Le financement du projet est l'ensemble de FRI et de l'investissement dont le montant total est de 7 985 195 000 Fmg

Tableau n° 25: La répartition du plan de financement

EMPLOIS	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT
FRI	3 050 775 000	Capital (27%)	2 156 002 650
INVESTISSEMENT	4 934 420 000	Apport	
		Courant (38%)	3 034 374 100
		Emprunt (35%)	2 794 818 250
TOTAL EMPLOIS	7 985 195 000	TOTAL RESSOURCES	7 985 195 000

Le budget de financement est établi par le tableau ci-dessus :35 % des apports en compte courant, 38% de crédit à moyen terme et où l'on observe relativement 27% du capital au montant total de ressources.

2.2- Le remboursement des dettes

Tableau n° 26: Le tableau de remboursements des dettes

Année	Capital début	Intérêt	Amortissements	Annuités	Capital fin
1	2 794 818 250	558 963 650	558 963 650	1 117 927 300	2 235 854 600
2	2 235 854 600	447 170 920	558 963 650	1 006 134 570	1 676 890 950
3	1 676 890 950	335 378 190	558 963 650	894 341 840	1 117 927 300
4	1 117 927 300	223 585 460	558 963 650	782 549 100	558 963 650
5	558 963 650	111 792 730	558 963 650	670 756 380	0

Ici on a employé l'amortissement constant avec la formule suivante :

$$a = \frac{V_0}{n}$$

V₀=Valeur d'origine, a= Amortissement, n= nombre d'année

Pour le financement, on établit une action au chapitre suivant qui est la rentabilité et la faisabilité de ce projet.

CHAPITRE III: L'ANALYSE DE LA RENTABILITE ET DE LA FAISABILITE

A présent on va analyser les encaissements et les décaissements au niveau de l'entreprise, les comptes de résultats, le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion et enfin les bilans et les plans de trésoreries prévisionnels.

SECTION 1: LES ENCAISSEMENTS ET LES DECAISSEMENTS

Les encaissements sont des revenus entrants pour l'entreprise et ils sont basés sur la vente des crevettes (entières, entêtées, têtes, et décortiquées) outre les crabes, langoustes, tripangs, anguilles, poissons, ... Ils constituent les chiffre d'affaires de l'entreprise.

Par contre, les décaissements sont des charges extrantes de l'entreprise et ils sont constitués par les achats des matières premières, de provendes, d'achat de fournitures consommables, des charges externes, des charges de personnel, des charges financières, des charges sociales et des impôts et taxes.

1.1- Les achats des matières premières et de Provendes

Quant aux achats des matières premières et de Provendes, on a une marge bénéficiaire de 55% de chiffre d'affaires, dont:

Tableau n° 27 : Les achats des matières premières et des provendes

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vente	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 998 857 000
Marge (55%)	5 589 485 000	9 548 715 000	10 946 072 500	12 483 300 500	16 679 371 350
Achats (45%)	4 573 215 000	7 812 585 000	8 955 877 500	10 213 609 500	13 319 485 650

Les matières premières sont les produits utilisés pour l'exploitation de crevettes. L'importance de ces achats est nettement plus faible que celle du chiffre d'affaires qui est constitué de 55% de marge bénéficiaire et de 45% de coût de revient.

1.2- Les achats de fournitures consommables

Tableau n° 28 : Les achats de fournitures consommables

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Carburant	245 067 500	434 032 500	497 548 750	567 422 750	739 971 425
Gaz	121 952 400	208 335 600	238 823 400	272 362 920	355 186 284
Eau et Electricité	355 694 500	607 645 500	696 568 250	794 391 850	1 035 959 995
Fourniture de Bureau	152 440 500	260 419 500	298 529 250	340 453 650	4453 982 855
Produit d'entretien	132 115 100	225 696 900	258 725 350	295 059 830	384 785 141
Fourniture Consommable	1 016 270 000	1 736 130 000	1 990 195 000	2 269 691 000	2 959 885 700

Ce sont des charges relatives à l'entretien, au déplacement et aux fournitures consommables qui représentent 10% du chiffre d'affaires, dont 1 16 270 000 Fmg en première année vers 2 959 885 700 Fmg à la cinquième année.

1.3- Les charges externes

Tableau n° 29: Les charges externes

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'Affaires	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 998 857 000
Charges externes	508 135 000	868 065 000	995 097 500	1 134 845 500	1 479 940 950

Ce sont des charges rattachées aux services comme l'assurance, la poste et la télécommunication, les services bancaires et autres. Elles sont limitées à 5 % du chiffre d'affaires et données par le tableau ci-dessus.

1.4- Les charges du personnel

Tableau n° 30 : Les charges du personnel

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Salaire	495 600 000	495 600 000	495 600 000	495 600 000	495 600 000
Prime (10%)	49 560 000	49 560 000	49 560 000	49 560 000	49 560 000
Tenues	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000	14 000 000
TOTAL	559 160 000	559 160 000	559 160 000	559 160 000	559 160 000

Outre les salaires, chaque personne est dotée de deux tenues de travail valant chacune 100 000 Fmg, soit un total de 14 000 000 Fmg pour l'ensemble du personnel rattachée à l'exécution des travaux et une prime de 10% de chaque salaire est également accordée annuellement. Alors, le montant des charges du personnel s'élève à 559 160 000 Fmg chaque année.

1.5 Les charges financières

Tableau n° 31 : Les charges financières

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capital début	2 794 818 250	2 235 854 600	1 676 890 950	1 117 927 300	558 963 650
Charges financières	558 963 650	447 170 920	335 378 190	223 585 460	111 792 730

A la première année, le capital emprunté s'élève à 2 974 816 250 Fmg, avec un intérêt annuel de 20% .Ce capital est de 558 963 650 Fmg au mois de janvier de la cinquième année et le remboursement arrive à son terme au mois de décembre de la même année, avec un intérêt qui atteint 111 792 730 Fmg.

1.6- Les charges sociales

Tableau n° 32 : Les charges sociales

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CNAPS	64 428 000	64 428 000	64 428 000	64 428 000	64 428 000
OSIE	24 780 000	24 780 000	24 780 000	24 780 000	24 780 000
SALAIRE	495 600 000	495 600 000	495 600 000	495 600 000	495 600 000
TOTAL	584 808 000	584 808 000	584 808 000	584 808 000	584 808 000

Calculées à la base des salaires, les charges sociales sont de deux catégories telles que les charges allouées à la CNAPS (13% du salaire total) et les charges consacrées à l'OSIE (5% du salaire totale) dont les valeurs atteignent respectivement 64 428 000 Fmg et 24 780 000 Fmg chaque année.

1.7- Les impôts et taxes

Le barème salariale est présenté comme suit:

Tableau n°33 : Le barème salariale

	REVENUS		TAUX d'IGR	MONTANT DE L'IGR	CUMUL DE L'IGR
0	à	250 000	-	1 500	1 500
251 000	à	500 000	5%	12 500	14 000
501 000	à	1 000 000	15%	75 000	89 000
1 001 000	à	1 500 000	25%	125 000	214 000
Plus de	>	1 500 000	30%		

De ce fait, pour chaque salaire, les calculs se représentent comme suit :

Tableau n°34 : Calculs d'IGR selon la catégorie de revenus

1 500	+ (400 000 - 250 000) X 5%	=	9 000
14 000	+ (600 000 - 500 000) X 15%	=	29 000
14 000	+ (700 000 - 500 000) X 15%	=	44 000
14 000	+ (800 000 - 500 000) X 15%	=	59 000
214 000	+ (1 800 000 - 1 500 000) X 30%	=	304 000
214 000	+ (2 000 000 - 1 500 000) X 30%	=	364 000

Tableau n° 35 : Les impôts et taxes

Cadre professionnel	Nb	Salaires mensuels	IGR employés	IGR total
Directeur	1	2 000 000	364 000	364 000
Adjoint au Directeur	1	1 800 000	304 000	304 000
Informaticien	2	800 000	59 000 X 2	118 000
Responsable Technique	2	800 000	59 000 X 2	118 000
Responsable Commerciale	2	800 000	59 000 X 2	118 000
Responsable Administratif	2	800 000	59 000 X 2	118 000
Secrétaire Comptable	2	800 000	59 000 X 2	118 000
Capitaine de Vedette	5	700 000	44 000 X 5	220 000
Contre Maître	5	600 000	29 000 X 5	145 000
Plongeurs pêcheurs	35	500 000	14 000 X 35	490 000
Mécaniciens	3	500 000	14 000 X 5	560 000
Femmes de ménage	5	400 000	9 000 X 5	45 000
Gardien	5	400 000	9 000 X 5	45 000
TOTAL	70			2 763 000

L'IGR est un impôt payé au niveau de l'Etat relativement au revenu. Il varie de 9 000 Fmg pour le gardien et la femme de ménage à 264 000 Fmg pour le Directeur.

Pour la première année, on aurait alors:

Tableau n° 36 : La répartition des impôts et taxes

DESIGNATION	MONTNAT
Droit d'enregistrement-----	3 500 000
Timbres fiscaux-----	150 000
IGR (2 763 000 X 12)-----	33 156 000
Impôt sur les véhicules-----	2 100 000
IMPOT ET TAXE-----	38 906 000

L'IGR doit être réglé à chaque fin de mois et il s'élève à 33 156 000 Fmg chaque année et l'impôt sur les véhicules est de 2 100 000 Fmg.

Les impôts et taxes sont comme suit:

Tableau n° 37 : La présentation des impôts et taxes

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Droit d'enregistrement	3 500 000	3 500 000	3 500 000	3 500 000	3 500 000
Timbres fiscaux	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
Impôts sur les véhicules	2 100 000	2 100 000	2 100 000	2 100 000	2 100 000
IGR	33 156 000	33 156 000	33 156 000	33 156 000	33 156 000
IMPOTS ET TAXES	38 906 000	38 906 000	38 906 000	38 906 000	38 906 000

A l'aide des rubriques citées ci-dessus, les impôts et les taxes sont à l'ordre de 38 906 000 Fmg pour chaque année.

1.8- Les produits

Ce sont les chiffres d'affaires et il sont repartis comme suit:

Tableau n° 38 : Les produits

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CREVETTES					
Entières	7 926 906 000	13 541 814 000	15 523 521 000	16 143 590 000	23 087 108 000
Etêtées	1 626 032 000	2 777 808 000	3 184 312 000	3 311 506 000	4 735 817 000
Têtes	203 254 000	347 226 000	398 039 000	413 938 000	591 977 000
Décortiqués	406 508 000	694452 000	796 078 000	827 876 000	1 183 954 000
Chiffre d'Affaires	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 598 857 000

Nos produits sont basés sur la vente des crevettes tels que les crevettes entières, les crevettes étêtées, les têtes de crevettes et les crevettes décortiquées dont le montant total du chiffre d'affaires est de 10 162 700 000 Fmg pour la première année et augmente de 29 598 857 000 Fmg pour la cinquième année.

SECTION 2: LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS

2.1 Les comptes de résultats après charges financières

Tableau n° 39 : Les comptes de résultats après charges financières

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
PRODUITS					
Chiffre d'Affaires	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 598 857 000
CHARGES					
Proventes	4 573 215 000	7 812 585 000	8 955 877 500	10 213 609 500	13 319 485 650
Fournitures Consommables	1 016 270 000	1 736 130 000	1 990 195 000	2 269 691 000	2 959 885 700
Charges externes	508 135 000	868 065 000	995 097 500	1 134 845 500	1 479 940 950
Charges personnelles	559 160 000	559 160 000	559 160 000	559 160 000	559 160 000
Charges financières	558 963 650	447 170 920	335 378 190	223 585 460	111 792 730
Impôt et Taxes	38 906 000	38 906 000	38 906 000	38 906 000	38 906 000
DAP	411 070 000	411 070 000	411 070 000	402 070 000	402 070 000
Autres charges	1 219 524 000	2 083 356 000	2 388 234 000	2 723 629 200	3 551 862 840
Total charges	8 885 243 650	13 956 442 920	15 673 918 190	17 565 496 660	22 423 103 870
RAI	1 277 456 350	3 404 857 080	4 228 031 810	5 131 413 340	7 175 753 130
IBS	383 236 905	1 021 457 124	1 268 409 543	1 539 424 002	2 152 725 939
RNE	894 219 445	2 383 399 956	2 959 622 267	3 591 989 338	5 023 027 191

Ces résultats doivent être égaux aux résultats obtenus dans le Tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion. Plus ces résultats augmentent, plus le projet est efficace. L'Impôt sur les Bénéfices est de 30% du Résultat Avant Impôt, ce qui donne un Résultat Net d'Exploitation de 894 219 445 Fmg pour la première année et de 5 023 027 191 Fmg pour la cinquième année.

2.2- Le tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion (TGCG)

C'est un compte de résultat présenté sous une autre forme de manière à fournir des informations pratiques à la comptabilité nationale.

Par définition, le TGCG est un état financier qui représente une série d'agrégats expliquant la formation du résultat net de l'exercice ;à savoir:

le Chiffre d'affaires annuel , la Valeur Ajoutée (VA) l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) ,le Résultat d'Exploitation , le Résultat financier ,le Résultat Avant Impôt et le Résultat net .

Tableau n° 40 : Le tableau de Grandeur Caractéristique de Gestion (TGCG)

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
(1)Marge Commerciale	-	-	-	-	-
(2)Production de l'exercice	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 598 857 000
Production vendue	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 598 857 000
(3) Consommation Intermédiaires	6 097 620 000	10 416 780 000	11 941 170 000	13 618 146 000	17 759 314 300
Proviendes	4 573 215 000	7 812 585 000	8 955 877 500	10 213 609 500	13 319 485 650
Fournitures Consommables	1 016 270 000	1 736 130 000	1 990 195 000	2 269 691 000	2 959 885 700
Charges externes	508 135 000	868 065 000	995 097 500	1 134 845 500	1 479 940 950
(4) Valeur Ajoutée	4 085 080 000	6 944 520 000	7 960 780 000	9 078 764 000	11 839 542 700
Production de l'exercice	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 598 857 000
Consommation Intermédiaires	-6 097 620 000	-10 416 780 000	-11 941 170 000	-13 618 146 000	-17 759 314 300
(5) EBE	3 467 014 000	6 346 454 000	7 362 714 000	8 480 689 000	11 241 476 700
Valeur Ajoutée	4 085 080 000	6 944 520 000	7 960 780 000	9 078 764 000	11 839 542 700
Impôts et taxes	-38 906 000	-38 906 000	-38 906 000	-38 906 000	-38 906 000
Charges personnelles	-559 160 000	-559 160 000	-559 160 000	-559 160 000	-559 160 000
(6)Résultat d'exploitation	1 836 420 000	3 852 028 000	4 563 410 000	5 354 998 800	7 287 543 860
EBE	3 467 014 000	6 346 454 000	7 362 714 000	8 480 689 000	11 241 476 700
Autres charges d'exploitation	-1 219 524 000	-2 083 356 000	-2 388 234 000	-2 723 629 200	-3 551 862 840
DAP	-411 070 000	-411 070 000	-411 070 000	-402 070 000	-402 070 000

Projet de création d'une unité d'exploitation traditionnelle de ressources halieutiques dénommé « MAHÔMBY » dans la commune d'Analalava (Cas de la crevette)

(7)Résultat financier	-558 963 650	-447 170 920	-335 378 190	-223 585 460	-111 792 730
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	558 963 650	447 170 920	335 378 190	223 585 460	111 792 730
(8)Résultat exceptionnel	-	-	-	-	-
(9)Résultat Avant Impôt	1 277 456 350	3 404 857 080	4 228 031 810	5 131 413 340	7 175 751 130
Résultat d'exploitation	1 836 420 000	3 852 028 000	4 563 410 000	5 354 998 800	7 287 543 860
Résultat financier	-558 963 650	-447 170 920	-335 378 190	-223 585 460	-111 792 730
(10)Résultats net d'impôts	894 219 445	2 383 399 956	2 959 622 267	3 591 989 338	5 023 025 191
Résultat avant impôt	1 277 456 350	3 404 857 080	4 228 031 810	5 131 413 340	7 175 751 130
Impôt sur les Bénéfices	383 236 905	1 021 457 124	1 268 409 543	1 539 424 002	2 152 725 939

Après avoir condensé les comptes de résultats après charges financières, on obtient également ces résultats par l'intermédiaire des Valeurs Ajoutées, des Excédents Brutes d'Exploitation, des résultats d'exploitation et des résultats financiers qui sont de 558 963 650 Fmg pour la première année et progressivement diminuent de 111 792 730 Fmg pour la cinquième année.

SECTION 3: LES BILANS PREVISIONNELS

Les bilans prévisionnels établissent l'état du patrimoine de l'entreprise et dans cette section, on établit le bilan d'ouverture et le bilan de clôture de l'année 1, ainsi que les bilans de clôture durant les 05 premières années d'exploitation

3.1 - Le bilan d'ouverture de l'année 1

Tableau n° 41 : Le bilan d'ouverture

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
IMMOBILISATION INCORPORELLE		CAPITAUX PROPRES	
Frais d'établissement	27 000 000	Capital social	2 156 002 650
IMMOBILISATION CORPORELLE		DETTES	
Construction	800 000 000	DETTES FINANCIERES	
Installation eau et électricité	80 000 000	Emprunt à Long terme	2 794 818 250
Matériels de nettoyages	13 280 000	DETTES DIVERSES	
MMB	46 140 000	Compte courant des associés	3 034 374 100
Matériels de transport	740 000 000		
Matériels d'exploitation	2 728 000 000		
Terrain	500 000 000		
ACTIF CIRCULANT			
DISPONIBILITE	3 050 775 000		
TOTAL ACTIF	7 985 195 000	TOTAL PASSIF	7 985 195 000

Pour le premier mois d'exploitation, la disponibilité équivaut au FRI que nous observons dans le bilan d'ouverture de l'année de démarrage et son montant s'élève à 3 050 775 000 Fmg.

Le montant d'actif équivalent au montant du passif est de 7 985 195 000 Fmg.

3.2 - Le bilan de clôture de l'année 1

Tableau n° 42 : Le bilan de clôture de l'année 1

ACTIF	VALEUR D'ORIGINE	VALEUR NETTE	Amt	PASSIF	MONTANT
IMMOBILISATION INCORPORELLE				CAPITAUX PROPRES	3 050 222 095
Frais d'établissement	27 000 000	18 000 000	9 000 000	Capital social	2 156 002 650
IMMOBILISATION CORPORELLE				Résultat	894 219 445
Construction	800 000 000	760 000 000	40 000 000	DETTES	
Installation eau et électricité	80 000 000	72 000 000	8 000 000	DETTES FINANCIERES	
Matériels de nettoyages	13 280 000	10 624 000	2 656 000	Emprunt à Long terme	2 794 818 250
MMB	46 140 000	41 526 000	4 614 000	DETTES DIVERSES	
Matériels de transport	740 000 000	666 000 000	74 000 000	C C des associés	3 034 374 100
Matériels d'exploitation	2 728 000 000	2 455 200 000	272 800 000	DETTES SOCIALES	
Terrain	500 000 000	500 000 000	-	CNAPS	64 428 000
ACTIF CIRCULANT				OSIE	24 780 000
DISPONIBILITE		4 445 272 445		TVA à D	-
TOTAL ACTIF		8 968 622 445		TOTAL PASSIF	8 968 622 445

Le bilan de clôture augmente de volume grâce au résultat bénéficiaire de 894 219 445 Fmg , inclus aux capitaux propres de 3 050 222 095 Fmg. Le montant de l'actif ou du passif est de 8 968 622 445 Fmg.

3.3 - L'étude illustrée de la TVA

Les achats et les ventes font parties intégrantes des l'activité de l'entreprise.
 Les achats s'observent sur les provendes, les Fournitures Consommables, les charges externes et les autres charges à partir lesquelles, on perçoit la TVA déductible.
 Les ventes par contre sur le Chiffre d' Affaires dont on obtient la TVA Collectée.
 On prend le TVA=20%

Tableau n° 43 : Etude illustrée de la TVA

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
VENTE	4 573 215 000	7 812 585 000	8 955 877 500	10 213 609 500	13 319 485 650
ACHATS					
Provendes	4 573 215 000	7 812 585 000	8 955 877 500	10 213 609 500	13 319 485 650
Fournitures Consommables	1 016 270 000	1 736 130 000	1 990 195 000	2 269 691 000	2 959 885 700
Charges externes	508 135 000	868 065 000	995 097 500	1 134 845 500	1 479 940 950
Autres charges	1 219 524 000	2 083 356 000	2 388 234 000	2 723 629 200	3 551 862 840
TOTAL ACHATS	7 317 144 000	12 500 136 000	14 329 404 000	16 341 775 200	21 311 177 140
TVA D	1 463 428 800	2 500 027 200	2 865 880 800	3 268 355 040	4 262 235 428
TVA C	2 032 540 000	3 472 260 000	3 980 390 000	4 539 382 000	5 919 771 400
TVA à P	569 111 200	972 232 800	1 114 509 200	1 271 026 960	1 657 535 972
TVA à D	-	569 111 200	972 232 800	1 114 509 200	1 271 026 960

Selon la réglementation de la TVA, se décaisse au 19^{ème} jours du mois suivant chaque bimestre.

Mais pour des raisons pratiques d'établissement des comptes prévisionnels annuels, seul les montants annuels à décaisser sont représentés dans le tableau ci-dessus.

Projet de création d'une unité d'exploitation traditionnelle de ressources halieutiques dénommé « MAHÔMBY » dans la commune d'Analalava (Cas de la crevette)

3.4- Le bilan de clôture durant 05 ans

Tableau n° 44 : Le bilan de clôture durant 05 ans

ACTIF:

RUBRIQUE	Valeur d'acquisition	Amt	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<i>Immobilisation Incorporelle</i>							
Frais d'établissements	27 000 000	9 000 000	18 000 000	9 000 000	9 000 000	-	-
<i>Immobilisation corporelle</i>							
Construction	800 000 000	40 000 000	760 000 000	720 000 000	680 000 000	640 000 000	600 000 000
Installation eau et électricité	80 000 000	8 000 000	72 000 000	64 000 000	56 000 000	48 000 000	40 000 000
Matériel de nettoyage	13 280 000	2 656 000	10 624 000	7 968 000	5 312 000	2 656 000	0
MMB	46 140 000	4 614 000	41 526 000	36 912 000	32 298 000	27 684 000	23 070 000
Matériel de transport	740 000 000	74 000 000	666 000 000	592 000 000	518 000 000	444 000 000	370 000 000
Matériel d'exploitation	2 728 000 000	272 800 000	2 455 200 000	2 182 400 000	1 909 600 000	1 636 800 000	1 364 000 000
Terrain	500 000 000		500 000 000	500 000 000	500 000 000	500 000 000	500 000 000
DISPONIBILITE		/	3 886 308 975	5 796 706 856	6 619 157 115	7 245 905 938	9 046 566 901
TOTAL ACTIF			8 409 658 975	9 908 986 856	10 329 367 117	10 545 045 938	11 573 636 901

Au fil de temps, la disponibilité varie de 3 886 308 975 pour la première année à 9 046 566 901 Fmg pour la cinquième année. De même pour le total d'actif de 8 409 658 975 Fmg pour la première année et évolue de 11 573 636 901 Fmg pour la 5^{ème} année.

Projet de création d'une unité d'exploitation traditionnelle de ressources halieutiques dénommé « MAHÔMBY » dans la commune d'Analalava (Cas de la crevette)

PASSIF:

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capitaux propres	3 050 222 095	4 539 402 606	5 115 624 917	5 747 991 988	7 179 027 841
Capital social	2 156 002 650	2 156 002 650	2 156 002 650	2 156 002 650	2 156 002 650
Résultat	894 219 445	2 383 399 956	2 959 622 267	3 591 989 338	5 023 025 191
Emprunt à Long Terme	2 235 854 600	1 676 890 950	1 117 927 300	558 963 650	0
CC des Associés	3 034 374 100	3 034 374 100	3 034 374 100	3 034 374 100	3 034 374 100
CNAPS	64 428 000	64 428 000	64 428 000	64 428 000	64 428 000
OSIE	24 780 000	24 780 000	24 780 000	24 780 000	24 780 000
TVA à D	-	569 111 200	972 232 800	1 114 509 200	1 271 026 960
TOTAL PASSIF	8 409 658 795	9 908 986 856	10 329 367 117	10 545 046 938	11 573 636 901

Ce passif contient les capitaux propres, les emprunts à long terme, les dettes sociales et les dettes fiscales dont le montant total est de 8 409 658 795 Fmg pour la première année et de 11 573 636 901 Fmg pour la cinquième année.

3.5 - Le plan de Trésorerie annuelle

Tableau n° 45 : Le plan de Trésorerie annuelle

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<i>Encaissements</i>					
Capital	-	-	-	-	-
Apport courant	3 034 374 100	-	-	-	-
Emprunt	2 794 818 250	-	-	-	-
Vente	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 598 857 000
TOTAL ENCAISSEMENT	15 991 892 350	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 598 857 000
<i>Décaissement</i>					
Financement du projet	7 985 195 000	-	-	-	-
Achat	7 317 144 000	12 500 136 000	14 329 404 000	16 341 775 200	21 311 177 140
TVA à D	-	569 111 200	972 232 800	1 114 509 200	1 271 026 960
Charges personnelles	559 160 000	559 160 000	559 160 000	559 160 000	559 160 000
Impôts et taxes	38 906 000	38 906 000	38 906 000	38 906 000	38 906 000
DAP	411 070 000	411 070 000	411 070 000	402 070 000	402 070 000
IBS	383 236 905	1 021 457 124	1 268 409 543	1 539 424 002	2 152 725 939
Remboursement	558 963 650	558 963 650	558 963 650	558 963 650	558 963 650
TOTAL DECAISSEMENT	17 242 875 615	15 650 163 974	18 098 824 035	20 509 935 359	26 238 008 243
TRESORERIE	(1 250 983 265)	1 711 136 026	1 803 125 965	2 186 974 641	3 360 848 757
TRESORERIE CUMULEE	(1 250 983 265)	460 152 761	2 263 278 726	4 450 253 367	7 811 102 124

En présence du capital, d'emprunt et du financement de ce projet, les trésoreries sont négatives durant la première année et leurs valeurs cumulées sont négatives pour la première année,. Elles deviennent positives entre la deuxième et troisième année, allant de (1250 983 265) Fmg vers 3 360 848 757 Fmg. Alors, la Durée de Récupération des Capitaux Investis est comprise entre la deuxième et la troisième année.

Après avoir analysé l'étude bilantielle, nous mettons en exergue les avantages du projet et par l'analyse dans le chapitre suivant intitulé l'évaluation et les impacts du projet.

CHAPITRE IV: LES EVALUATIONS ET LES IMPACTS DU PROJET

Dans ce chapitre, nous évaluons les impacts du projet en analysant les études économiques comportant les Valeurs ajoutées, les ratios, les évaluations financières représentant la Valeur Actuelle Nette, le Taux de Rentabilité Interne, l'Indice de Profitabilité, la Durée de Récupération des Capitaux Investis et le Seuil de Rentabilité ainsi que leurs impacts, à savoir les impacts financiers, économiques, sociaux et environnementaux.

SECTION 1: LES EVALUATIONS ECONOMIQUES:

1.1 - La notion de la Valeur Ajoutée(VA)

La valeur ajoutée est l'ensemble des richesses créées par l'entreprise. Elle exprime la valeur apportée par l'entreprise et renseigne sur sa véritable production économique.

Pour notre projet, la VA est obtenue à partir de la marge commerciale augmentée de la production de l'exercice diminuée de la consommation intermédiaire. On peut mesurer la croissance économique de l'entreprise au moyen de la Valeur Ajoutée. La formule est:

$$V.A = \text{Production de l'exercice} - \text{Consommation intermédiaire}$$

12 - La projection de la Valeur Ajoutée

Tableau n° 46 : La projection de la Valeur Ajoutée

RUBRIQUE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'Affaires	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 598 857 000
Valeur Ajoutée	4 065 080 000	6 944 520 000	7 960 780 000	9 078 764 000	11 839 542 700
Evolution en Fmg	-	2 879 440 000	1 016 260 000	1 117 984 000	2 760 778 700

Au fil du temps, la Valeur Ajoutée varie suivant la période de campagne, mais elle reste toujours positive et son augmentation ne traduit aucune perte éventuelle.

Elle est proportionnelle mais au contraire reflète l'augmentation de la production qui engendre l'accroissement au chiffre d'affaires de 4 065 080 000 Fmg elle augmente 11 839 542 700 Fmg.

1.3 - Les ratios de performance économiques

L'objectif de toute entreprise est de la recherche de rentabilité ; pour cela nous avons déjà fait une étude financière de notre projet préalablement admis comme rentable .Par ailleurs pour atteindre notre objectif, il s'avère nécessaire de choisir une politique d'investissement munie d'une politique commerciale susceptible d'optimiser la rentabilité, compte tenu bien sûr des contraintes pour le financement des investissements.

La méthode des ratios peuvent mettre en lumière un certain nombre de grandeurs significatives .Elles nous justifie la rentabilité financière déjà admise.

tels que:

a) Le rendement apparent:

$R1 = \frac{\text{Valeur Ajoutée}}{\text{Effectif}}$
--

b) Le ratio des investissements linéaire

$$R2 = \frac{\text{Charges personnelles}}{\text{Valeur Ajoutée}} \times 100$$

c) La performance économique

$$R3 = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Valeur Ajoutée}} \times 100$$

d) Performance au Seuil de Rentabilité

$$R4 = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'Affaires}} \times 100$$

Tableau n° 47 : Le tableau des ratios

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
R1	58 072 571	99 207 429	113 725 429	129 696 629	169 136 324
R2	13,75%	8,05%	7,02%	6,16%	4,72%
R3	22,00 %	34,32%	37,18%	39,56%	42,43%
R4	8,80%	13,73%	14,87%	15,83%	16,97%

R1: Cette indication montre une productivité croissante du facteur de travail c'est –à– dire que le niveau d'effectif constant mais la productivité s'améliore.

R2: Le rapport des charges allouées au personnel relativement à la valeur ajoutée diminue progressivement tous les ans .Cette diminution indique l'accroissement de la valeur ajoutée synonyme de performance économique.

R3: L'accroissement progressif de ce ratio indique une augmentation plus importante du résultat net par rapport à l'augmentation de la valeur ajoutée, cette situation montre l'existence de l'économie d'échelle qui engendre une baisse du coût unitaire sans pour autant de diminuer le coût total.

Par exemple : pour produire 100 tonnes de crevettes, on a 100 000 000 fmg de coût de revient. Ainsi le coût unitaire est de 1 000 000 fmg. Et pour 200 tonnes de crevettes, le coût de revient est de 150 000 000 fmg, ainsi le coût unitaire baisse de 750 000 fmg.

R4: L'accroissement progressif de ce ratio met en évidence que la valeur du résultat net tient une part de plus en plus importante sur le chiffre d'affaires toujours croissant, c'est –à-dire que lorsque le chiffre d'affaires augmente le résultat connaît un accroissement plus rapide que celui du chiffre d'affaires.

SECTION 2 : LES EVALUATIONS FINANCIERES

Dans cette section, nous analysons sur grande place la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie du projet et les impacts du projet ainsi que la Valeur Actuelle Nette, le Taux de Rentabilité Interne, l'Indice de Profitabilité, la Durée de Récupération des Capitaux Investis et le Seuil de Rentabilité.

Voyons les évaluations du projet

2.1- Les critères d'évaluations selon les critères du projet

Il faudra rappeler que les 05 critères d'évaluation du projet sont la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie et les impacts du projet.

2.1.1- La pertinence

Grâce à une relation étroite entre l'activité de l'entreprise et les besoins des clients, ce projet est pertinent tant que l'entreprise cherche à vendre et les clients à acheter. C'est-à-dire que l'offre et la demande sont simultanées.

2.1.2- L'efficacité

Ce projet est efficace d'après l'analyse des investissements et résultats obtenus. Le résultat obtenu à la 5^{ème} année est environ 17% du Chiffre d'Affaires, ce qui correspond aux objectifs visés.

2.1.3- L'efficience

Ce projet est efficient car la récupération des capitaux investis ne dépasse pas 05 ans et elle est de 02 ans, 06 mois et 21 jours. Non seulement les objectifs sont atteints mais les moyens déployés sont à leur niveau optimal. En effet, un gestionnaire rationnel se préoccupe d'établir le principe de maximum de profit pour le minimum de dépense.

2.1.4- La durée de vie

La crevette est un produit très demandé sur le marché international. De par le caractère limité de l'exploitation de cette ressource, sa valeur marchande en est toujours plus accrue. Par le respect de normes internationales, puisque les produits de l'entreprise sont d'excellentes qualités. On peut dire que la pérennité du projet est assurée.

2.1.5- Les impacts du projet

Ce projet rehausse le niveau économique du peuple et ceci représente le Produit National Brute.

2.2- Les critères d'évaluations selon les outils du projet

2.2.1 - La Valeur Actuelle Nette (VAN)

C'est la différence entre la somme des Marges Brutes d'Autofinancement actualisée et celui de l'investissement.

La Valeur Actuelle Nette est donnée par la formule

$$VAN = - I + \sum MBA (1 + i)^{-n}$$

Avec :

VAN	=	Valeur Actuelle Nette
I	=	Investissement
Σ	=	Somme
MBA	=	Marge Brute d'Autofinancement
i	=	Intérêt
N	=	Durée

Tableau n° 48 : Le calcul de la VAN(t=20%)

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	894 219 445	2 36 399 956	2 867 871 033	3 487 286 387	4 892 310 483
$(1+0,20)^{-n}$	0,8333	0,6944	0,5787	0,4823	0,4019
MBA ACTUALISEE	724 453 904	1 641 033 825	1 659 636 967	1 681 918 224	1 966 219 583
MBA CUMULEE	724 153 904	2 365 187 729	4 024 824 696	5 706 742 920	7 672 962 503

$$VAN = - 4\,934\,420\,000 + 7\,672\,962\,503$$

$$VAN = 2\,738\,542\,503 \text{ Fmg}$$

Avec le taux d'actualisation de 20%, les Marges Brutes d'Autofinancement augmentent toujours et même pour les MBA cumulées de la cinquième année, elle est de 7 672 962 503 Fmg

Le projet est rentable car le montant de la Valeur Actuelle Nette est largement positif.

2.2.2 - Le Taux de Rentabilité Interne

Le Taux de Rentabilité Interne correspond au taux d'actualisation qui annule la Valeur Actuelle Nette à zéro.

Tableau n° 49 : Le calcul du Taux de Rentabilité Interne

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	894 219 445	2 383 399 956	2 959 622 267	3 591 989 338	5 023 027 191
t= 39%	0,7194	0,5176	0,3724	0,2679	0,1927
MBA ACTUALISEE	643 301469	1 233 647 817	1 102 163 332	962 293 944	967 937 340
MBA CUMULEE	643 301 469	1 876 949 286	2 979 112 618	3 941 406 562	4 909 343 902
t=38%	0,7246	0,5251	0,3805	0,2757	0,1998
MBA ACTUALISEE	647 951 410	1 251 523 317	1 126 136 273	990 311 460	1 003 600 833
MBA CUMULEE	647 951 410	1 899 474 727	3 025 611 000	4 015 922 460	5 019 523 293

A l'aide de l'interpolation linéaire, on a

$$\begin{array}{ccc}
 38 & \text{TRI} & 39 \\
 !! & !! & !! \\
 5\,019\,523\,293 & < 4\,934\,420\,000 < & 4\,909\,343\,902 \\
 \\
 \frac{39 - 38}{4\,909\,343\,902 - 5\,019\,523\,293} & = & \frac{\text{TRI} - 38}{4\,934\,420\,000 - 5\,019\,523\,293} \\
 \\
 \frac{- 1}{110\,179\,391} & = & \frac{\text{TRI} - 38}{85\,103\,293}
 \end{array}$$

$$\text{TRI} - 38 = - 0,77$$

$$\text{TRI} = 38,77 \%$$

Le TRI est supérieur au taux de l'emprunt de 20% et nous avons une marge de sécurité de 18,77% .Ainsi, on peut affirmer que le remboursement des emprunts est assuré.

Donc, ce projet est rentable et viable

2.2.3 - Le calcul de l'Indice de Profitabilité

$$IP = \frac{VAN + I}{I}$$

$$IP = \frac{2\,929\,670\,485 + 4\,934\,420\,000}{4\,934\,420\,000}$$

$$IP = 1,59$$

Ce qui fait qu'1 franc de l'investissement apporte ou génère 0,59 Fmg de bénéfice.

2.2.4 - La Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

La DRCI est le moment où les recettes sont équivalentes aux capitaux investis.

Tableau n° 50 : La Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	894 219 445	2 383 399 956	2 959 622 267	3 591 989 338	5 023 27 193
MBA CUMULEE	894 019 445	3 277 619 401	6 237 241 668	9 829 231 006	14 852 258 199
INVESTISSEMENT		4 934 490 000			

2	DRCI	3
!!	!!	!!
3 277 619 401	< 4 934 420 000 <	6 237 241 668
3 - 2		DRCI - 2
-----	=	-----
6 237 241 668 – 3 277 619 401		4 934 420 000 – 3 277 619 401
1		DRCI - 2
-----	=	-----
2 959 622 267		1 656 800 599

DRCI - 2 = 0,56

0,56 X 12 = 6,72

0,72 X 30 = 21

DRCI = 2 ans 6 mois 21 jours.

La Durée de Récupération des Capitaux Investis étant inférieure à 05 ans, de ce fait, le présent projet est rentable et resterait viable.

2.2.5- Le Seuil de Rentabilité

Le seuil de rentabilité appelé aussi chiffre d'affaires critique est le montant du chiffre d'affaires sans perte, ni bénéfice. Le SR rend nul le résultat d'exploitation. Il est donné par la formule suivante :

SR	=	$\frac{\text{Chiffre d'Affaires (CA) } \times \text{ Coût fixe(CF)}}{\text{Marge sur le coût variable (MSCV)}}$
----	---	---

Les coûts variables (CV) appelées, charges opérationnelles correspondent aux achats de fournitures consommables et autres et aussi les charges externes. Ce sont les charges qui varient en fonction des objectifs.

Les charges fixes (CF) appelées charges de structures comprennent : les impôts et taxes, les charges personnelles, l'amortissement et les charges financières.

Le montant des charges fixes est généralement constant pour une période considérée.

La marge sur coût variable (MSCV) est égale à la différence entre le prix de vente (CA) et le coût variable.

$$\text{MSCV} = \text{CA} - \text{VC}$$

Pour bien apprécier la rentabilité de ce projet, nous allons déterminer la marge de sécurité (MS). Elle indique la baisse du chiffre d'affaires sans que le résultat ne devienne déficitaire.

Elle correspond à la formule :

$$\text{MS} = \text{CA} - \text{SR}$$

En principe, la marge de sécurité doit être positive.

Nous allons maintenant calculer le point mort (PM), c'est-à-dire la date à laquelle le SR est atteint.

$$\text{PM} = \text{SR} \times n / \text{CA}$$

Avec $n=12$ mois

Nous allons ensuite récapituler dans le tableau ci-après les valeurs de divers paramètres.

Tableau n° 51 : Le Seuil de Rentabilité

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'Affaires	10 162 700 000	17 361 300 000	19 901 950 000	22 696 910 000	29 598 857 000
Coût Variables	6 097 620 000	10 416 780 000	11 941 170 000	13 618 146 000	17 759 314 300
Fournitures Consommables	1 016 270 000	1 736 130 000	1 990 195 000	2 269 691 000	2 959 885 700
Charges externes	508 135 000	868 065 000	995 097 500	1 134 845 500	1 479 940 950
Proventes	4 573 215 000	7 812 585 000	8 955 877 500	10 213 609 500	13 319 485 650
MSCV	4 085 080 000	6 944 520 000	7 960 780 000	9 078 784 000	11 839 542 700
Charges personnelles	559 160 000	559 160 000	559 160 000	559 160 000	559 160 000
Charges financières	558 963 650	447 170 920	335 378 190	223 585 460	11 792 730
Impôt et Taxes	38 906 000	38 906 000	38 906 000	38 906 000	38 906 000
DAP	411 070 000	411 070 000	411 070 000	402 070 000	402 070 000
Autres charges	1 219 524 000	2 083 356 000	2 388 234 000	2 723 629 200	3 551 862 840
IBS	383 236 905	1 021 457 124	1268 409 543	1 539 424 002	2 152 725 939
COÛT FIXE	3 190 860 555	4 561 120 044	5 001 157 733	5486 794 662	6 816 515 509
Résultat Net d'Exploitation	894 219 445	2 383 399 956	2 959 622 267	3 591 989 338	5 023 027 191
SEUIL DE RENTABILITE	7 938 096 332	11 402 800 110	12 502 894 333	13 716 956 437	15 147 812 242
MARGE DE SECURITE	2 224 603	5 958 499 890	7 399 055 667	8 979 953 563	14 451 044 758
POINT MORT	9,36	7,92	7,56	7,20	6,12

L'efficacité de ce projet. Ainsi, on retrouve autrefois les résultats concordants au tableau de grandeur caractéristique de gestion et du compte de résultat après charges financières ainsi que son pourcentage par rapport au chiffre d'affaires qui augmente progressivement. Le seuil de rentabilité est de 7 938 096 332 Fmg pour la première année et de 15 147 812 242 Fmg pour la cinquième année.

SECTION 3: LES IMPACTS DU PROJET

3.1- Les impacts sociaux

La réalisation d'un grand projet de création d'une unité d'exploitation traditionnelle de ressources halieutiques dénommé « MAHÔMBY » dans la commune d'Analalava implique un recrutement massif de personnel pour lequel des infrastructures sont mises en place .Il offre des possibilités d'embauche pour la population de cette région ; grâce à l'exploitation de crevettes, la firme contribue au développement et à la relance économique aussi bien de la région que du pays.

Pour une meilleure implantation de l'entreprise dans la région ; l'embauche des personnes originaires de cette région est préférable afin de faciliter la cohésion du personnel ainsi que les relations avec les autorités locales.

3.2- Les impacts économiques

Dans l'étude financière, nous avons que la valeur ajoutée exprime l'apport spécifique de l'entreprise à l'activité économique Nationale .La valeur ajoutée est fait partie des éléments qui constituent la comptabilité Nationale .Les valeurs ajoutées apportées par chaque entreprise ou entité économique constituent le produit brut qui permet de déterminer le taux de croissance économique du pays.

Les impôts versés au Trésor public alimentent le budget national et permettent le fonctionnement de l'Etat Malagasy et la réalisation de programme de la Nation

Sur le plan micro-économique ce projet est une source de revenus pour quelques ménages.

Compte tenu de la situation économique du pays, l'aquaculture est un sujet d'intérêt croissant de la plupart des acteurs de développement et nous devons mettre en œuvre tous les moyens possibles pour favoriser les entrées de devise et participer à la lutte contre la pauvreté .

3.3- Les impacts financiers

Les impacts financiers s'observent au niveau même de l'entreprise, on peut immédiatement constater les bénéfices ou pertes. D'après les études effectuées, on observe une situation bénéficiaire car la valeur actuelle nette est largement positive, et le taux interne de rentabilité est supérieur au taux d'emprunt de 20% et nous avons une marge de sécurité de 18,77%, l'indice de profitabilité est de 1,59 ce qui signifie qu'un franc de l'investissement génère 0,59 franc de bénéfice et enfin, la durée de récupération des capitaux investis est de 2 ans 6 mois et 21 jours ce qui est inférieure à 5 ans, donc, le projet est durable et viable.

3.4- Les impacts environnementaux

Un environnement protégé et respecté doit être conditionné par une autorisation durable d'exploitation. L'attention de l'exploitant est donc attirée sur l'importance des impacts de ses activités sur l'ensemble des milieux avoisinants et sur la connaissance des mesures à prendre pour leur protection. En outre, l'exploitant doit se conformer aux directives et normes prévues par la loi et les règlements relatifs à l'environnement, à la gestion de l'eau, à la protection des mangroves ainsi qu'aux textes d'application de la présente loi.

CONCLUSION GENERALE

Après une quarantaine d'années d'indépendance, et après avoir suivi des régimes politiques différentes, Madagascar se range dans la classe des pays les plus pauvres de la planète en ce début du XXI^{ème} siècle. Cette pauvreté accablante est traduite par certains indicateurs économiques stipulés par la Banque Mondiale à savoir le Produit National Brut (PNB), le Revenu Annuel par Habitant (RAH) et les indices de Développement Humain (IDH).

Certes, des pays voisins dont l'île Maurice et les Seychelles, ont vécu au départ presque la même situation économique que Madagascar. Aujourd'hui, ces respectivement, des PNB de 1500\$ et 800\$ par habitant par an, 1000\$ de RAH. Dans le cas contraire, Madagascar mène une existence quasi-insoutenable, avec un niveau inférieur à 100\$ de PNB et moins de 50\$ de RAH.

Face à cette situation inquiétante, ce travail recherche vise justement à résoudre ce problème. Il répond à la politique définie par l'Etat malgache, laquelle repose surtout sur l'élaboration de projet de développement.

En matière de financement, ce projet nécessite un appui de 35% du montant total et le reste sera constitué par les apports propres de la société.

La réalisation de ce projet est donc conditionnée par la résolution des problèmes suivants :

- La difficulté d'accès aux établissements financiers des entreprises artisanales.
- L'insuffisance de surveillance de côte face aux exploitations clandestines et abusives des contrevenants.

De ce fait, pour mener à bien la réalisation de ce projet nous souhaitons de la part des autorités compétences. La facilitation de cet accès des entreprises artisanales au crédit et de prévoir un fonds spécial en faveur des jeunes qui souhaitent se lancer dans le domaine de l'entrepreneuriat.

La mise en place des structures est nécessaire au développement du secteur artisanal pour que la qualité de la production soit conforme aux exigences du marché international. Outre l'aide financière que réclame ce projet, il exige une assistance technique des artisans .Ceux –ci sont appelés à s'unir pour former des groupements ou associations en vue de constituer un/des centre(s) artisan(s) .Ce mode de groupement facilite par la suite l'octroi de l'aide financière de l'Etat par le biais du Programme Stratégique pour le Développement Rural (PSDR).

L'étude de marché effectuée montre sans la moindre ambiguïté que les débouchés de notre produit sont nombreux .Ce qui nous permet de vendre notre produit à des prix compétitifs. Etant donné que la pauvreté et le chômage persistent encore à Madagascar le recours à ce projet de développement présente un intérêt considérable pour l'économie malgache.

Sa réalisation peut aboutir à des résultats satisfaisants. Sur le plan politique, ce projet soutient la politique définie par l'Etat .Ses aspirations reposent sur l'incitation des citoyens à oeuvrer pour le développement économique du pays, puis sur la création du projet susceptible d'offrir des emplois.

Le but à atteindre est de sortir le pays de la pauvreté, c'est –à-dire de rehausser le niveau de vie de la population. Sur le plan social, le projet participe activement à la réduction de la pauvreté par la création d'emplois et à la transformation des artisans en une force sociale active dans le développement régional. Par ailleurs, en ce qui concerne le projet proprement dit, les études de faisabilité, de rentabilité financière et surtout l'évaluation détaillée nous ont montré la viabilité et l'efficacité du projet. Du point de vue financier, nous avons eu toujours des résultats positifs. Cela explique la rentabilité financière du projet.

C'est d'ailleurs un moyen d'éviter un afflux de travailleurs dans les activités peu productives de cette région. Ce projet offre des emplois sur place. Il peut alors résorber le chômage.

Par conséquent, il freine d'exode de cette région. Il faut remarquer, par ailleurs que les habitants de la région SOFIA sont pour la plupart, des gens laborieux. On peut

donc espérer avec optimisme la possibilité d'amélioration et d'extension du secteur artisanal.

Sur le plan économique, la réalisation de ce projet est rentable. Elle permet de réaliser des bénéfices. Elle constitue une rentrée d'argent. Ce qui augmente le pouvoir d'achat des ménages. Le niveau de vie familiale s'améliore. Ce projet est source de rentrée de devise pour l'Etat. Il contribue un développement de l'économie nationale.

Notre évaluation sociale est qualitative. Le projet a créé des emplois au profit des gens de la région de son implantation.

Après quelques années, au cas où l'artisan connaîtrait une extension importante, elle ne manque pas d'engendrer des impôts directs qui vont renflouer les caisses de l'Etat.

Pour terminer, disons enfin que, compte tenu de sa rentabilité, la filière crevette promet un avenir meilleur pour le développement du pays.

ANNEXE I

DISTANCE DES QUARTIERS PAR RAPPORT AU CHEF LIEU DE COMMUNE

Nom du Quartier	Situation par rapport à la mer	Distance par rapport au chef lieu de la commune (Km)
Ampasikely	Au bord	Analalava
Centrally	Au bord	
Fongony/Ambalahonko	Au bord	
Befitina/Anjialava	Au bord	
Tsaradokotra	Au bord	18 Km
Marotaolana	Au bord	15 Km
Tsimahasainga	Proche	08Km
Androavy	Proche	10 Km
Nosy-lava	Au milieu	25 Km
Antsatrana	Au bord	12 km
Ambarijeby-Est	Au bord	25 Km
Antsoha/Bevoay	Loin	23 Km
Bekorovaka/Ambalavary	Loin	18 Km
Anovolava	Loin	14 Km
Ankaramikely/Ankarafamamy	Loin	15 Km
<u>Total</u>	15 quartiers	
<u>Source</u>	Commune	

Ce tableau montre que, la majorité de ces quartiers est située au bord de la mer.

ANNEXE II

DECRET D'OCTROI DES LICENCES DE PECHE CREVETTIERE

REPOBLIKAN'I MADAGASIKARA

Tanindrazana – Fahafahana – Fandrosoana

MINISTERE DE LA PECHE ET
DES RESSOURCES HALIEUTIQUES

Décret N° 2000 – 415

**Portant définition du système d'octroi des licences
de pêche crevettière**

Le premier Ministre, Chef du Gouvernement,

Vu la constitution,

Vu l'ordonnance n°93-022 du 04 mai 1993 portant réglementation de la pêche et de l'aquaculture,

Vu le décret n°94-112 du 18 février 1994 portant organisation générale des activités de pêche maritime,

Vu le décret n°97-218 du 28 mars 1997 fixant les attributions du Ministre de la Pêche et des Ressources Halieutiques ainsi que l'organisation générale de son ministère.

Vu le décret n°98-522 du 23 juillet 1998 portant nomination du premier Ministre, Chef du Gouvernement,

Vu le décret n°98-530 du 31 juillet 1998, portant nomination des membres du Gouvernement.

Sur le rapport du Ministre de la Pêche et des Ressources Halieutiques,

En conseil de Gouvernement,

DECRETE

TITRE I

DISPOSITIONS GENERALES

Article 1^{er}. En application de l'article 6 de l'Ordonnance 93-022 du 4 mai 1993, portant réglementation de la pêche et de l'aquaculture, le présent Décret a pour objet définir le système d'octroi des licences de pêche des crevettes pénéides côtières.

Article 2. Le Ministère de la Pêche et des Ressources Halieutiques est chargé d'appliquer et préciser, par voie d'arrêté, les dispositions du présent décret.

TITRE II DES OUTILS DE GESTION

SECTION 1

Observation Economique et système d'analyse des performances

Article 3. Il sera institué un Observation Economique neutre qui doit définir un système d'analyse de performances utilisé, dans un premier temps, pour le suivi de la pêche crevette et pouvant, ensuite, servir à réajuster les redevances et à sanctionner les opérateurs du secteur les moins performants.

Les indicateurs de performances peuvent porter notamment sur la valorisation des produits de la pêche, la contribution aux recettes de l'Etat, la participation à l'approvisionnement local en poisson, la collaboration avec la pêche traditionnelle, la contribution à l'emploi.

Article 4. Le ministère chargé des pêches conjointement, après consultation du Groupement des Armateurs à la Pêche crevette de Madagascar, définit l'organisation et le mode de fonctionnement de l'Observatoire Economique ainsi que du système d'analyse de performances.

Article 5. L'application des recommandations de l'Observatoire Economique doit être décidée de commun accord avec toutes les parties impliquées dans la gestion et le développement de la pêche crevette, notamment le ministère chargé des pêches et ses partenaires techniques et financières intervenant dans le secteur ainsi que le Groupement des Armateurs à la Pêche Crevette et autres opérateurs.

SECTION II

Système de consultation sur les redevances

Article 6. Pour chaque campagne, on effectuera une consultation, auprès de toutes les sociétés crevettes, sur les redevances qu'elles sont disposées à payer pour chaque type de licences tel que défini à l'article 10 du présent décret.

Article 7. Le système de consultation sur les redevances doit reposer sur la concurrence pour l'accès aux différentes zones de pêche. Pour la période 2000 à 2002, il est basé, comme stipulé à l'article 38 du présent décret, sur la possibilité de permutation de 20% de chaque différent type de licence.

D'autres options renforçant la concurrence sont à définir, dès 2000, par le ministère chargé des pêches en concertation avec la profession.

SECTION III

Système de suivi satellite

Article 8. Un système de suivi satellitaire des chalutiers crevettiers, introduit lors de la campagne 2000, doit être généralisé, pour la campagne 2001, à tout chalutier opérant dans les eaux malgaches à des fins de recherche, de prospection ou d'exploitation de quelle que ressource que ce soit.

TITRE III

DE LA GESTION DES LICENCES

SECTION I

Nombre, différents types et répartition initiale des licences

Articles 9. Jusqu'à la publication, par les études en cours, de nouveaux chiffres sur le niveau d'effort de pêche à développer pour l'exploitation rationnelle des crevettes côtières, le nombre de licences est gelé à trente six pour l'ensemble de la pêche artisanale, soixante quinze pour la pêche industrielle dont soixante neuf sur la côte Ouest et six pour les zones actuellement exploitées de la côte Est.

Article 10. Les soixante quinze licences de pêche industrielle, mentionnées à l'article 9 ci-dessus, sont réparties en quatre type :

- onze licences de type A, permettant à leur titulaire de pêcher uniquement dans la zone comprise entre le cap St Sébastien au Nord et la pointe d'Angadoka au Sud,
- dix licences de type B, permettant à leur titulaire de pêcher uniquement dans la zone comprise entre la pointe d'Angadoka au Nord et le phare de Katsepy au Sud,
- quarante six licences de type C permettant à leur titulaire de pêcher uniquement entre le phare de Katsepy au Nord et Morombe au Sud,
- six licences de type D, permettant à leur titulaire de pêcher uniquement sur la côte Est,
- deux dont le type reste à préciser par le ministère chargé des pêches de commun accord avec le Groupement des Armateurs à la Pêche Crevettière de Madagascar.

Les autorisations de chalutage par zone de pêche sont supprimées.

SECTION II

Nature des licences

Article 11. La licence de pêche crevettière est un titre donnant droit d'accès à la ressource crevettière malgache, pour une seule unité de pêche industrielle ou une seule unité de pêche artisanale.

Article 12. La licence est délivrée pour une puissance fixée et indivisible, la référence étant les unités opérationnelles en 1999.

Article 13. La licence a une durée de vie de vingt ans. Celle des licences existantes court à partir de janvier 2000. Toute licence périmée redevient propriété de l'Etat qui doit de nouveau la céder selon les dispositions précisées à l'article 33 du présent décret.

Article 14. La licence est transférable entre opérateurs privés, dans le respect des conditions mentionnées aux articles 18 et 19 du présent décret. Le ministère chargé des pêches doit être informé de la cession. Le cadre juridique et les modalités de transfert seront définis par voie réglementaire.

Article 15. Sauf de nouvelles dispositions introduites par le système d'analyse de performances mentionné aux articles 3 et 4 du présent décret, la licence est renouvelée lorsque la redevance correspondante est payée et si elle n'est pas encore périmée.

SECTION III

Détention des licences

Article 16. Que ce soit par transfert entre opérateurs ou par appel d'offres, un armement ou un ensemble d'armements appartenant au même groupe ne peut détenir plus de 40% du nombre total de licences de pêche industrielle.

Un armement ou un ensemble d'armement appartenant au même groupe ne peut pas assurer plus de 50% de la commercialisation des crevettes capturées par l'ensemble de la pêche industrielle.

Article 17. Au sens du présent décret et des textes pris pour son application, on entend par « groupe » des sociétés d'actionariat commun, à l'exception de l'actionariat l'Etat, ou un ensemble de sociétés, quelle que soit leur forme, qui détiennent des participations dans d'autres sociétés dont elles assurent l'unicité de direction et le contrôle des activités.

SECTION IV

Remplacement de bateaux

Article 18. En attendant la définition d'une nouvelle unité d'effort de pêche par les études en cours, l'accord pour le remplacement de bateaux est automatique si les bateaux sont de même puissance et si tous les deux sont soit des congélateurs soit des glaciers.

Article 19. Il est interdit de remplacer un bateau par un autre de puissance supérieure.

ANNEXE III

NOMBRE DE POPULATION PAR FOKONTANY SELON LA CLASSE D'AGE

N°	Fokontany	0-5 ans	6-10 ans	11-15 ans	16-20 ans	21-60 ans	60 ans et plus	TOTAL
1	Ampasikely	116	136	120	122	146	56	693
2	Centraly	114	134	117	123	144	54	686
3	Fongony/Ambala honko	165	185	170	173	195	105	993
4	Befitina/Anjialava	147	167	154	152	177	87	884
5	Tsaradokotra	116	136	123	121	146	56	698
6	Marotaolana	113	133	117	123	143	53	682
7	Tsimahasainga	118	138	125	121	148	58	708
8	Androavy	110	130	117	114	140	50	661
9	Nosy-lava	101	121	104	108	131	41	606
10	Antsatrana	111	131	118	117	141	51	669
11	Ambarijeby-Est	117	137	126	122	147	57	706
12	Antsoha/Bevoay	119	139	122	129	149	59	717
13	Bekorovaka/Amb alavary	123	143	127	129	153	63	738
14	Anovolava	105	125	110	112	135	45	632
15	Ankaramikely/An karafamamy	107	127	110	115	137	47	643
<u>TOTAL</u>		1.782	2.082	1.860	1.881	2.232	882	10.716
<u>Source</u>		Recensement effectué au niveau de la Commune/Sous-Préfecture en 2002						

Ce tableau représente le nombre d'habitant par quartier et par classe d'âge. La plus part des habitants de la commune d'Analalava est âgé de 21 à 60 ans.

ANNEXE IV

INFRASTRUCTURE SANITAIRE

<i>Centre Hospitalier</i>	Nombre des infrastructures	Nombre des personnels	Nombre des matériels
CHDI à Analalava	1 bâtiment :pédiatrie, salle d'accouchement et salle de soin	1 Médecin	8 matelas en éponge
	1 bâtiment :bureau de santé de district	3 Infirmiers	6 lits fonctionnels
	1 bâtiment :bureau et salle de soin de dentisterie	1 Aide sanitaire	3 ordinateurs
	1 bâtiment :salle d'hospitalisation		1 machine photocopie
CHBII à Analalava	1 bâtiment :bureau, salle de soin et phagecome	1 Médecin	1 coque
		1 Infirmier	1 plaque solaire
		1 Aide sanitaire	1 BLI
CSBI à Ambalavary	1 bâtiment construit par le fokonolona et en mauvais état	0	
Dispensaire d'obédience religieuse catholique à Tsimahasainga	1 bâtiment construit par l'association des sœurs : bureau et salle de soin.	1 Infirmière	Matériels de bureau, de consultation et équipement de soin
		3 Aides sanitaires	Une voiture R 4
Source	CHDI à Analalava/Dispensaire à Tsimahasainga		

ANNEXE V

PROCEDURE A SUIVRE POUR LA DEMANDE D'AUTORISATION D'EXPLOITATION DES PRODUITS DE MER

Quelques textes régissant l'exploitation des produits de mer

- Arrêté inter - ministériel n° 3211/2004 du 27 janvier 2004 (pour le paiement de la redevance pour la collecte des produits de mer).
- Arrêté inter-ministériel n° 3212/2004 du 27 janvier 2004 (pour le paiement de la redevance pour le mareyage)
- Arrêté inter - ministériel n° 4375/2004 du 27 Février 2004 (pour le paiement de la redevance pour l'utilisation des embarcations motorisées/navires)

Procédures

1° Demande à adresser à Monsieur le Ministre de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche en mentionnant :

- Les activités à effectuer (pêche, collecte, commercialisation, ...)
- Les types de produits à exploiter (poissons, crevettes, langoustes, ...)
- Les lieux d'exploitations (Sous préfectures, régions, provinces, ...)

Inclure dans la demande l'engagement sur l'honneur pour le respect de la réglementation et des textes en vigueur sur l'exploitation des ressources.

2° Dossier à fournir comprenant :

- Les renseignements sur l'exploitant :

Nom : (individu, groupement, société,...

CIN : Numéro, date et lieu de délivrance

Registre de commerce

Numéro statistique

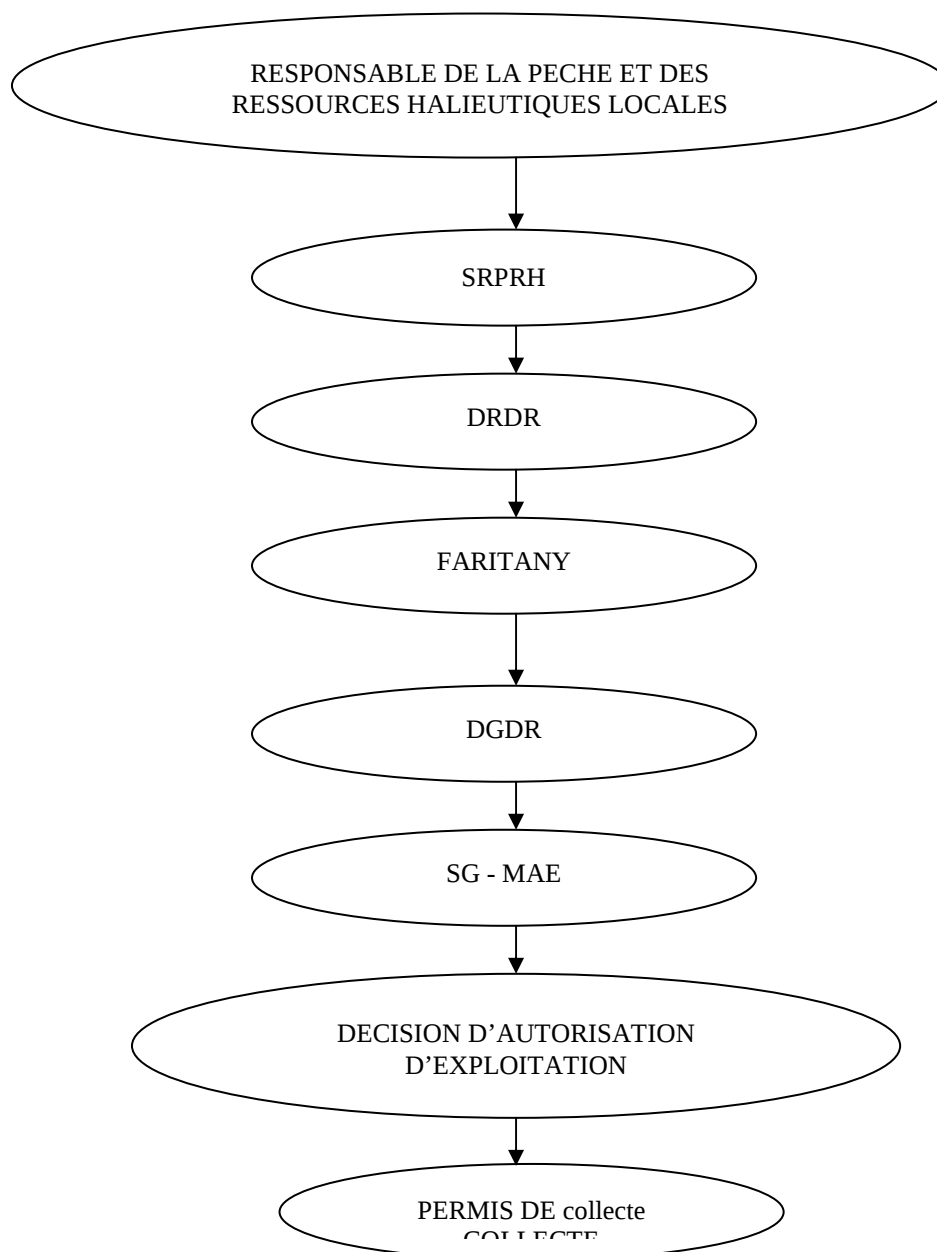
Adresse

Téléphone

- Les produits à exploiter
- Emplois créés
- Matériels et équipements à utiliser en mentionnant :
 - Ceux déjà acquis (à constater par le responsable de la pêche et des ressources halieutiques locales)
 - Ceux à acquérir (inclure le planning d'investissement)
- Les prévisions de collecte
- Les débouchés et les ventes prévisionnelles
- Les comptes d'exploitations prévisionnels sur 05 ans

ANNEXE VI

LES CIRCUITS DE DOSSIER A FOURNIR PAR VOIE HIERRARCHIQUE



Le permis de collecte sera délivré après paiement de la redevance auprès de la Trésorerie Principale d'Antananarivo ou par chèques certifié au nom de Monsieur le Payeur Général avec mention « FONDS DE DEVELOPPEMENT HALIEUTIQUES ET AQUICOLE (FDHA) ».

Pour toute demande d'extension d'activité (produits et / ou zone), les procédures citées en annexe V restent valables et joindre avec dossier une copie de la décision aussi que les statistiques de collecte et de vente de la dernière année/mois d'activité.

ANNEXE VII

LA DETERMINATION DU PRIX DES RESSOURCES HALIEUTIQUES

Arrêté n° 5769 / 93 : Fixant prix des alevins et des génétiques produits par la station piscicole du Ministère d'Etat à l'aquaculture et au développement rural.

- Vu les ordonnances n° 73-054 et n° 73-055 du 11 septembre 1973 relative au régime du prix et à certaines modalités d'intervention en matière économique.
- Vu l'ordonnance n° 93-022 du 04 mai 1993 portant réglementation de la pêche et de l'aquaculture.

ARRETE :

Art 1 : Le prix de cession des alevins et des généticiens produits dans les stations piscicoles relevant de la Direction des Ressources Halieutiques sont fixés comme suit :

- Alevins la longueur totale égale ou inférieur à 3,5 cm
 - Carpe, cyprin doré, tilapia ----- 40F l'unité
 - Généticiennes aptes à reproduire ----- 4 000 Fmg le kilo
- Les prix de vente de ces produits seront versés au chapitre 60. 000-230.011-
Prestation de service penche et chasse.

Art 2 : Sont abrogés toutes dispositions contraires au présent arrêté notamment l'arrêté n° 3883/87 du 28 Août 1987 fixant les prix de cession des alevins dans les stations piscicoles relevant de la Direction de la pêche et de l'aquaculture

Art 3 : Chacun en ce qui concerne de l'exécution du présent arrêté qui sera enregistré, publié et communiqué

BIBLIOGRAPHIE

1° Les captures secondaires dans la pêcherie des crevettes côtières des crevettes côtières à Madagascar : Première Estimation de RABARISON Andriamirado et Raveloson Hasinarivo (39 pages)

2° LE CONTROLE DE GESTION, Méthodes, outils, tableau de bord
Edition du Moniteur, Auteur: Hervé Allègre, François Mouterde, 167 pages

3° La valorisation du poisson d'accompagnement de la pêche crevette à Madagascar (Janvier 1989) de J. ROULLOT (30 pages)

4° Le dix Commandement du Management
de CHRISTIAN ALPHONSE RAZAFIMBAHINY
Edition CECOM, 01 octobre 1992, 150 pages.
Notion fondamentale de la gestion d'Entreprise, Edition FOUCHER (96 pages)

5° Gestion de projet, édition FOUCHER, 1997, 220 pages

6° Analyse bio-économique de l'exploitation des crevettes en Guyane Française de B. GILLY et Y. COCHET (45 pages)

7° Alain CHEMILLE, les ratios et leur utilisation Edition l' Harmattan, 1982, 91 pages.

8° Etude des problèmes concernant le développement de l'exploitation des crevettes côtières à Madagascar (Février 1969) de COLLART (45 pages)

9° Monographie de la région SOFIA : Unité de politique de développement rural Novembre 2000

10° Observations durant la période de fermeture de la pêche crevette de RABARISON Andriamirado et RANDRIANASOLONJANAHARY (67 pages)

11° Aménagement de la pêche crevette à Madagascar décembre 2000
d'Eulalie Ranaivoson et de Zbigniew Kasprzyk (453 pages)

12° PCD (Plan Communal de développement) Analalava 2004 (31 pages)

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	01
PREMIERE PARTIE: L'IDENTIFICATION DU PROJET	05
CHAPITRE I : LA PRESENTATION DU PROJET	06
SECTION 1 : LA DESCRIPTION DU PROJET	06
1.1- Historique du projet.....	06
1.2- Vision de la réalité locale	07
1.3- Les différentes races et des souches importés	07
SECTION 2: LA SITUATION GEOGRAPHIQUE ET DEMOGRAPHIQUE DE LA REGION	08
2.1- La situation géographique	08
2.2- La situation démographique et monographie de la commune.....	10
2.2.1- Origine du nom Analalava	10
2.2.2- Quelques points historiques	10
2.3- Le cadre socio-économique	11
SECTION 3 : LES CARACTERISTIQUES DU PROJET	14
3.1- Les règles et adresse à respecter pour les exploitants.....	14
3.2- Fiche signalétique du projet.....	15
CHAPITRE II : L'ETUDE DU MARCHE	16
SECTION 1 : LA DESCRIPTION DU MARCHE.....	16
1.1- Les clients fidèles	17
1.2- Les besoins du marché extérieur	17
SECTION 2 : L'ANALYSE DE L'OFFRE.....	18
2.1- La possibilité d'acquisition.....	18
2.2 – La fluidité de l'offre.....	18
SECTION 3 : L'ANALYSE DE LA DEMANDE.....	18

3.1 – La fluidité de la demande.....	19
3.2 - La possibilité d’acquisition.....	19
SECTION 4 : LA SITUATION DE LA CONCURRENCE.....	19
4.1 – Les grandes sociétés.....	20
4.2- La part de marché	20
SECTION 5 : LES POLITIQUES ET STRATEGIES DE MARKETING	
ADOPTÉES.....	21
5.1 - Les politiques de marketings envisagés.....	21
5.2- Les stratégies marketing adoptées	24
5.2.1- Les stratégies pull.....	24
5.2.2- Les stratégies push	24
CHAPITRE III : LA THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET	
CRITERES D’EVALUATIONS.....	25
SECTION 1: LES OUTILS D’EVALUATION.....	25
1.1- La Valeur Actuelle Nette (VAN).....	25
1.1.1- Définition	25
1.1.2- Formule	25
1.1.3- Interprétation	25
1.2- Le Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	26
1.2.1- Définition	26
1.2.2- Formule	26
1.2.3- Interprétation	27
1.3- L'Indice de Profitabilité (IP).....	27
1.3.1- Définition	27
1.3.2- Formule	27
1.3.3- Interprétation	27
1.4- La Durée de Récupération des Capitaux Investis(DRCI).....	27
1.4.1- Définition	27
1.4.2- Formule	28
1.4.3- Interprétation	28
SECTION 2: LES CRITERES D’EVALUATION DU PROJET	28
2.1- La pertinence	29
2.2- L'efficacité.....	29
2.3- L'efficience.....	29
2.4- La durée de vie	29
2.5- Les impacts du projet	30

DEUXIEME PARTIE: LA CONDUITE DU PROJET.....	31
CHAPITRE 1 : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	32
SECTION 1 : L'IDENTIFICATION DES MATERIELS	32
1.1- Les moyens matériels en mer	33
1.1.1 – La vedette et les bateaux	33
1.1.2 – Les filets	33
1.1.3 – Les stratégies globales de la flotte.....	33
1.2- Les matériels à terre.....	34
1.2.1 – Les investissements sur terre	34
1.2.2 – Les moyens humains	35
1.2.3 – Le principe de recrutement des personnels employés	35
SECTION 2 : LES TECHNIQUES DE PRODUCTION ENVISAGEE	38
2.1- La préservation des fruits de mer	38
2.2-Le traitement des produits	39
2.3- Les règlements relatifs à l'exploitation des crevettes.....	40
CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE	41
SECTION 1 : LES QUANTITES PREVISIONNELLES A EXPLOITER ET A EXPORTER	41
1.1- L'usine de conditionnement	41
1.2- L'analyse	41
SECTION 2: LES ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS.....	42
2.1- Aspects qualitatifs.....	42
2.2- Aspects quantitatifs.....	43
CHAPITRE III : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE	45
SECTION 1 :L'ORGANISATION ET LES RESSOURCES	45
1.1- Définition de l'organisation.....	45
1.2- Les ressources composantes à l'organisation	45
1.2.1 – L'organisation journalière	45
1.2.2 – L'échelle mensuelle.....	46
1.2.3 – L'échelle annuelle	46

SECTION 2 : LES FONCTIONS ET L'ORGANISATION.....	46
2.1 - Les différentes fonctions du centre.....	46
2.1.1- La fonction de Direction	46
2.1.2- La fonction de Gestion	47
2.1.3- La fonction d'exécution	51
2.2 - L'organigramme envisagée	51
2.3 – Le chronogramme de travail	52
SECTION 3 : LES PROCESSUS DE REALISATION DU PROJET	54
3.1- La liste des tâches et durée	54
3.2- Le chronogramme PERT	54
3.3- La production et chiffre d'affaires.....	59
TROISIEME PARTIE: LES ETUDES FINANCIERES DU PROJET	61
CHAPITRE I : LE COUT DES INVESTISSEMENTS	62
SECTION 1 : LES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES	62
1.1- Le frais d'établissements	62
1.2 - Le coût de construction	62
1.3 – Le coût du terrain	62
1.4 – Les matériels d'installations électriques et téléphoniques	63
1.5 – Le coût des matériels de nettoyage	63
1.6 – Le coût des matériels et mobiliers de bureau.....	64
1.7 – Le coût des matériels de transport	64
1.8 – Le coût des matériels d'exploitation	65
SECTION 2 : L'AMORTISSEMENT	65
2.1-Définition.....	65
2.2-Tableau d'amortissement.....	66
CHAPITRE II : L'ANALYSE DE FINANCEMENT DU PROJET.....	67
SECTION 1 : L'EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES	67
1.1- Le planning de production saisonnière de l'année 01	67
1.2- Le planning de production durant 05 ans	67
SECTION 2 : LE PLAN DE FINANCEMENT	68

2.1- La présentation du plan de financement	71
2.2- Le remboursement des dettes	71
CHAPITRE III : L'ANALYSE DE LA RENTABILITE ET DE FAISABILITE	72
SECTION 1 : LES ENCAISSEMENTS ET LES DECAISSEMENTS	72
1.1- Les achats des matières premières et de provendes.....	72
1.2- Les achats des fournitures consommables.....	73
1.3 – Les charges externes	74
1.4 – Les charges du personnel	74
1.5 – Les charges financières	75
1.6 – Les charges sociales	75
1.7 – Les impôts et taxes.....	76
1.8 – Les produits	79
SECTION 2 : LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS	80
2.1- Le compte de résultat après charges financières	80
2.2- Le tableau de grandeur caractéristique de gestion.....	81
SECTION 3 : LE BILAN PREVISIONNEL	83
3.1- Le bilan d'ouverture de l'année 01	84
3.2- Le bilan de clôture de l'année 01.....	85
3.3- L'étude illustrée de la TVA	86
3.4- Le bilan de clôture durant 05 ans.....	87
3.5- Le plan de trésorerie annuelle.....	89
CHAPITRE IV : LES EVALUATIONS ET LES IMPACTS DU PROJET	90
SECTION 1 : LES EVALUATIONS ECONOMIQUES	90
1.1- La notion de la valeur ajoutée.....	90
1.2- La projection de la Valeur ajoutée.....	91
1.3- Les ratios de performance économique	91
SECTION 2: LES EVALUATIONS FINANCIERES	93

2.1: Les critères d'évaluations financières selon les critères du projet.....	93
2.1.1- La pertinence	93
2.1.2- L'efficacité	94
2.1.3- L'efficience.....	94
2.1.4- La durée de vie du projet	94
2.1.5- Les impacts du projet.....	94
2.2 : Les critères d'évaluation selon les outils du projet.....	94
2.2.1- La Valeur Actuelle Nette	94
2.2.2- Le Taux de Rentabilité Interne	95
2.2.3- L'Indice de Profitabilité.....	97
2.2.4- La Durée de Récupération des Capitaux Investis	97
2.2.5- Le Seuil de Rentabilité.....	98
SECTION 3 : LES IMPACTS DU PROJET	101
3.1 - Les impacts sociaux.....	101
3.2 - Les impacts économiques.....	101
3.3- Les impacts financiers	102
3.4- Les impacts environnementaux	102
CONCLUSION GENERALE	103