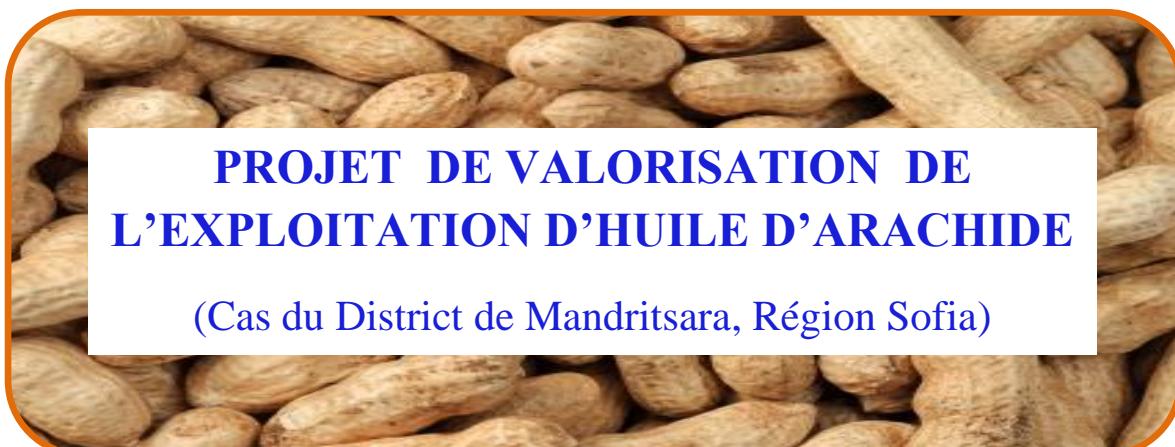




UNIVERSITÉ DE TOAMASINA
FACULTÉ DE DROIT, DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE
GESTION

DÉPARTEMENT DE GESTION

MÉMOIRE POUR L'OBTENTION DU DIPLÔME DE MAÎTRISE ÈS SCIENCES
DE GESTION



**PROJET DE VALORISATION DE
L'EXPLOITATION D'HUILE D'ARACHIDE**
(Cas du District de Mandritsara, Région Sofia)

Présenté et soutenu par :

Philémon JAONERA

Option : Finances et Comptabilité

Promotion : 2004-2005

Sous la direction de:

Encadreur Enseignant,

Monsieur LEMIARY Enseignant-
Chercheur à l'Université de
Toamasina

Encadreur Professionnel,

Monsieur Paul TOTO,
Chef de Service Régional de
l'Agriculture Atsinanana

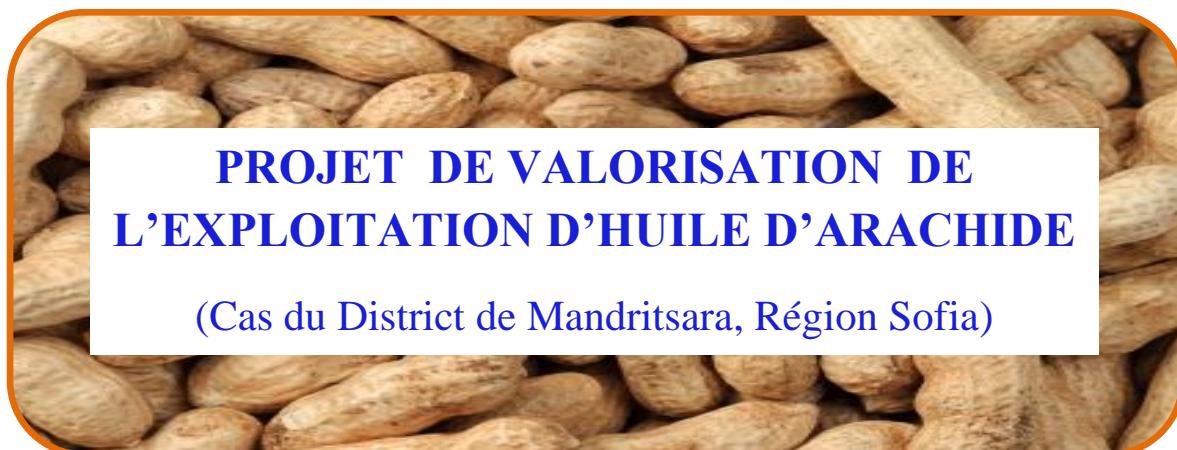
02 FEVRIER 2012



UNIVERSITÉ DE TOAMASINA
FACULTÉ DE DROIT, DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE
GESTION

DÉPARTEMENT DE GESTION

MÉMOIRE POUR L'OBTENTION DU DIPLÔME DE MAÎTRISE ÈS SCIENCES
DE GESTION



**PROJET DE VALORISATION DE
L'EXPLOITATION D'HUILE D'ARACHIDE**
(Cas du District de Mandritsara, Région Sofia)

Présenté et soutenu par :

Philémon JAONERA

Option : Finances et Comptabilité

Promotion : 2004-2005

Sous la direction de:

Encadreur Enseignant,

Monsieur LEMIARY Enseignant-
Chercheur à l'Université de
Toamasina

Encadreur Professionnel,

Monsieur Paul TOTO,
Chef de Service Régional de
l'Agriculture Atsinanana

FEVRIER 2012

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

GLOSSAIRE

INTRODUCTION.....	7
PREMIÈRE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	9
CHAPITRE I : HISTORIQUE ET JUSTIFICATION DE LA MISE EN PLACE DU PROJET	11
SECTION I: PRÉSENTATION DU PROJET ET DU DISTRICT DE MANDRITSARA	11
SECTION II : APERCU SUR L'ARACHIDE.....	16
SECTION III: CARACTERISTIQUES DU PROJET	22
CHAPITRE II : ÉTUDE DE MARCHÉ	27
SECTION I : DESCRIPTION DU MARCHÉ	27
SECTION II : STRATEGIE ET POLITIQUE MARKETING ENVISAGEE.....	30
SECTION III: THÉORIE GÉNÉRALE SUR L'OUTIL D'ÉVALUATION DU PROJET	33
CHAPITRE III : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	38
SECTION I : IDENTIFICATION DES MATERIELS	38
SECTION II : ORGANIGRAMME ENVISAGÉ	45
SECTION III : ORGANISATION ET CHRONOGRAMME DU TRAVAIL	49
DEUXIÈME PARTIE : CONDUITE DU PROJET.....	52
CHAPITRE I: ÉTUDE FINANCIÈRE DU PROJET	54
SECTION I : COUTS D'INVESTISSEMENT	54
SECTION II : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS	56
SECTIONIII : PLAN DE FINANCEMENT ET LES COMPTES DE GESTION	59
CHAPITRE II : ÉTUDE DE FAISABILITÉ	69
SECTION I : LES COMPTES DE RESULTATS PAR NATURE	69
SECTION II : LE PLAN DE TRÉSORERIE.....	71
SECTION III : BILAN	72
CHAPIRE III : ÉVALUATION DU PROJET	79
SECTION I : ÉVALUATION ECONOMIQUE	79
SECTION II : ÉVALUATION FINANCIÈRE.....	81
SECTION III: ÉVALUATION SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE	90
CONCLUSION	93
BIBLIOGRAPHIE.....	95
ANNEXES	96
LISTE DES ILLUSTRATIONS	102
TABLE DES MATIÈRES	104

REMERCIEMENTS

Le présent ouvrage est le résultat de la formation reçue au cours des années passées à l'Université de Toamasina.

Nos plus vifs remerciements s'adressent aux personnes citées ci-après pour leur soutien et leurs précieux conseils :

- Monsieur LEMIARY, notre Enseignant Encadreur, qui a bien voulu accepter de nous guider et prendre en charge l'encadrement de notre mémoire, malgré ses lourdes responsabilités ;
- Monsieur Paul TOTO, notre Encadreur Professionnel, qui a également bien voulu nous diriger et conseiller tout au long de la préparation de ce travail ;
- Tous les Enseignants de l'Université de Toamasina et tout le personnel administratif de la Faculté de Droit, des Sciences Économiques et de Gestion, qui ont contribué directement et indirectement à notre formation académique ;
- Tous nos chers amis étudiants, qui nous ont soutenu durant notre séjour au campus universitaire de Barikadimy, jusqu'à ce jour ;
- Et enfin, toute notre famille, qui nous a soutenu moralement et financièrement, et qui ont par ailleurs, enduré des sacrifices pour que nos études puissent être menées à terme. Ma pensée va plus particulièrement à l'endroit de mes frères et sœurs qui ne cessent de m'encourager.

Enfin, nous tenons à témoigner notre profonde gratitude à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce mémoire.

Un grand merci à tous !

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

AFNOR	: Association Française de la Normalisation
D.R.C.I.	: Délai de Récupération des Capitaux Investis
F.A.O	: Food and Agriculture Organization
F.D.R.I	: Fonds de Roulement Initial
H.I.TA	: Huilerie Industrielle de Tamatave
I.N.STA.T.	: Institut National de la Statistique
I.E.C.F	: Information, Education, Communication et Formation
IND.O.SU.MA	: Industrie Oléagineuse du Sud Malagasy
O.S.I.E.	: Organisme Sanitaire Inter Entreprise
P.C.G.	: Plan Comptable Général
P.I.C	: Pôle Intégré de Croissance
P.N.B	: Produit National Brut
R.F.A	: Radio Feon'Androna
S.A.R.L.	: Société à Responsabilité Limitée
TIKO	: TIako Ka Omeko

GLOSSAIRE

Baiboho	: terre alluvionnaire, terre fertile de décrue
Cholestérol	: substance grasse de l'organisme, provenant des aliments
Foliole	: feuille (petite feuille)
Gynophores	: terme botanique, support né de réceptacle de la fleur et qui ne contient que l'organe femelle
Huile comestible	: huile d'origine animale ou végétale, dont les composants prédominant sont les esters glycérique des acides gras naturels.
Lipide	: substance organique grasse
Monopole	: situation de marché sur lequel un unique offreur est confronté à un demandeur abondant
Monopsonie	: c'est un marché sur lequel un seul demandeur se trouve face à une offre abondante.
Morphologie	: c'est la partie de la botanique qui a pour fonction de décrire la forme et la structure externe des plantes.
Plante oléagineuse	: plante qui contient de l'huile

INTRODUCTION

Dans le contexte économique actuel où la lutte concurrentielle ne cesse de s'intensifier, la valorisation des produits locaux constitue un avantage économique pour chaque pays. Pour le cas de Madagascar, si nous arrivons à renforcer la capacité de nos producteurs à transformer nos produits agricoles, le pays aura plus de capacité à d'autosuffire du point de vue alimentaire. Malgré la grande potentialité agricole de la nation, la plus grande partie de nos ressources reste sous-exploitée. Pour atteindre l'objectif de développement de Madagascar, il s'avère nécessaire d'adopter une approche intégrée, à travers le passage de l'économie de subsistance à l'économie de marché. Ce processus nécessite, entre autres, la création d'une articulation entre l'économie rurale et l'économie industrielle. Il s'agit d'identifier et d'exploiter, de façon optimale et rationnelle, les avantages économiques de chaque région pour harmoniser le développement socio-économique de l'ensemble du pays. Pour aboutir à des résultats concrets et à des impacts réels, il s'avère nécessaire de concentrer les efforts sur l'exploitation des ressources disponibles, et de mettre en place une stratégie d'approche filière c'est-à-dire un développement rural par intégration verticale : « Agriculture – Industrie et Services ».

Si la plus grande partie des exploitations exercées à Madagascar ne concerne que le secteur primaire, il est temps de tourner vers le secteur industriel. On dit souvent que Madagascar possède une très grande potentialité économique, cela semble être justifié dans tous les domaines. Du Nord au Sud, de l'Est à l'Ouest, chaque région de Madagascar dispose d'innombrables spécificités économiques. A cet effet, il nous est arrivé l'idée de créer une industrie de transformation des produits locaux à Madagascar.

Devant cette situation, le choix semble multiple pour pouvoir prendre part aux activités économiques, compte tenu des opportunités qui s'offrent.

Ce contexte nous a incités à étudier la faisabilité du projet de transformation des produits agricoles à Madagascar. Après avoir pris de connaissance de la situation de la culture d'arachide, et le besoin en huile de notre pays, nous avons opté pour l'exploitation de ce secteur. L'arachide est la première matière de base pour les huileries à Madagascar et sa culture est très connue par les paysans. D'où l'idée de créer une unité de raffinage d'huile d'arachide dans l'une des zones productrices d'arachide de la Grande Ile. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi le thème de ce mémoire intitulé :

« PROJET DE VALORISATION DE L'EXPLOITATION D'HUILE D'ARACHIDE»
(Cas du District de Mandritsara, Région Sofia).

Ce projet sera limité à la mise en valeur de cette huile d'arachide, car la matière première pour sa production y est abondante et qu'il n'y a pas encore d'exploitation industrielle, malgré ses avantages. L'alimentation en huile alimentaire n'est pas suffisante dans la région Sofia, et un peu partout dans l'île.

La problématique que rencontre le projet est que l'huile à base d'arachide est réputée de mauvaise qualité, car elle est exploitée d'une manière artisanale et précaire.

Concernant la méthodologie, pour que ce travail soit parfait, nous avons procédé, entre autres à :

- la recherche d'informations et de documents concernant les huiles et surtout l'huile à base d'arachide
- la recherche et prise la familiarisation avec la technique de production
- interview des acteurs susceptibles d'avoir une relation prochaine avec le produit, en leur posant des questions fermées ou ouvertes (fournisseurs de la matière première, clients potentiels, points de vente,...)

L'abondance de la matière première, l'inexistence d'exploitation industrielle de l'huile d'arachide à Mandritsara, sont autant d'opportunité qui œuvreront favorablement pour la production et la vente de nos produits, qui seront l'huile d'arachide et les tourteaux, et nous poussent à avoir une conviction aussi forte pour la viabilité et la rentabilité de notre projet.

Pour ce faire, notre travail sur ce mémoire sera subdivisé en deux parties bien distinctes à savoir :

- La première partie concerne l'identification du projet,
et
- La deuxième partie qui traitera de la conduite de ce projet,

PREMIÈRE PARTIE :

IDENTIFICATION DU PROJET

Comme son intitulé l'indique, la présente partie est conçue pour décrire analytiquement l'essentiel du projet avec ses différentes caractéristiques. Elle comprend les volets relatifs à la présentation de ce projet, l'étude du marché et le rappel théorique général sur l'évaluation, comprenant la VAN, le TRI, le DRCI et l'IP.

CHAPITRE I : HISTORIQUE ET JUSTIFICATION DE LA MISE EN PLACE DU PROJET

Le chapitre I comprend trois sections. La première essaie de dégager la présentation du projet et du District de Mandritsara. La deuxième expose l'aperçue sur l'arachide. Quant à la troisième, elle est axée sur les caractéristiques du projet.

SECTION I: PRÉSENTATION DU PROJET ET DU DISTRICT DE MANDRITSARA

§1- Historique et Origine de l'huile

Officiellement, l'origine de la culture d'arachide vient de l'Amérique Tropicale : du Pérou, du Brésil ou de l'Argentine.

En effet, les chercheurs ont retrouvé en Chine des arachides fossilisées vieilles de 100 000 ans. A partir de cette découverte, ils ont prouvé que les Chinois étaient de grands cultivateurs de cette noix. De plus, en se penchant sur les livres de cuisine asiatique, on peut comprendre que l'utilisation de l'arachide est aussi ancienne que leurs traditions. Découverte par les Espagnols et les Portugais, l'arachide suivit l'expansion de leurs comptoirs commerciaux, jusqu'en Afrique et aux Philippines.

Après avoir conquis l'Afrique, la plante a été réembarquée avec les esclaves vers les côtes américaines. C'est ainsi qu'elle a gagné cette partie du monde, qui est supposée comme étant l'origine de la culture d'arachide.

L'arachide est actuellement cultivée dans toute la zone intertropicale elle déborde très largement jusqu'aux 40^{ème} parallèles Nord et Sud.

En 1925, ZANAKIDEVO est la source du mode de la transformation de l'arachide en huile, dans le District de MANDRITSARA ; la transformation en ce temps là était difficile, car le mode de transformation n'était pas encore développé dans la région. Grâce à ZANAKIDEVO on a pu créer les matériels utilisés à la transformation, tels que la marmite et la presse.

En 1930, la transformation artisanale avait commencé, sa réalisation n'a pas été facile .Un descendant de ZANAKIDEVO a cherché à moderniser la transformation, en 1980,

afin que la production puisse augmenter. Jusqu'à maintenant, les transformateurs n'ont pas encore découvert les moyens pour augmenter la production au niveau du pressage .Ils souhaitent à l'heure actuelle qu'on mette en place une usine de transformation¹.

§2- Présentation générale du District de Mandritsara

Mandritsara est l'un des districts du Nord- Ouest de l'ex-province Majunga et fait partie de la région SOFIA .Situé à l'extrême limite du faritany de Toamasina à l'Est, c'est la capitale de l'Androna ; sa superficie est de 9.604 km² environ et il est composé de 28 communes. C'est le district le plus peuplé de la région.

A- Localisation

Le district de Mandritsara fait partie des sept (7) districts de la région SOFIA. Il est composé de 28 communes.

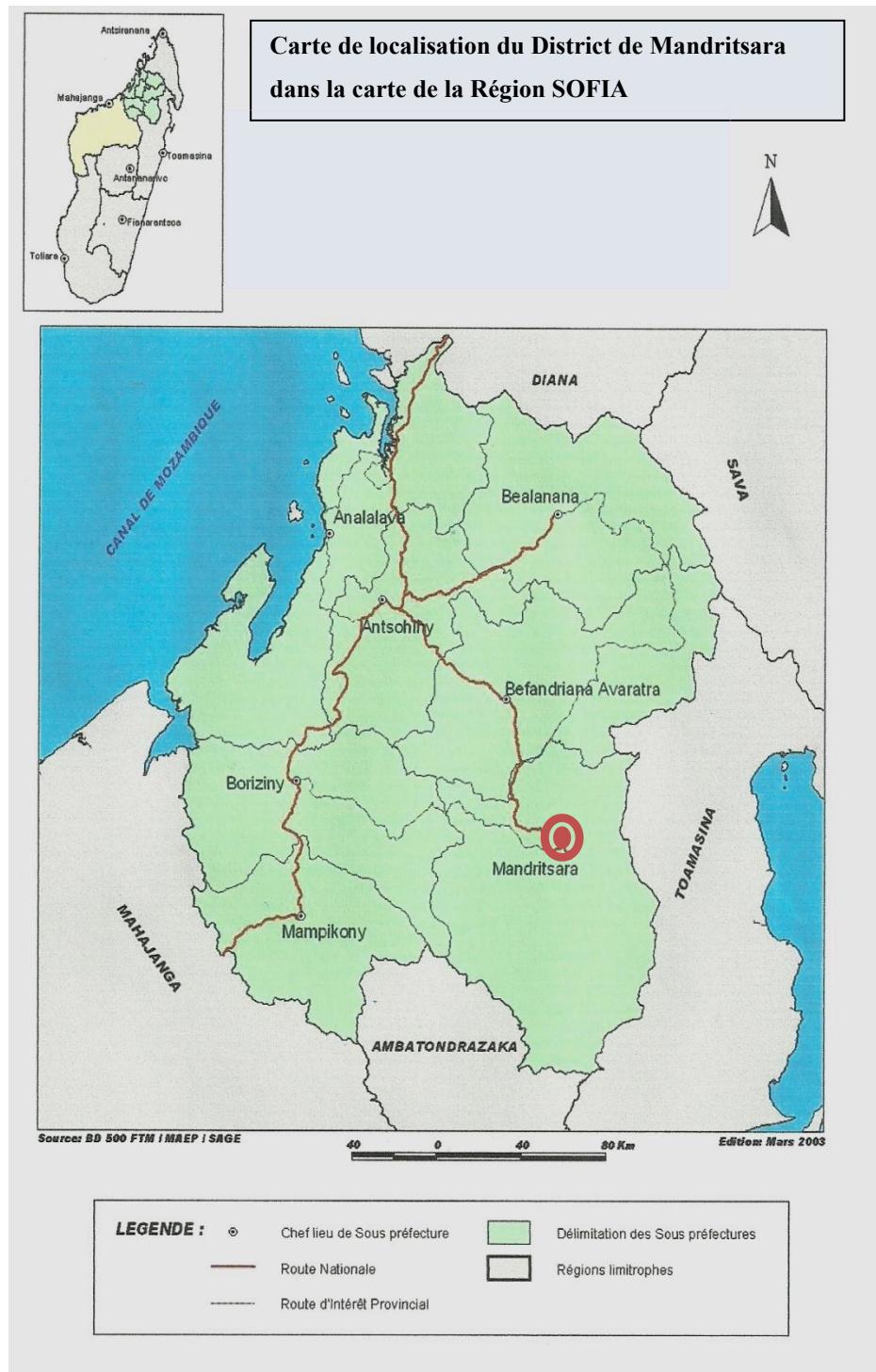
Administrativement, Mandritsara est délimitée :

- Au Nord par le District de Befandrina Nord
- A l'Est par le District de Mananara Nord
- À l'Ouest par le District de Port-Bergé
- Au Nord-Ouest par le District d'Antsohihy
- Au Sud-ouest par le District de Mampikony.

La carte n°1 ci-après présente la localisation géographique du District de Mandritsara dans la carte de la Région SOFIA.

¹P. TONGASOLO, Fomban-drazana Tsimihety. Ambozon-tany 1985

Carte n° 1 : **Carte de localisation du District de Mandritsara dans la carte de la Région SOFIA**



Source : DRDR, Antsohihy, 2006

B- Caractère géographique de Mandritsara

a) le climat

Le climat de la région de l'Androna est dominé par deux saisons : pendant l'été austral, la région reçoit de très fortes précipitations, dont certaines sont dues à des passages de cyclones. Une saison chaude et humide dure d'octobre à mars, avec de fortes températures. D'octobre à décembre, il y a de fortes pluies, et de janvier à février, le temps revient à la normale.

b) Pluviométrie

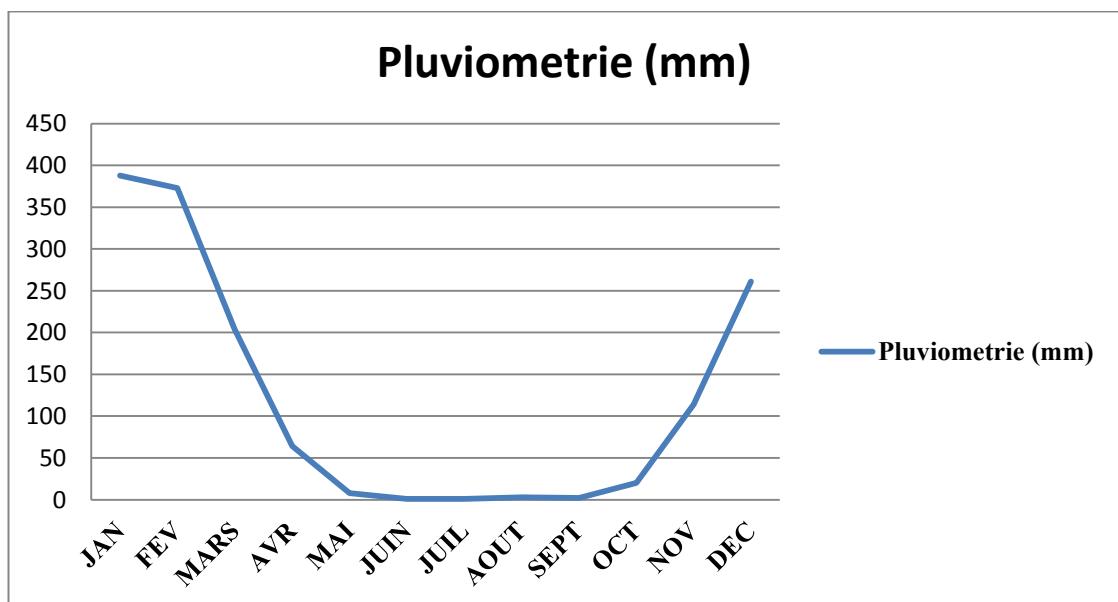
Pour souder le cycle végétatif, l'arachide nécessite une hauteur d'eau comprise entre 400 et 1200 mm, afin de favoriser la maturation et la récolte.

TABLEAU N° I: Pluviométrie moyenne mensuelle à Mandritsara

Mois	Janv	fevr	Mars	Avril	Mai	Juin	juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Dec
Pluviométrie	388	373	204	64	8	1	1	3	2	20	114	261

Source : Service Météorologique Local, 2009

Graphe n° 1 : pluviométrie moyenne à Mandritsara



Source : Service Météorologique Local, 2009

D'après le sous tableau et les courbes obtenues, Mandritsara a deux climats bien distincts ; la précipitation suit l'évolution de la température : de Novembre à Mars on constate une augmentation de la température et de la pluviométrie. Par contre, de Mars à Octobre, la pluviométrie diminue aussi bien que la température. Ainsi, la morphologie du relief varie selon les conditions météorologiques, ayant une forme collinaire intercalée par des vallons où passe le réseau hydrographique, bordé par des rives sableuses, mais on assiste également à l'existence de boues sur une certaine largeur.

D- Les activités économiques porteuses de revenus à Mandritsara

a) Agriculture

Mandritsara est un district riche en potentialité économique. Les secteurs les plus performants sont l'agriculture, l'élevage et la pêche. Le tableau ci-après met en exergue la répartition des superficies par type de culture.

TABLEAU N° II: Répartition des superficies par type de culture

Cultures	Superficie en ha	Rendement /ha (tonne)	Production total (en tonne)
Riz	34 881	1,5	52 322
Arachide	4 200	5	21 000
Mais	3 700	1,5	5 550
Manioc	2 500	22	55 000

Source : Annuaire statistique Agricole, MAEP, Année 2009.

D'après ce tableau, le riz reste le plus dominant, il occupe une superficie de 34 881 ha, tandis que l'arachide occupe le premier rang après le riz, dans le district de Mandritsara. La faisabilité de ce présent projet est confirmée par l'abondance de matière première dans ce district.

b) Elevage

En général les gens pratiquent deux types d'élevages :

- L'élevage extensif, qui consiste à faire paître les animaux domestiques pendant la journée, et à les garder pendant la nuit
- L'élevage semi-extensif qui consiste à apporter aux animaux un supplément.

L'élevage bovin est l'un des moyens permettant d'assurer la survie de la famille, c'est la marque d'une certaine dignité et de classe sociale, les bovin assurent les travaux agricoles tels que la traction de la charrue, de la herse, de la charrette.

L'élevage porcin se développe beaucoup, grâce à de fait de la présence des « Betsileo » et des « Merina ». Cela accroît le prix du tourteau d'arachide, qui constitue l'aliment principal du porc dans cette région.

SECTION II : APERCU SUR L'ARACHIDE

Pour avoir une connaissance plus approfondie sur la matière première utilisée, nous allons voir sa description et son historique.

§1- Description

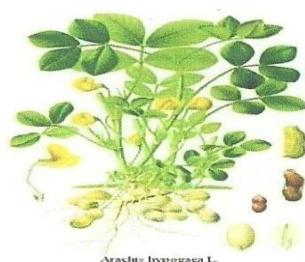
Cette description mettra en exergue les caractéristiques de l'arachide et ses conditions de culture.

A- Caractéristiques de la plante

L'arachide est une plante oléagineuse. Elle est cultivée pour ses graines riches en matière grasses. C'est pour cela qu'elle est devenue une oléoprotéagineux très apprécié, grâce à sa rusticité, sa plasticité, sa résistance à la sécheresse, et surtout grâce à la multiplicité de ses usages, à savoir domestiques, artisanaux et industriels, notamment dans les pays du Sud, où elles interviennent en rotation avec les céréales vivrières de base, sorgho, mil, maïs, riz.

La plante appartient à une famille apilionacée. Elle porte le nom d'*Arachis Hypogaea* en latin, mais les Malagasy l'appellent Voanjo Katra ou voanjombazaha.

Photo n° 1: plante d'arachide



Source : www.arachide.com

Dans l'ensemble, il existe un grand nombre de classifications botaniques pour les variétés d'arachide cultivées dans le monde entier. Mais la classification suivant les règles commerciales est réduite à trois grandes catégories de variétés dont :

- arachides d'huilerie,
- arachides de bouche,
- arachides à deux fins,

B- Les conditions de culture

La culture d'arachide demande un climat chaud et sec. Durant son cycle végétatif, l'arachide a besoin d'une température relativement élevée, entre 28 °C et 38°C. Et il faut noter que le besoin en température de la plante varie en fonction de son cycle de développement. Le besoin en chaleur tourne au tour de 24°C et 33°C lors de la phase de floraison, et de fructification. Pour la germination, la température favorable doit se situer entre 32°C et 34°C, mais au delà de 15°C et 45° C la germination reste inhibée.

Pour assurer son développement végétatif, l'arachide demande une précipitation variant entre 400 à 1200mm. Mais pour favoriser la maturation et la récolte, la dernière partie du cycle devrait être plus sèche.

Même si la plante nécessite un climat chaud, la lumière n'est pas très souhaitée. Au stade de germination, celle ci freine la vitesse d'inhibition des graines et le développement des racines. Arrivé au stade de fructification, l'exposition des gynophores à la lumière retarde leur croissance, et les fruits ne peuvent se développer qu'à l'obscurité.

§2- Les différentes variétés d'arachide

Les variétés vulgarisées à Madagascar, au nombre de neuf, sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau N° III: Variétés vulgarisées à Madagascar

Variétés	Type	Cycle (jours)	Milieu de culture favorable
Valencia 247	Arachide de bouche	90-120	Hauts plateaux et baiboho du nord ouest
Spanish 61-24	Pour huile	90-100	Sud ouest
Hybride H33	De bouche pour huile	90-100	Sud ouest
Bunch	Pour huile	120	Régions chaudes et humides (Est)
Valencia 57-103	Pour huilerie	120	ouest
SA 291	De bouche pour huile	120-140	Moyen Ouest
SA 156	De bouche pour huile	140	Centre ouest (700-900mm alt/ pluvieuse)
Mwintude	D'huilerie	150	Hauts plateaux

Source : Valy agri-développement - Cultures vivrières 2006

D'après ce tableau, à chaque variété correspond un milieu cultural, ce qui explique la diversité de la variété cultivée à Madagascar.

La plante est caractérisée par des racines dotées d'un système radiculaire très puissant et des tiges toujours érigées, avec des nombres variables de ramifications ascendantes ou rampantes. Les feuilles, de couleur verte, plus ou moins foncée, sont pennées et possèdent quatre folioles de forme ovales, opposées par paire. A la récolte, elle donne des goussettes ovoïdes ou cylindriques 1 à 8 cm de long et 0,5 à 2 cm de large, selon la variété. Chaque gousse est composée de coque et de graines qui représentent 68 à 80% du poids total. Chaque gousse renferme, en moyenne, 1 à 5 graines.

§3- Mode de culture d'arachide

A- Semis

Le semis constitue le travail agricole le plus important, après la préparation du sol. Le cultivateur sème l'arachide au début de l'hivernage, après la première pluie importante qui mouille le terrain, jusqu'à 20cm de profondeur.

Deux modes de semis sont pratiqués à Mandritsara.

Le semis en paquet qui peut se réaliser suivant deux méthodes :

- Avec labour
- Sans labour

L'avantage du semis en paquet est la possibilité de maîtriser la profondeur, l'intervalle des trous et la quantité des grains (économie de semence)

Les semis en chaîne : cette méthode est associée obligatoirement au labour, il consiste à semer les graines dans le sillon crasseux, par la charrue ; l'opération se fait en même temps que le labour.

Ceux qui ont des terrains très étendus pratiquent, la plus part de temps, le semi en charrue.

Mais pour les petites superficies, la pratique des semis en paquet est plus courante.

Entretien de la culture. Cette opération consiste à apporter à la culture, tous les soins nécessaires afin de tirer un rendement optimal.

Photo n° 2: plantation de l'arachide



Source : photo prise à Mandritsara, janvier 2011

B- L'arrachage de l'arachide

Cette opération doit être effectuée, si les semis de maturité sont requis, selon le cycle végétatif d'une variété. En récolte manuelle, la pelle ou « l'Angady » est placé sous les plantes, et bien profondément, avant de la pousser vers l'avant, pour l'arrachage .Mais, en tradition attelée, on utilise une sous leveuse , celle -ci est placée devant la ligne ,et avec la traction de l'attelage , la lame déterre les plantes .

L'arrachage des plantes doit être réalisé avec le maximum de soin, pour que le minimum de gousse reste sous terre. En effet, au moment de leur maturité, les gonophores deviennent fragiles et se sectionnent facilement par manipulation. Ainsi, il faut récolter avant que la terre ne devient trop sèche.

C- le séchage

Le séchage s'effectue aussitôt après la récolte. Il est à rappeler qu'au moment de la récolte, le tissu de la partie aérienne de la plante contient encore 60°C à 80°C d'eau.

Quand aux gousses, à la même période, leurs teneurs en eau se situent aux environs de 35 °C. Comment procéder au séchage, afin de garantir la qualité des produits récoltés ?

Photo n° 3: Arachide mure



Source : Encyclopédie encarta, 2009

La photo ci-dessus montre l'arachide en phase de maturité.

D- Le battage

Lorsque l'humidité des gousses est voisine de 10% (environ 2 à 6 semaine depuis l'arrachage), on peut procéder au battage ; séparation des gousses et des fleurs. C'est la dernière opération de la récolte, et toutes les opérations post –récolte en dépendent. Il se fait souvent à la main.

La récolte s'étale sur six(06) mois, mais elle se déroule surtout durant le mois d'avril. Après la récolte, certaines graines sont encore sous terre. Ces graines, après la première tombée des pluies, au mois de novembre et décembre, murissent automatiquement au mois de février et mars, c'est la première récolte de l'arachide, qu'on appelle « Mondra ». Pour la variété SA 156, sa récolte se poursuit jusqu'au mois de juillet, puisqu'elle fait partie des variétés dominantes.

E- Collecte

L'arachide est encore en coque au niveau des producteur .Les demandeurs sont en général des collecteurs locaux et des fruitiers artisanaux .Les deux catégories de personnes achètent directement les arachides aux producteurs.

F- Le stockage

Le stockage joue un rôle régulateur au niveau de la commercialisation des produits agricoles. Il permet en effet de réguler le flot des produits écoulés sur le marché, et d'assurer ainsi un meilleur équilibre entre l'offre et la demande, afin d'éviter l'excessive fluctuation des prix. Ce rôle économique important est actuellement pris en considérations par les collecteurs et quelques producteurs d'arachide de Manditsara.

G- Séchage et décorticage

Ce système est basé sur l'obtention de grains ayant une qualité décortiquable. Le décorticage se fait d'une façon manuelle voire d'une manière semi-industrielle, moyennant la force de bras physique, par oscillation des décortiqueuses métalliques. Ainsi, les grains tombent gravitairement dans des créneaux, vers le bas, dont le système se fait comme suit :

- combinaison de l'écorce et des grains étape par étape
- ventilation de l'écorce
- acquisition des grains

Ces derniers suivent à un processus physique après décorticage. Les écorces servent également à fabriquer d'autres produits, par exemple le compost. En outre, on peut ajouter que le séchage entraîne l'évaporation de ces produits, le caractère sec des grains et de l'écorce, après le départ en humidité de l'eau, vers l'espace, d'où l'allégement pondéral du produit à cause de l'évapotranspiration, qui est fondamentale dans cette étude : ETM, Evapotranspiration Maximale ; ETP, Evapotranspiration Potentielle ; ETR, Evapotranspiration Réelle. Cette dernière constitue la condition du séchage de ce produit

SECTION III: CARACTERISTIQUES DU PROJET

Cette section comprend un certain nombre de paramètres couvrant tous les secteurs socio-économiques même administratifs et physiologiques : le statut juridique de cette société, la raison administrative, le siège social, le capital social, la raison sociale, la raison économique.

§1- Statut juridique de l'Entreprise

Comme toutes les entreprises qui exercent une activité pécuniaire dans le territoire Malagasy, elle doit formaliser avec une fiche juridique et respecter la norme de la société comme suit :

- Forme juridique : SARL
- Capital : 50 000 000 Ar
- Siège social : Mandritsara
- Objet social : Exploitation d'huile d'arachide
- Nombre de personnes employées : 41

A- Forme

Nous voulons mettre en place une entreprise du type S.A.R.L. (Société à responsabilité limitée) dont le système d'exploitation a un caractère SEMI-INDUSTRIEL. Les équipements et les matériels sont destinés à avoir des produits aptes à satisfaire les besoins et la demande des clients, ayant soif de l'utilité quotidienne de ce produit gastronomique et cosmétique, en vue d'avoir une certaine qualité culinaire. La S.A.R.L., grâce à ses activités, et en tant qu'unité de production, a un privilège en l'occurrence la possibilité d'avoir un droit de bail, dont la durée est fonction à part entière de la clause du contrat entre les parties contractantes.

Ce contrat peut être fait sous seing-privé ou bien bilatéral. Le projet de société par ce contrat peut être résilié si et seulement si l'un des contractants ne suit pas la clause dûment signée, en présence ou en l'absence d'un Officier de l'Etat Civil (O.E.C.). Ainsi, le statut juridique d'une S.A.R.L. doit obligatoirement être respecté, notamment par les responsables qui gèrent et administrent directement le système de gestion d'une telle unité, car, par un éventuel dérapage, le bailleur de fonds refuserait d'investir, d'où l'écroulement du projet.

Devant ce fait, l'opérateur économique sous la volonté du bailleur se sent entièrement responsable des affaires qu'on lui a confiées. S'il a commis un acte répréhensible ou bien déloyal, il est possible d'incarcération, selon la gravité du délit qu'il a accompli. L'entreprise peut faire l'objet d'une fermeture précoce, en fonction de la date de d'effraction. De ce fait, le statut juridique d'une entreprise à caractère S.A.R.L. forme un point culminant ou bien une clé de voûte pour la gestion et l'administration sereine d'une société productrice. C'est le cas de la présente entreprise, qui se veut être pérenne, dans une telle zone, et dans le cadre de ses activités.

Une éventuelle erreur pourrait conduire à des conséquences incalculables, dans son fonctionnement, conduisant à un dysfonctionnement catastrophique. Nous souhaitons que cette entreprise ne subisse pas un tel sort étant donné son statut.

B- Objet et mission de l'Entreprise

L'objet de ce projet consiste à créer une entreprise industrielle, dont l'activité principale est le raffinage de l'huile consommable, à partir de l'arachide. L'arachide, qui est une matière très riche en lipide, constitue un élément de base pour la production huilière à Madagascar et la production de cette plante oléagineuse est abondante dans la grande île.

C'est pourquoi l'unité propose d'extraire, à partir des grains d'arachide, l'huile utilisable pour les ménages et pour d'autres usages.

La mission de notre future unité consiste à promouvoir la production huilière à Madagascar. La réalisation de ce projet permet de valoriser la filière arachide et d'améliorer la nutrition humaine et animale. Les tourteaux ainsi produits, très riche en matière nutritive, faciliteraient l'appivoisement des fermiers pour l'alimentation de leurs bétails et les huiles vont combler une partie du déficit de l'offre sur le marché Malgache.

L'existence de cette unité résoudra particulièrement les problèmes de chômage que connaît le pays, à l'heure actuelle. Il permet donc d'améliorer le niveau de vie du promoteur, par le biais des dividendes perçus, et celui des salariés, compte tenue des salaires distribués. L'implantation de ce projet contribue, finalement, aussi bien au développement socio-économique de la région que celui de la nation.

§2- Caractéristiques généraux du projet

A- Titre du projet

Notre mémoire est intitulé « PROJET DE VALORISATION DE L'EXPLOITATION D'HUILE D'ARACHIDE (Cas du District de Mandritsara, Région Sofia) »

B-Siège social

En plus de ce que nous avons affirmé auparavant à titre de confirmation, le siège social de cette SARL sera localisé, administrativement, dans la localité de Mandritsara. Ce choix a été fait grâce à la concentration des activités administratives dans cette localité, pour mieux faciliter les transactions, et de focaliser les produits commerciaux correspondant à la quantité et à la qualité des services se rapportant à ce type d'activité. Etant une localité cosmopolite l'accès dans cette localité ne s'avère pas pénible, tout au long de l'année, grâce au moyen terrestre et à la capacité d'accueil qui est plus fiable pour la faisabilité et la rentabilité de ce projet.

En plus, la population active apte à accomplir les services qui demandent une haute technicité existe aussi dans cette localité. On peut même dire qu'il s'agit d'un eldorado au niveau d'une localité, ayant une urbanisation incontestable.

C- Choix du projet

a- Raison sociale

La raison sociale de cette société comprend les volets suivants : offre d'emplois à la population active, pour sauvegarder leur situation sociale, et la conjugaison de l'art culinaire avec l'utilisation de ce produit (huile).

D'une part, pour l'offre d'emplois, la majorité de la population active locale, âgée entre 25 à 60 ans, se trouvent au chômage, face à l'exorbitante coût de la vie quotidienne. Face à cela, ils cherchent de meilleures voies et moyens pour se stabiliser dans une activité plus appropriée à leurs besoins et leurs demandes. Paradoxalement, ils cherchent d'autres moyens pour s'en sortir. Pour les aider pratiquement dans le cadre de cette recherche, le présent projet, grâce à ses multiples impacts, conçus à être positifs, pourrait les appuyer dans quête.

Cette masse est avide d'une embauche plus rémunératrice, pour combler le vide dans la vie quotidienne. Malheureusement, les sociétés aptes à les satisfaire se trouvent dans une situation de crise, leurs activités roulent au ralenti pour ne pas dire carrément stoppées, empêchant une certaine accessibilité, ne serait-ce que par pistonnage. Ainsi, comme cette

population active faisant l'objet de la présente étude s'adapte mieux à la réalité locale, la recherche de travail multidisciplinaire, mais à base sociale s'avèrerait peu pénible, pour ne pas dire facile. De part les résultats de nos enquêtes auprès des interlocuteurs, cette offre d'emploi qui se caractérise par la spécification de l'individu à embaucher est incompréhensible à l'échelle locale et zonale. En un mot, cette offre d'emplois pour une population avide d'embauche pérenne est synonyme de l'application, au pied de la lettre, de l'acronyme I.E.C.F. (Information, Education, Communication, et Formation).

Quant à l'art culinaire, l'huile d'arachide, en plus de ce que nous avons décrit précédemment, est viable tant du point de vue chimique que dans le domaine physique.

De ce fait de conservation, l'art culinaire peut être monté en exponentiel si l'on se réfère à l'usage d'un produit énergétique rendant corpulent, énergique un individu adepte à sa consommation. Ce point de vue gastronomique est ambivalent.

b- Raison économique

Cette entreprise se charge à la fois de la culture des produits, du séchage, du décorticage, de la technique de production d'huile et de la vente.

1- La culture

La culture s'étendra sur quelques dizaines d'hectares de superficie et sera localisée : à « Tsiadroroana », « Ambalavato », « Andilana », et « Ankitsikitsivaha », « Ampitatsimo ». Ces localités ont été choisies à partir des critères suivants :

- Pédologie sableuse avec existence de sol ferrallitique et du « Baiboho » dans un vallonnement à espacement plus ou moins réduit, en fonction de l'écoulement saisonnier du court d'eau.
- Cette plante peut aussi s'adapter au flan des collines.

Dans cette partie, la culture de cette plante est beaucoup plus prometteuse quant à la quantité et la qualité de ce produit.

- En plus de ce que nous avons affirmé auparavant, les conditions physiques dans ces localités sont plus propices au développement spatial et biologique de cette plante.

Ainsi, la majorité de ces paysans construisent des finages dans ces localités pour exploiter l'arachide et ses dérivés artisanaux et industriels.

2- Technique de production d'huile

Il y a différents types de production, en fonction des objectifs escomptés par les producteurs. Tout est fonction des prix, de la qualité, moyennant la quantité envisagée à produire. En somme, nos interlocuteurs ont affirmé l'importance de l'achat d'arachide, avec leurs coûts variables, d'une localité à l'autre à savoir, le système de décortication, le pilage, aussi bien que la cuisson. A cela s'ajoutent le pressage et le malaxage dans une cuvette tout au long de la journée. Ce système a pour but d'avoir de l'huile, quelle que soit la variété d'arachide exploitée, l'essentiel étant qu'elle soit directement commercialisable et vendable au niveau des marchés locaux selon le goût culinaire des clients.

En effet, comme chaque producteur a ses propres idées en fonction de sa technicité, la technique utilisée est instable par rapport à celle de l'AFNOR, et beaucoup plus accepté par nos bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux. Cependant, cette technique correspond au goût des consommateurs locaux.

CHAPITRE II : ÉTUDE DE MARCHÉ

Dans cette étude, nous allons parler de la description du marché, ensuite de l'analyse de l'offre, de la demande, de la concurrence, en fin de la stratégie que nous avons adoptée.

SECTION I : DESCRIPTION DU MARCHÉ

Le marché qui fait l'objet du présent projet est plus ou moins vaste, car il dépasse la limite administrative de la commune urbaine de Mandritsara où se trouve le siège social. Il est à noter que l'huile d'arachide que nous voulons mettre au goût de nos clients est fabriquée de façon normale, selon les besoins et la demande de la clientèle. Ainsi, il faut savoir faire correspondre la quantité exploitée et la quantité pouvant être vendue localement. S'il y a des stocks, il est plus économique de vendre ailleurs, pour faire fonctionner normalement l'entreprise. Autrement dit, l'objectif du marketing que nous voulons mettre en place est de liquider à temps, toute la production, pour éviter la mévente.

Cette dernière conduit sûrement au manque de rentabilité voir à une éventuelle faillite, dans le cadre de l'exploitation.

- Marché local

Cela concerne les clients locaux qui sont aptes à acheter la production, en fonction de la quantification voulue (de 200 litres, 50 litres, 20 litres, 5 litres, 2 litres, 1 litre).

- Marché régional

Il en est de même pour les clients qui se trouvent dans les zones d'influence ou régionales : Zones rurales de Mandritsara telles que « Marotandrano », « Ambarokorano », « Kalandry », « Ambalakirajy » et toute la région Sofia (BefandrianaNord, Antsohihy, Port-Bergé, Analalava, Mampikony, Bealanana). Pour attirer l'attention de nos clients les prix au producteur sont raisonnables, c'est-à-dire avec une certaine réduction, en fonction de la quantité de production, et des éventuelles influences des concurrents.

Dans le cadre de la distribution des produits, l'entreprise assure directement la livraison auprès des consommateurs, la quantité qu'ils veulent acheter, en fonction des moyens de locomotion, pour éviter l'hégémonie des collecteurs qui ne cherchent que leur bénéfice, sans se soucier de la vérité de prix.

§1: Analyse de l'offre

L'analyse de l'offre permet de connaître la situation de l'offre, et l'intensité de la concurrence, dans le domaine de l'huilerie.

A-Situation de l'offre

Le marché d'huile à Madagascar est un marché monopole monopsone. Il est inondé par les produits industriels et artisanaux, mais les producteurs d'huile de ce pays sont peu nombreux, si bien que les huiles importées détiennent la plus grande part de marché. En plus, il y a l'Industrie Oléagineuse du Sud Malagasy (INDOSUMA), seule industrie d'envergure, à Toliara. Cette unité occupe les 90% du marché de la région Sud de Madagascar et 10% de celui des hauts plateaux, notamment Fianarantsoa. La troisième offreur c'est l'Huilerie Industrielle de Tamatave (HITA) qui a été nouvellement créée et a pour objet l'exploitation d'une usine de production d'huile alimentaire d'origine végétale.

La Société TIKO (TIako Ka Omeko) n'est plus en concurrence, parce qu'elle a arrêté sa production d'huile depuis 2009.

B- Structure du marché

Le marché est dominé par les produits industriels et artisanaux. Avec une quantité minime, mais non contrôlée, les produits artisanaux ne font que combler une partie du déficit de la production industrielle.

§2- analyse de la demande

La demande est constituée par les besoins des consommateurs qui peuvent se concrétiser en achat. Il s'agit de la quantité des biens et/ou services déterminés que les consommateurs sont prêts à acquérir. Pour évaluer la part de marché envisagé, nous allons commencer par l'analyse des besoins.

A- Les besoin des consommateurs

Dans un pays en voie de développement comme Madagascar, les huiles sont des produits agro-industriels destinés à toute catégorie de personnes, mais nous ne devons pas oublier qu'il y a beaucoup d'huile présentée au marché, mais leur choix dépend du consommateur.

B- La part de marché visée

La part de marché représente le rapport entre le marché de l'entreprise et le marché de la concurrence ou de la profession. Il y a la part de marché globale et le part de marché relative de notre unité

C- Estimation de la demande

La connaissance de la moyenne de consommation individuelle nous permet de présenter, dans le tableau suivant, l'estimation de la consommation réelle d'huile à Mandritsara.

Tableau N° IV: Estimation de la consommation réelle

Tranche	Quantité en %	Consommation	Préférence en conditionnement
Foyer	60%	Journalier	En vrac
Gargote	10%	Journalier	En vrac
Restaurant	10%	Journalier	En Casté
Pâtisserie	20%	Journalier	En Casté

Source : Enquête auprès des restaurants, épicerie, gargote, du District de Mandritsara

D'après ce tableau, l'estimation de la consommation des ménages est beaucoup plus élevée de l'ordre de 60% d'huile en vrac, tandis que le reste est partagé par les gargotes, les restaurants et les pâtisseries.

§3- Analyse de la concurrence

Notre analyse de la concurrence commencera par l'étude de la situation actuelle sur le marché.

Le marché d'huile à Madagascar est un marché monopole monopsone. Les producteurs d'huile de ce pays sont peu nombreux et les huiles importées détiennent la plus grande part de marché.

Ainsi, la concurrence est dure et la pénétration sur le marché nécessite une bonne stratégie.

Pour réussir dans la lutte concurrentielle, nous devons comprendre et prendre en compte tous les éléments pouvant influencer le marché.

A- Les concurrents sur le marché

Comme nous l'avons signalé plus haut, les huiles importées détiennent la première place sur le marché. L'Industrie Oléagineuse du Sud Malagasy (INDOSUMA) vient en deuxième place. L'Huilerie Industrielle de Tamatave (HITA) s'occupe la troisième place. Enfin, avec une quantité minime, mais non contrôlée les produits artisanaux sont fabriqués pour combler une partie du déficit de la production industrielle. Ces concurrents sont formés par des producteurs formels et des producteurs informels.

B- Identification des concurrents

On peut regrouper les concurrents en deux catégories

a- Concurrents indirects

Sont considérés comme concurrents indirects ceux qui fabriquent, ou ceux qui vendent des produits qui peuvent substituer l'huile d'arachide :

b- Concurrents directs

Ce sont des fabricants et importateurs d'huile alimentaire, que nous désignons suivant un ordre d'importance décroissante :

Notre société peut détenir 20% de marché, et les entreprises artisanales peuvent acquérir les 2% de marché libre en huile alimentaire de Mandritsara.

SECTION II : STRATEGIE ET POLITIQUE MARKETING ENVISAGEE

Le Marketing est un état d'esprit et de techniques permettant à une entreprise de conquérir des marchés, voir de les créer, de les conserver et de les développer. De nos jours, la réussite de l'entreprise dépend en grande partie de sa capacité à vendre les produits. Cela montre la nécessité du marketing.

Notre politique marketing sera basé sur le produit, le prix, la distribution et la communication.

§1- La stratégie marketing à adopter

Pour créer un avantage concurrentiel, nous nous penchons sur la qualité de nos produits. A cet effet, notre politique sera axée sur le respect de la qualité et de la propreté du produit.

A- Les aspects qualitatifs

L'huile que nous allons offrir sur le marché doit être pure, sans acide gras ni de cholestérol. Les pourcentages de chaque élément constitutif du produit seront affichés sur les emballages. Même principe pour les tourteaux, tous les produits seront traités avec un soin particulier, pour garantir la qualité de l'alimentation animale livrée au fermier.

B- La stratégie envisagée

A chaque stade de production, nous allons mettre en place un système de contrôle de qualité et de propreté du produit. Etant un produit alimentaire, la propreté est primordiale dans le processus de raffinage de l'huile d'arachide.

Afin de pouvoir satisfaire les consommateurs et de pouvoir se placer sur le marché, nous tacherons de respecter les normes sanitaires portant sur la production des produits alimentaires.

§2- Stratégie Pull et Push

A- Stratégie pull

La stratégie « Pull » consiste à communiquer à l'attention du consommateur final (ou du prescripteur), en utilisant notamment la publicité, pour l'attirer vers le produit. Cela consiste à attirer les clients à consommer nos produits. C'est pour cette raison que nous avons utilisé les techniques citées ci-dessous :

- Décoration sur le lieu d'exploitation (Mandritsara) et la zone de vente
- Relation publique

B- Stratégie push

La stratégie « Push » vise à pousser le produit vers le consommateur, à l'aide notamment de la force de vente, de la promotion et/ou en stimulant les intermédiaires de la

distribution. On insiste sur l'utilisation de technique de publicité (spot radio RFA : ***Radio Feon' Androna*** et panneaux publicitaires) chaque début et fin d'année et au mois d'Avril et Mai, tout en augmentant régulièrement la quantité de produits à écouler vers les clients.

§3- Marketing mix

Ce système se fait dans le cadre des « **4P** » :

- **Prix** : pour mieux lancer ce produit face à celui des concurrents
- **Produit** : donner une certaine qualité en conjugaison avec la quantité mise sur le marché.
- **Place** : elle est attrayante car cette Commune Urbaine est une ville relais sur l'axe Nord de Madagascar.
- **Publicité** : elle est utile pour mieux faire connaître aux consommateurs son importance vitale.

Il s'adapte à cette zone où la majorité de la population sont des autochtones (les Tsimihety) qui ont des relations traditionnelles particulières entre eux. Les allochtones peuvent être aussi intégrés dans ce cercle. D'une manière marketing, même si nous allons adopter un système scientifique et technique, la base reste traditionnelle pour écouler directement les produits.

§4- Fixation de prix

Le prix donne toujours l'image des produits. D'une manière générale, si le prix est bas cela veut dire que le produit en question pourrait être de mauvaise qualité et si le prix est plus élevé, cela montre qu'il n'est pas destiné à toutes les catégories de personnes. Ces deux situations pourront amener l'entreprise à perdre une partie de sa clientèle donc elles entraîneront donc une mévente. Ainsi la fixation du prix est fondamentale pour la bonne marche de l'entreprise. Nous allons alors fixer le prix en fonction des objectifs, des concurrents, de la demande, des coûts.

SECTION III: THÉORIE GÉNÉRALE SUR L'OUTIL D'ÉVALUATION DU PROJET

Théoriquement, on retient les quatre outils suivants pour évaluer un projet: la Valeur Actuelle Nette (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI), le Délais de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) et l'Indice de Profitabilité (IP).

§1- Valeur Actuelle Nette (VAN)

A- Définition¹

Par définition, la VAN est la différence entre la somme des Marges Brutes d'Autofinancement actualisées et la somme des capitaux investis. Pour ce faire, il faut cumuler la valeur de la marge brute d'autofinancement obtenue au cours des 5 ans, qui est la période retenue comme référence pour l'étude.

B- Formule

Pour calculer la VAN, nous retenons la formule suivante :

Cf = cash flow

t = taux d'actualisation

n = nombre d'années,

I = capitaux investis

$$\boxed{\mathbf{VAN} = \sum Cf (1 + t)^{-n} - I}$$

Interprétation

Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que la VAN soit positive. Un projet plus intéressant que sa VAN est important. Si l'on est confronté à des projets mutuellement exclusifs, de même durée, on retient le projet qui a la VAN la plus grande, de durées différentes; la comparaison se fait selon l'une des trois méthodes suivantes:

- Le renouvellement à l'identique du projet le plus court (méthode utilisable dans le cas où la durée du projet long serait un multiple de la durée du projet le plus court)

¹ Mohajy ANDRIATIANA : Cours politique financière, en 4^{ème} année, année 2005, Université de Toamasina

- L'alignement sur la durée du projet le plus court
- La méthode de l'annuité constante, équivalente, cette méthode consiste à calculer l'annuité constante qui permettrait d'amortir un emprunt, dont le montant est égal à la VAN, de même durée que le projet, et avec un même taux que le taux d'actualisation de la VAN. On retient le projet qui a l'annuité constante la plus importante.

§2- Le taux de rentabilité interne (TRI)

A- Définition¹

On appelle Taux de Rentabilité Interne (TRI) d'un investissement, le taux d'actualisation qui annule sa valeur nette actuelle.

Autrement dit, le Taux de Rentabilité Interne d'un investissement est le taux pour lequel l'investissement de départ du projet est égal à la valeur actuelle nette.

Le taux de Rentabilité Interne (TRI) est le taux d'actualisation pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble du cash flow.

B- Formule

Soient:

C_f = Cash flow

I_0 = Investissement initial

t = taux

n = nombre d'années,

Le TRI est donc calculé par la formule :

$$\sum C_f (1+t)^{-n} = I_0$$

¹Mohajy ANDRIATIANA : Cours politique financière, en 4^{ème} année, année 2005, Université de Toamasina

Interprétation

En utilisant le Taux de rentabilité Interne, l'investissement connaît alors immédiatement sa rémunération, pour un niveau de risque donné, et peut la comparer au taux de rentabilité qu'il exige. La décision est alors relativement aisée.

Si le taux de l'investissement est supérieur au taux de rentabilité qu'exige l'investisseur, ce dernier décidera de l'entreprendre. Dans le cas contraire, il renoncera. Pour qu'un projet soit retenu, il est nécessaire que son TRI soit supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise, ou au coût du capital. Dans le cas inverse, le projet est rejeté.

- Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son TRI est élevé. Ainsi, si l'entreprise est confrontée à des projets d'investissement mutuellement exclusif, on accepte le projet qui a un TRI le plus élevé et supérieur au taux de rentabilité minimum exigé.
- Le calcul du TRI suppose le réinvestissement des flux au TRI.
- Pour un même projet, le VAN et le TRI peuvent donner des résultats opposés. La pratique donne une préférence à la VAN. En effet, l'hypothèse de réinvestissement des flux au TRI est difficile à soutenir, vu le niveau du taux d'intérêt sur le marché financier.

§3- Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)

A- Définition¹

Il représente le temps au bout duquel le cumul des Cf est égal au montant du capital investi. Comme son nom l'indique, c'est le délai à partir duquel le capital investi sera récupéré.

B- Formule

Soient:

Cf = Cash flow

I= Capitaux investis

t= le taux d'actualisation

¹Mohajy ANDRIATIANA : Cours politique financière, en 4^{ème} année, année 2005, Université de Toamasina

$$I = \sum C_f (1+t)^{-n}$$

Interprétation

Règle de décision :

- L'entreprise fixe arbitrairement une limite ou norme qui permet de rejeter les projets pour lesquels le délai de récupération est supérieur à cette limite.
- Si l'entreprise est confrontée à des projets d'investissement exclusif, on retiendra le projet qui a le Délai de Récupération le plus petit, à condition que celui-ci soit inférieur à la norme fixée par l'entreprise.

§4- L'indice de profitabilité

A- Définition¹

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

B- Formule

Soient aussi :

Cf= Cash flow

I₀= Investissement initial

n = nombre d'année

t= taux d'actualisation

$$IP = \frac{\sum C_f (1+t)^{-n}}{I_0}$$

¹Mohajy ANDRIATIANA: Cours politique financière, en 4^{ème} année, année 2005, Université de Toamasina

Interprétation :

A partir de cette formule, on obtient un taux avec lequel l'entreprise peut mesurer la rentabilité de son projet, par rapport au taux exigé.

L'IP doit être supérieur à 1 pour que la rentabilité du projet envisagé soit supérieure au taux exigé.

CHAPITRE III : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Dans le cadre d'une production d'huile d'arachide à système d'exploitation semi-industrielle, ce chapitre comprend trois sections à savoir : identification des matériels, organigramme envisagé, organisation et chronogramme du travail.

SECTION I : IDENTIFICATION DES MATERIELS

Les phases de production d'huile d'arachide, dans le cadre semi-industriel comprennent trois étapes, à savoir : traitement des produits avant le semi-usinage, le semi-usinage proprement dit et la commercialisation.

1ère étape : Matériels de traitement des produits avant le semi-usinage

- Nattes
- Décoriqueuses d'arachide
- Vannes
- Sacs.

2ème étape : Matériels pour le semi-usinage

- Broyeurs pour pilage et broyeurs pour pressage
- Grosses marmites et bâtons
- cuvettes
- Tuyaux
- Entonnoirs
- Jerricanes, bidons
- Tamis
- bouteilles

3ème étape : Matériels de transport :

- camions
- charrettes

Autres matériels de construction et bâtiment, et les autres matériels d'installations comme :

- Locaux
- Hangars
- Matériels et mobiliers de bureau
- Fours artisanaux

Cet étalage de matériels signifie que cette unité de production est équipée d'outillages et de matériels correspondants à son fonctionnement. Ces matériels existent localement, et peuvent être achetés auprès des agents commerciaux, qui exercent leurs activités dans le domaine de la commercialisation des intrants agricole, selon les besoins des clients intéressés par ce domaine.

§1- Technique de production envisagée

Compte tenu des énumérations faites dans la section 1, relatives à l'identification des matériels, nous projetons d'appliquer un système de production semi-industriel. Cette technique comprend à la fois l'utilisation des moyens matériels traditionnels et des matériels semi-industriels.

A- Utilisation des outils à dimension semi-industrielle

Les outils à dimension semi-industrielle sont des matériels mécaniques qui nécessitent l'utilisation des forces de bras humains. Ils sont de différents types, en partant de décornerceuse alimentée par l'énergie électrique, jusqu'au compresseur hydraulique qui fonctionne à la main ou manuel. Entre ces matériels, on utilise également de petits outils pour entasser l'huile et les déchets servant ultérieurement à d'autres activités comme les cuvettes métalliques, bidons, bouteilles, tuyaux, entonnoirs, etc. Ces éléments forment un ensemble fonctionnel et opérationnel pour constituer une unité de production digne de cette appellation. La plupart des opérations sont effectuées dans un hangar à piliers pour aérer les produits et contre l'échauffement dû à la chaleur pendant la cuisson des arachides dans des marmites pour avoir une certaine quantité d'huile.

§2: Estimation de vente

A-Calendrier de Production

Les huiles sont des produits biologiquement stables à fabriquer. Les erreurs de fabrication peuvent être facilement corrigées. Le programme de production pour notre projet s'échelonne sur 5 ans.

- Pour la production, nous devons tenir compte de la catégorie :
- La capacité d'absorption du marché,
- La capacité de production de l'unité.

On peut envisager une augmentation annuelle de 5% du nombre de production. Ce taux permet de calculer les productions principales sur les 5 ans à venir.

B- Production Envisagée

Le tableau suivant illustre la prévision de production d'huile en litre, et de tourteau en kilo, pour les cinq années du projet.

Tableau N° V: Prévision de la production

Production	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Huile (L)	100 000	105 000	110 000	115 000	120 000
Tourteau (kg)	68 000	70 000	73 330	76 600	80 000

Source : Auteur, 2011

Cette production a été élaborée pour une vente locale et à l'attention des autres districts proches, mais plus tard, nous envisageons de rationaliser nos produits et même d'exporter l'huile, c'est notre projet futur.

C- Prévision de vente

Au début de notre exploitation, nous essayerons d'écouler notre production dans le District de Mandritsara et les communes voisines. Le besoin dans ce district est très fort car il est le district le plus peuplé de la région.

La prévision de l'écoulement de la production est dans le tableau ci-dessous.

Tableau N° VI : prévision de l'écoulement de la production

	%	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Production	100	100 000	105 000	110 000	115 000	120 000
Mandrtsara	50	50 000	52 500	55 000	57 500	60 000
Ouest	30	30 000	31 500	33 000	34 500	36 000
Est	20	20 000	21 000	22 000	23 000	24 000

Source : Auteur, 2011

Le tableau suivant montre la quantification des chiffres d'affaires jusqu'à la durée de vie de ce projet :

Tableau N° VII: Evolution du Chiffre d'affaires (en ariary)

	Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Huile	Quantité	100 000	105 000	110 000	115 000	120 000
	Prix	3 500	3 500	4 000	4 000	4 500
	Montant	350 000 000	367 500 000	440 000 000	460 000 000	540 000 000
Tourteau	Quantité	68 000	70 000	73 300	76 600	80 000
	Prix	800	850	900	1000	1000
	Montant	54 400 000	59 500 000	65 970 000	76 600 000	80 000 000
TOTAL		404 400 000	427 000 000	505 970 000	536 600 000	620 000 000

Source : Auteur, 2011

Au début de l'exploitation, les chiffres d'affaires sont pratiquement réduits, car pendant cette phase, cette unité de production d'huile d'arachide se trouvera dans une phase de récupération des dépenses allouées à la mise en place des différents équipements indispensables à son bon fonctionnement. A cela s'ajoutent les différentes charges fonctionnelles : frais du personnel, taxes sur les valeurs ajoutées, les impôts sur les biens matériels, etc. En somme, ce chiffre constitue des dépenses initiales auxquelles faire face cette entreprise, même si la quantité d'huile produite sera volumineuse. Ce projet est conçu à être fonctionnel et opérationnel, environ pendant cinq ans, durant lesquels le système adopté est estimé sans dysfonctionnement. Autrement dit, les éventuelles pannes, les méventes ne sont pas prises en compte. Cela a pour objectif essentiel de toujours voir une entreprise en pleine performance, dès son installation, jusqu'à sa durée de vie.

D- Plan de consommation de matière première

La consommation en graines d'arachide est fonction des quantités produites. Pour estimer la consommation en matières premières, il faut répondre aux données du tableau de prévision de la production.

MODE DE CALCUL

Prévision de production d'huile pour l'année N : 100 000 L

1daba de gousse d'arachide → 6 L d'huile et 4kg de tourteau

X → 100 000 L

$$X = \frac{100\ 000 \times 1}{6} = 17\ 000 \text{ daba de gousse d'arachide}$$

1 daba de gousse d'arachide pèse 18Kg

Pour que le besoin en matière soit suffisant, nous avons besoin de 306T de gousse d'arachide pour la première année.

§3 - Aspects qualitatifs et quantitatifs

A - Aspects qualitatifs

En effet, la qualité constitue une base fondamentale dans n'importe quel système de production ,allant des matériels utilisés, jusqu'aux produits commercialisés, en vue d'attirer la capacité d'achat clientèle. Dans notre cas, cet esprit de qualité a été mis en relief, même au cours de la conception de ce projet. La qualité qui est l'un de nos principaux objectifs est appliquée systématiquement et systématiquement, dans le cadre de cette exploitation. Le but final n'est autre que de voir le produit en perpétuel écoulement sur le marché, avec une grande fluidité.

B - Aspects quantitatifs

La quantité forme un paramètre essentiel pour que le système de production soit pérenne. En d'autres termes, les aspects quantitatifs de production doivent prendre en considération la matière première, les matériels utilisés, ainsi que le financement, pour faire fonctionner les activités de l'unité. Cet ensemble forme un atout opérationnel, pour éviter les éventuelles faillites. Ces dernières constituent les cas les plus pires dans le fonctionnement d'une entreprise ; cela se termine souvent par sa fermeture et le licenciement massif du personnel, d'où la perte. De ce fait, il faut considérer, au pied de la lettre la quantité, car si elle est insuffisante, les recettes seront réduites en volume. Si elle est excédentaire, cela risque de conduire à des stocks, qui sont synonyme d'une mévente. Ces deux cas extrêmes, au niveau de la commercialisation sont des signes avant coureurs d'un marasme économique pouvant affaiblir automatiquement la performance de l'entreprise.

Pour éviter ces cas extrêmes, il faut obligatoirement tenir compte de l'importance commerciale de la quantité, si l'on veut réussir.

§4: Les différents facteurs de production

A- Personnel

Le personnel constitue l'un des éléments de premier ordre d'importance pour le fonctionnement d'une unité de production. Cet élément dispose d'avantages potentiels qu'ils incarnent corps et âme : force physique, expériences acquises, effectif.

D'une part, pour la force physique, elle est une potentialité naturelle qui se manifeste par la robustesse corporelle d'un individu. Etant robuste, il peut effectuer, sans conditions, toutes les tâches qui l'attendent.

D'autre part, en ce qui concerne les expériences acquises, il se peut que le personnel ait exercé des services ailleurs, avant de s'occuper d'un autre. Cet antécédent professionnel offre un avantage particulier pour mieux effectuer toutes les tâches qu'on doit affronter dans le cadre du travail. Autrement dit, les expériences acquises forment une base solide sur laquelle on peut bâtir toute une nouvelle attitude beaucoup plus fiable.

Quant à l'effectif, ce qu'affirme l'adage public n'est plus à démontrer : « L'union fait la force ». Cela signifie que si on est nombreux, toutes les forces sont réunies pour constituer

une résultante apte à propulser la masse. Dans une entreprise, l'effectif du personnel compte beaucoup dans le domaine quantitatif de la production et de la vitesse par laquelle on effectue les services. En un mot, on peut dire que si on est nombreux, on peut effectuer un travail quantitatif, avec une certaine vitesse.

B- Matériels

Les matériels utilisés sont conçus pour être puissants, pour éviter les éventuels dysfonctionnements au cours des opérations. En effet, les pannes constituent un manque à gagner au niveau du fonctionnement de l'entreprise. Qui dit panne, dit aussi perte dans tous les domaines. Ainsi, il est grand temps de prévoir, avant toutes autres choses, de considérer l'état physique des matériels usités. L'objectif majeur est d'avoir des matériels omnipotents et omniprésents car ils sont voués à cet effet. Il est vrai que les matériels nécessitent une organisation particulière, en fonction du processus dans lequel on effectue le travail. Une interdépendance fonctionnelle doit ainsi être établie, afin d'éviter le chevauchement opérationnel qui mène à un arrêt technique. Ainsi, dans le cadre de cette organisation, il faut arranger les matériels, dans le sens qui conduit vers la finition c'est-à-dire la production d'huile comestible et au goût des clients.

C- Temps pour effectuer le travail

Le facteur temps est capital dans le processus de production d'huile il fait l'objet de la présente étude. Le temps est important, si l'on se réfère au chronogramme des différents services à rendre. Dans cette pression temporelle, l'organisation de tous les paramètres intervenant dans la production est impérative, en ce sens que le travail doit être fini en temps voulu et de façon prédéterminée. De ce fait, le temps, quelle que soit sa durée impartie, ou complète, joue un rôle fondamental dans le cadre de l'accomplissement des tâches que tout un chacun doit effectuer.

D- Financement

La ressource pécuniaire qui constitue le financement ou bien le capital d'une entreprise est considérée comme le nerf qui tend ou soutient toutes les activités. En tant que tel, le financement doit être considéré comme un élément indispensable sans lequel une unité ne pourrait fonctionner. Dans la plupart des cas, le financement est composé de fonds de roulement qui est un capital propre appartenant à l'entrepreneur, et l'investissement qui est

emprunt que l'entrepreneur doit rembourser, selon la clause du contrat passé entre le créancier et le débiteur.

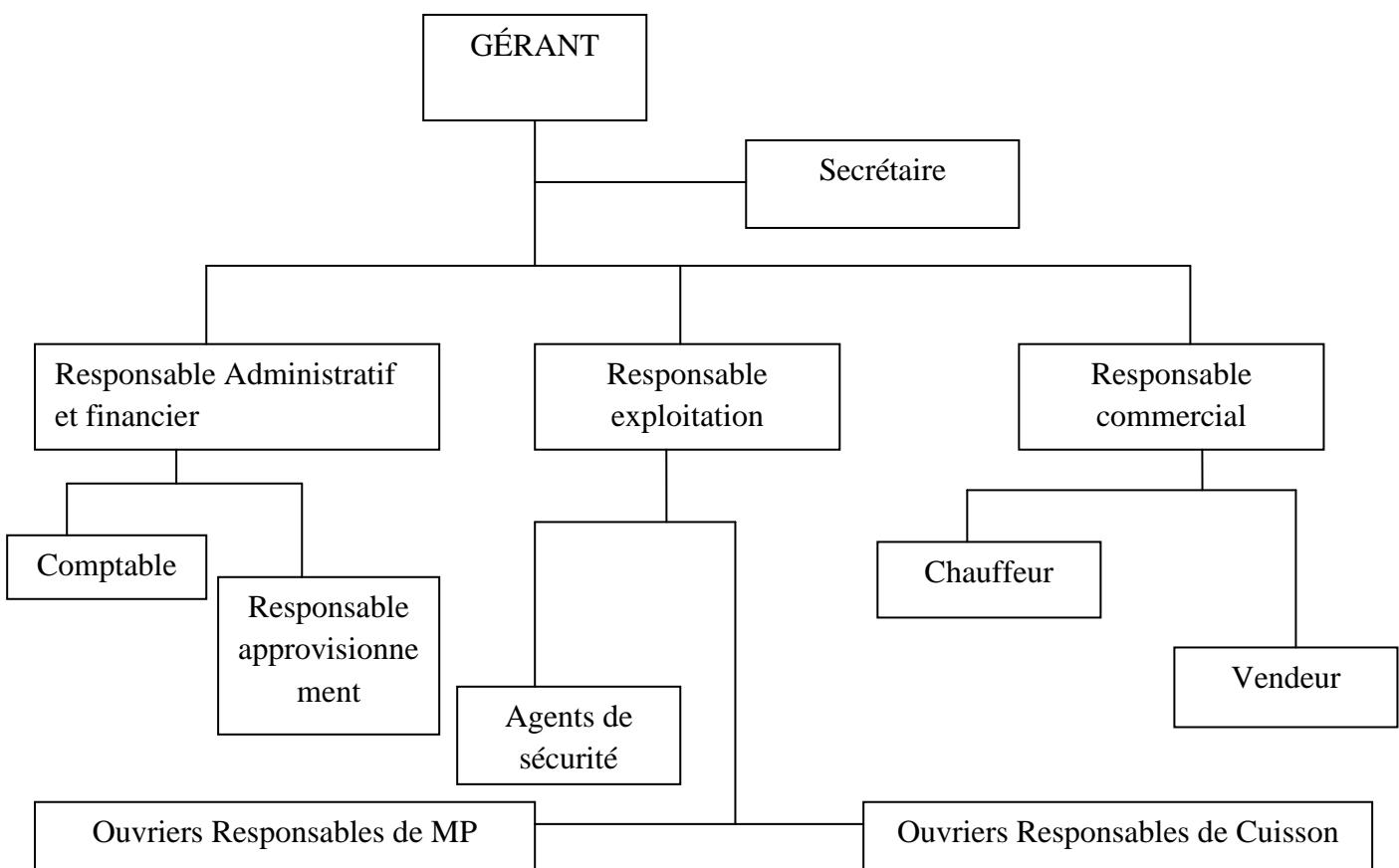
SECTION II : ORGANIGRAMME ENVISAGÉ

Cette section parle de l'organigramme envisagé et les tâches de chaque niveau de services. En effet, il faut organiser le processus dans lequel on effectue les activités. Ce principe est clair car si le travail n'est pas enchaîné dans un ordre approprié, la perturbation gagnerait progressivement du terrain. Ainsi, un arrangement particulier doit être établie auparavant, pendant et après les services.

§1- Organigramme envisagé

L'organigramme envisagé comprend au moins trois niveaux : gérance, directions et ouvriers. Chaque niveau de services a ses propres rôles. Si jamais un poste est vacant, on devrait le remplacer en fonction de l'importance des besoins et de la demande pour le bon fonctionnement de l'entreprise.

A- Organigramme en SARL



Source : Auteur, 2011

Ci-dessus l'organigramme envisagé permettant le bon fonctionnement de l'entreprise. Dans ce volet, nous allons mettre en exergue les attributions de chaque tâche.

B- Attribution des tâches

a- Gérant :

Ce poste est occupé par un gérant qui se charge de :

- la représentation de l'entreprise, n'importe où, où les activités exercées par cette unité sont présentes
- la prise de décision après le consentement de la majorité du personnel
- le contrôle et la surveillance des divers éléments qui font fonctionner l'unité
- le recrutement des nouveaux employés et la promotion des employés au sein de l'entreprise

En un mot, le gérant est considéré comme le premier responsable du fonctionnement pérenne de l'entreprise, car il se charge de toutes les activités concernant l'unité. Il est assisté par un ou une secrétaire qui enregistre, à l'aide de machines appropriées, tous les mouvements effectués par l'entreprise.

b- Responsables :

Ils sont subdivisés en trois postes interdépendants :

➤ Administratif et Financier

Il se charge des affaires administratives concernant l'entreprise :

- Le personnel et leurs activités
- Le temps pour effectuer le travail
- La négociation avec d'autres entreprises
- L'enregistrement de toutes les pièces administratives relevant de l'unité

➤ Commercial

Il s'occupe des volets financiers et commerciaux effectués par l'entreprise :

- la ressource pécuniaire (entrée et sortie)
- les charges sur les activités
- la vente dans toutes les régions concernées

➤ Exploitation

Il se charge de :

- tous les matériels mis à la disposition de l'entreprise
- la production tant en qualité qu'en quantité à écouler sur le marché
- l'analyse biochimique des produits

c- Comptable

Etant expert en la matière, le comptable a l'apanage de gérer par calculs les entrées et les sorties pécuniaires effectuées par l'entreprise. Cette ressource peut être des actifs constituant le capital propre de l'unité, ou bien des passifs qui forment des dettes faites par l'entreprise, dans le cadre de ses activités.

d- Vendeur

Ce poste est destiné à la commercialisation des produits auprès de la clientèle. Les responsables y afférents doivent avoir obligatoirement le savoir-faire sur le marketing en général. Ainsi, tous les flux et les reflux concernant les produits sont à leur service. Il s'occupe des contacts avec les clients et de l'application de la vérité de prix, après délibération de tous les responsables concernés. Il est successivement responsable de la vente à Mandritsara, et dans les autres districts de la région.

e- Chauffeur

Il se charge de la conduite du camion pour transporter et livrer les produits vers les grossistes. Que ceux soient dans le district de Mandritsara ou dans les autres districts de la région Sofia.

f- Responsable de l'approvisionnement

Il est le responsable du stockage des matières premières. Il est aussi en quelque sorte responsable d'achat de ces matières premières.

g- Ouvriers

Les ouvriers sont majoritaires au sein de cette entreprise. On peut les regrouper comme suit :

➤ Responsables des matières premières

Ils se chargent de :

- la collecte des produits par l'utilisation des sacs
- pilage de grains
- stockage et conditionnement dans le magasin.

➤ Responsables de la cuisson

Ils s'occupent de :

- la cuisson des grains d'arachides pilés
- le contrôle et la surveillance des grains pilés cuits
- le pressage de grains pilés cuits
- l'ajout des produits biochimiques
- la répartition par fûts, jerricanes, et bouteilles.

Il est à noter que les responsables de ventes s'occupent des services clientèles. Ces responsables sont rattachés à la direction financière et commerciale.

Le tableau suivant donne les postes ainsi que le nombre des responsables y afférents.

Tableau N° VIII: Poste et nombre de responsables

POSTE	EFFECTIFS
GERANT	1
SECRÉTAIRE	1
Responsable administratif et financier	1
Responsable exploitation	1
Responsable vente	1
Comptable	1
Responsable approvisionnement	1
Agents de sécurité	2
Vendeur	1
Chauffeur	1
Ouvriers	30

Source : Auteur, 2011

Arrêté le présent effectif du personnel au nombre de quarante et un (41).

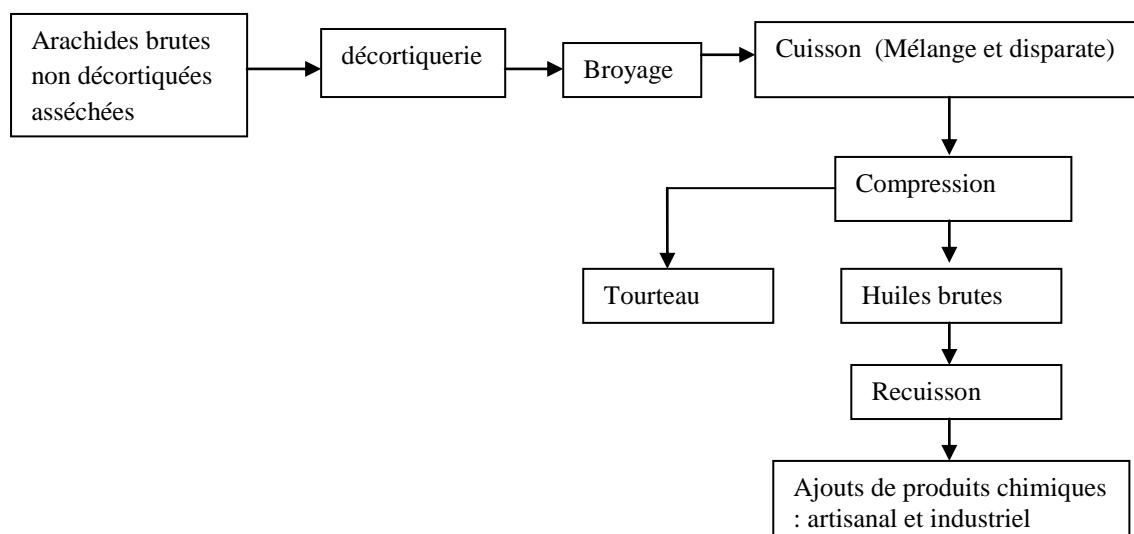
SECTION III : ORGANISATION ET CHRONOGRAMME DU TRAVAIL

§1- Phase de transformation d'huile d'arachide

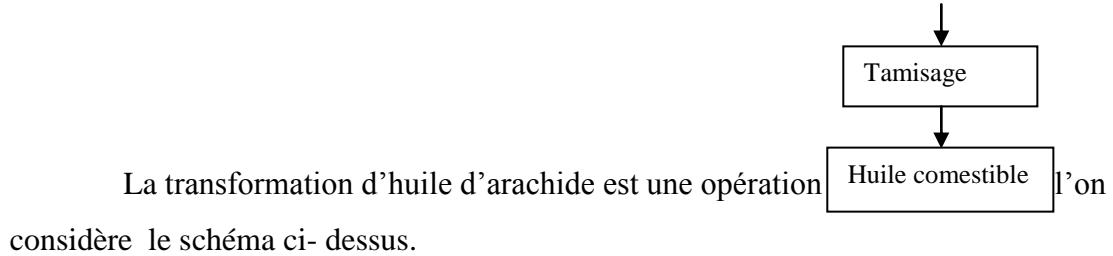
Après la moisson, on procède au séchage des grains couverts des écorces, pendant 04 jours, à une semaine, en fonction des aléas climatiques. Cette opération est suivie de la mise en sacs partielle de grains asséchés, stockés au magasin de stockage. Ensuite, on décortique les arachides à l'aide de décortiqueuses pour avoir les grains proprement dits. Cela est suivi de l'opération de pilage à l'aide de broyeurs. En 4jours de broyage, au maximum, on procède à la cuisson dans des marmites métalliques, pendant leur durée respective, après un test artisanal de cuisson par l'existence de mélangeât et des disparates. Les broyats d'arachides chaudes sont pressées dans des broyeurs-compresseurs pour avoir les huiles brutes débarrassées des résidus récupérables, à usage de tourteaux pour la vente (Schéma du pressage voir annexe III). Les huiles brutes feront l'objet d'une recuisson, avec un ajout de produits chimiques : artisanal (gros oignons), industriel (soude caustique) pour la désodoriser et pour enlever le cholestérol. Ensuite, on procède au tamisage pour avoir de tamisât, qui ne sont autres que l'huile comestible.

L'huile comestible ainsi obtenue est entassée dans des bidons correspondant aux besoins et demandes du marché.

Schéma de transformation d'huile d'arachide



Source : Auteur, 2011



§2- Phase de commercialisation des produits

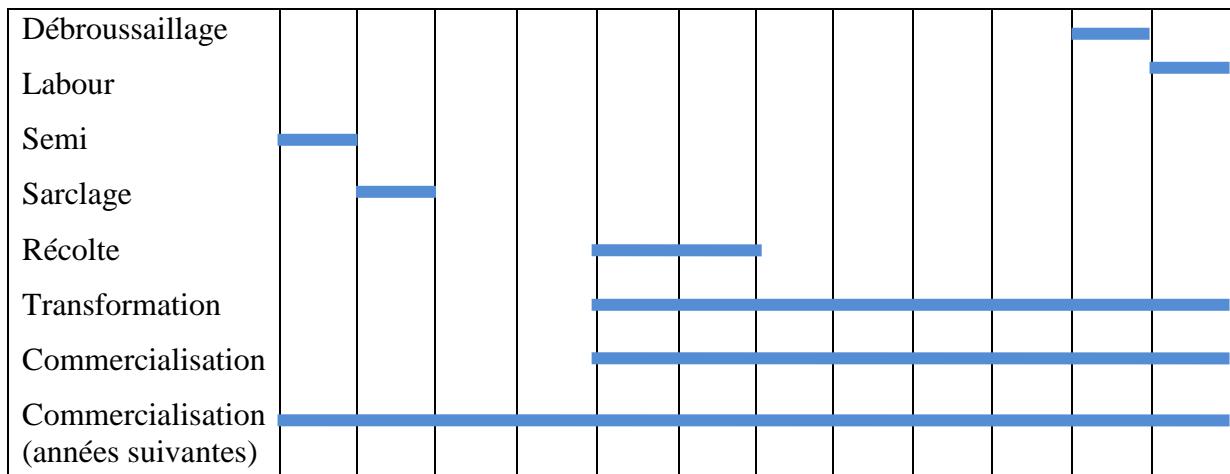
La commercialisation commence à la localisation des marchés cibles, ainsi que des clients potentiels. Le rapport entre l'offre et la demande fait l'objet d'une étude préalable, par les responsables de vente. La livraison et la distribution se font à l'aide de voitures, pour les marchés lointains c'est à dire dans les zones distantes du centre, mais se trouvant dans la région de Sofia qui sont Befandriana Nord, Antsohihy, Port-Bergé et certaines communes rurales de Mandritsara , telles que « Marotandrano » au sud, « Kalandry » au nord« Ambalakirajy » à l'ouest et « Ambarokorano » à l'Est . Les prix et les frais de transport sont fixés à l'avance, lors du marchandage.

§3- Tableau chronologique du travail.

A l'échelle d'une année, la chronologie du travail est donnée par le tableau suivant :

Figure n° 1: Chronogramme du travail

TRAVAUX	MOIS											
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D



Source : Auteur, 2011

D'une manière générale, on s'aperçoit que cette entreprise sera fonctionnelle, tout au long de l'année, surtout dans les domaines de la commercialisation des produits. Sauf à la première année, cette commercialisation débute au mois de mai, car la moisson de matière première commence à partir du mois d'avril.

La phase de transformation d'huile d'arachide, en particulier occupe un certains temps, car on a prévu la constitution de stocks de grains à broyer, en fonction des besoins et demandes des marchés. Cette politique commerciale est établie en vue de régulariser l'offre selon la demande de la clientèle. Les autres opérations seront de courte durée, à l'échelle d'un mois, tels que le débroussaillage, le nivelingement des terrains, la semence des grains et le sarclage. Cette phase dure en somme entre 4 à 6 mois. La moisson pour les deux types d'espèces cultivées dure en moyenne 6 mois. Ainsi, ceux qui se chargent de la transformation d'huile d'arachide et les responsables de la commercialisation des produits effectuent un travail très long pendant l'année.

Nous avons décrit, partiellement d'une manière analytique, le processus dans lequel ce projet doit être conduit. Nous avons mis l'accent sur le côté technique, en mettant en corrélation la constatation de celle qui est appliquée localement, et le présent apport, afin d'introduire un nouveau système apte à s'adapter à la réalité. Nous avons également abordé l'organisation du personnel qu'on envisage d'embaucher et l'organigramme du travail. De ce fait, nous avons déterminé la quantité de production lorsque cette unité sera fonctionnelle, jusqu'à sa durée de vie. De cette prévision, force est de constater que la réalité locale est favorable à la mise en place d'un tel projet.

DEUXIÈME PARTIE :

CONDUITE DU PROJET

La partie II du mémoire couvre l'étude financière du projet. Formée de trois chapitres, le premier essaie de déterminer les coûts des investissements, le second traite l'étude de faisabilité, suivi des évaluations économiques, financières et sociales.

CHAPITRE I: ÉTUDE FINANCIÈRE DU PROJET

Le chapitre I a trois sections. La première présente les investissements du projet. La deuxième expose les amortissements des biens. Quant à la troisième elle, essaie de dégager le plan de financement et les comptes de gestion.

SECTION I : COUTS D'INVESTISSEMENT

Les investissements d'un projet regroupent les immobilisations incorporelles, corporelles. Pour leur importance respective, l'on juge utile de les traiter séparément.

§1- Les immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles comprennent :

- Les frais de constitution de dossier et d'études Ar 2.000.000
- Les frais d'enregistrement, d'immobilisation et de publication au journal officiel et quotidiens Ar 400.000

§2- Les immobilisations corporelles

Pour plus de clarté, nous adoptons le tableau pour le listing des immobilisations corporelles, avec leurs caractéristiques.

Tableau N° IX: Immobilisations corporelles avec leurs caractéristiques.

DESIGNATION	CARACTERISTIQUES	MOTANT (en Ar)
Constructions	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Terrain ▪ Magasin de stockage ▪ Bâtiment pour bureau ▪ Clôture 	10 000 000 22 000 000 18 000 000 2 500 000 52 500 000
Matériel et outillage	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presse ▪ Stérilisateur ▪ Presse filtre ▪ Chaudière ▪ Décoriqueuse ▪ Deux Balances Roberval ▪ Petits outillages 	7 000 000 3 000 000 2 500 000 3 200 000 5 000 000 2 000 000 2 000 000 24 000 000
Installations complexes spécialisées	Installation technique d'huilerie	750 000
Matériel de transport	Peugeot 504 d'occasion	5 000 000
Agencements, aménagements et installations	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aménagements du terrain ▪ Installation JIRAMA ▪ Installation téléphonique 	500 000 1 000 000 350 000 1 850 000
Matériel de bureau	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Classeurs métalliques ▪ Agrafeuse ▪ Autres 	50 000 10 000 20 000 80 000
Mobiliers	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etagères dans le magasin de stockage ▪ Armoires de bureau 1x750.000Ar ▪ Chaises de bureau 20x15.000 Ar ▪ Tables de bureau 4x50.000 Ar 	1 250 000 750 000 300 000 200 000 2 500 000
Matériel informatique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordinateur multimédia ▪ Imprimante 	600 000 150 000
Emballages récupérables	▪ Fûts importés 200x40.000 Ar	8 000 000
TOTAL immobilisations corporelles		96 130 000

Source : Auteur, 2011

D'après ce tableau, les immobilisations corporelles ont besoin de Ar 96 130 000.

L'achat du terrain et la construction augmentent les coûts.

SECTION II : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS

L'amortissement est la « répartition systématique du montant amortissable d'un actif, sur sa durée d'utilité, estimée selon un plan d'amortissement, et en tenant compte de la valeur résiduelle probable de l'actif, à l'issue de cette durée ». Il s'agit des pertes de valeur que subissent certains éléments d'actif, au cours du temps, à cause de la détérioration due à l'usage, ou liée aux conditions d'utilisation, et de l'obsolescence due aux changements technologiques. Certains biens comme le terrain, ne sont pas amortissables, mais pour ceux qui sont amortissables, la valeur de l'amortissement constante s'obtient à partir de la formule suivante:

$$\text{Amortissement} = \frac{\text{Valeur d'origine}}{\text{Durée de vie}}$$

En général, on distingue quatre modes de calcul d'amortissement à savoir :

- Le mode linéaire ou mode constante qui conduit à une charge constante sur la durée d'utilité d'actif.
- Le mode dégressive qui conduit à une charge décroissante sur la durée d'utilité d'actif.
- Le mode des unités de production qui donne lieu à une charge basée sur l'utilisation ou la production prévue de l'actif.
- Les modes fiscaux qui se réfèrent au tau unique défini par les agents fiscaux

Dans notre cas, nous retenons le mode de calcul constant. Les tableaux suivants nous montrent la valeur d'amortissement de l'actif courant dans 5 ans.

Tableau N° X: Tableau d'amortissement N

DESIGNATIONS	Valeur d'acquisition	AMORTISSEMENTS				VALEUR NETTE COMPTABLE
		Valeur	Durée de vie	avant	Exercice	
Logiciels informatiques et assimilés	1 000 000	5	0	200 000	200 000	800 000
Construction	52 500 000	10	0	5 250 000	5 250 000	47 250 000
Matériel de transport	5 000 000	5	0	1 000 000	1 000 000	4 000 000
Matériel informatique	750 000	4	0	187 500	187 500	562 5000
Matériel et Mobilier de bureau	2 580 000	5	0	516 000	516 00	2 064 000
Agencement, installation	1 850 000	5	0	370 000	370 000	1 480 000
Installation technique	750 000	5	0	150 000	150 000	600 000
Matériels et outillages	24 700 000	5	0	4 940 000	4 940 000	19 760 000
Emballage	8 000 000	4	0	2 000 000	2 000 000	6 000 000
TOTAL	94 130 000				14 613 500	

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XI: Tableau d'amortissement N+1

DESIGNATIONS	Valeur d'acquisition	AMORTISSEMENTS				VALEUR NETTE COMPTABLE
	Valeur	durée	Antérieur	Exercice	Cumulés	
Logiciels informatiques et assimilés	1 000 000	5	200 000	200 000	400 000	600 000
Construction	52 500 000	10	5 250 000	5 250 000	10 500 000	42 000 000
Matériel de transport	5 000 000	5	1 000 000	1 000 000	2 000 000	3 000 000
Matériel informatique et de communication	750 000	4	187 500	187 500	375 000	375 000
Matériel et Mobilier de bureau	2 580 000	5	516 000	516 000	1 032 000	1 548 000
Installation technique	1 850 000	5	370 000	370 000	740 000	1 110 000
Matériels et outillages	750 000	5	150 000	150 000	300 000	4 500 000
Autres matériels et outillages	24 700 000	5	4 940 000	4 940 000	9 880 000	14 820 000
Emballage	8 000 000	4	2 000 000	2 000 000	4 000 000	4 000 000
TOTAL	94 130 000				29 2270 00	

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XII: Tableau d'amortissement N+2

DESIGNATIONS	Valeur d'acquisition	AMORTISSEMENTS				VALEUR NETTE COMPTABLE
	Valeur	Durée	Antérieurs	Exercice	Cumulés	
Logiciels informatiques et assimilés	1 000 000	5	400 000	200 000	600 000	400 000
Construction	52 500 000	10	10 500 000	5 250 000	15 750 000	36 750 000
Matériel de transport	5 000 000	5	2 000 000	1 000 000	3 000 000	2 000 000
Matériel informatique et de communication	750 000	4	375 000	187 500	562 500	187 500
Matériel et Mobilier de bureau	2 580 000	5	1 032 000	516 000	1 548 000	1 032 000
Matériels et outillages	1 850 000	5	740 000	370 000	1 110 000	740 000
Installation technique	750 000	5	300 000	150 000	450 000	300 000
Autres matériels et outillages	24 700 000	5	9 880 000	4 940 000	14 820 000	9 880 000
Emballage	8 000 000	4	4 000 000	2 000 000	6 000 000	2 000 000
TOTAL	94 130 000				43 840 500	

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XIII: Tableau d'amortissement N+3

DESIGNATIONS	Valeur d'acquisition	AMORTISSEMENTS				VALEUR NETTE COMPTABLE
	Valeur	Taux	Antérieurs	Exercice	Cumulés	
Logiciels informatiques et assimilés	1 000 000	5	600 000	200 000	800 000	200 000
Construction	52 500 000	10	15 750 000	5 250 000	21 000 000	31 500 000
Matériels de transport	5 000 000	5	3 000 000	1 000 000	4 000 000	1 000 000
Matériels informatiques Et de communication	750 000	4	562 500	187 500	750 000	0
Matériels et Mobiliers de bureau	2 580 000	5	1 548 000	516 000	2 064 000	516 000
Matériels et outillages	1 850 000	5	1 110 000	370 000	1 480 000	370 000
Installation technique	750 000	5	450 000	150 000	600 000	150 000
Autres matériels et outillages	24 700 000	5	14 820 000	4 940 000	19 760 000	4 940 000
Emballage	8 000 000	4	6 000 000	2 000 000	8 000 000	0
TOTAL	94 130 000				58 454 000	

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XIV: Tableau d'amortissement N+4

DESIGNATIONS	Valeur d'acquisition	AMORTISSEMENTS				VALEUR NETTE COMPTABLE
	Valeur	Durée	Antérieurs	Exercice	Cumulés	
Logiciels informatiques et assimilés	1 000 000	5	800 000	200 000	1 000 000	0
Construction	52 500 000	10	21 000 000	5 250 000	26 250 000	
Matériel de transport	5 000 000	5	4 000 000	1 000 000	5 000 000	0
Matériels informatiques et de communication	750 000	4	750 000	0	0	0
Matériels et Mobiliers de bureau	2 580 000	5	2 064 000	516 000	2 580 000	0
Matériels et outillages	1 850 000	5	1 480 000	370 000	1 850 000	0
Installation technique	750 000	5	600 000	150 000	750 000	0
Autres matériels et outillages	24 700 000	5	19 760 000	4 940 000	24 700 000	0
Emballage	8 000 000	4	8 000 000	0	0	0
TOTAL	94 130 000				62 130 000	

Source : Auteur, 2011

L'amortissement prend en compte la perte de valeur subie au cours d'une période donnée par un bien de production durable (immobilisation, par exemple) du fait de l'usure variant en fonction de son degré d'utilisation et de son obsolescence.

Tableau N° XV: Tableau récapitulatif des amortissements

DESIGNATIONS	Amortissements cumulé				
	Années N	N+1	N+2	N+3	N+4
Logiciels informatiques et assimilés	200 000	400 000	600 000	800 000	1 000 000
Construction	5 250 000	10 500 000	15 750 000	21 000 000	26 250 000
Matériel de transport	1 000 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000	5 000 000
Matériel informatique et de communication	187 500	375 000	562 500	750 000	0
Matériel et Mobilier de bureau	516 00	1 032 000	1 548 000	2 064 000	2 580 000
Matériels et outillages	370 000	740 000	1 110 000	1 480 000	1 850 000
Installation technique	150 000	300 000	450 000	600 000	750 000
Autre matériels et outillage	4 940 000	9 880 000	14 820000	19 760 000	24 700 000
Emballage	2 000 000	4 000 000	6 000 000	8 000 000	0
TOTAL	14 613 500	29 2270 00	43 840 500	58 454 000	62 130 000

Source : Auteur, 2011

En tant qu'entreprise semi-industrielle, les investissements se font chaque année. De ce fait, les amortissements doivent être faits durant l'année de production, on a donc toujours des amortissements. Si la production restera la même pendant toutes les années, alors, l'amortissement sera périodique.

Tel est le résumé des amortissements des biens, maintenant nous allons voir le plan de financement et les compte de gestion.

SECTIONIII : PLAN DE FINANCEMENT ET LES COMPTES DE GESTION

§1-Plan de financement

Le plan de financement est un tableau pluriannuel permettant de recenser, d'une manière standardisée, les besoins et les ressources financières. Cet instrument est établi selon une périodicité variable, habituellement de deux à cinq ans (2 à 5 ans), mais allant même parfois jusqu'à 20 ans.

Bien qu'un plan de financement puisse être élaboré à tout moment de la vie d'une entreprise, son utilité n'est bien souvent réellement éprouvée que dans le cadre du montage d'un plan d'investissement, et notamment à l'occasion de la recherche des moyens de financement exigée par ce projet

Procéder au plan de montage du plan de financement ne doit pas être un fait en soi, car il importe, en effet, de suivre son déroulement dans le temps, d'en mesurer les écarts, et

d'en comprendre les causes. A cet égard, le plan de financement est un instrument dynamique susceptible d'évolutions rapides. En outre, son observation rendra crédible ou non les prévisions énoncées, certes, par le responsable financier de l'entreprise, mais également accréditées par le chargé de la clientèle, face au décideur de son établissement.

Pour l'établissement du plan de financement, on doit mettre en évidence deux volets :

- les besoins structurés
- les ressources structurées

D'une part, pour les besoins structurés, en tant que tels, ils reflètent tous les éléments indispensables au bon fonctionnement de l'entreprise. Aussi, ces besoins forment un ensemble d'éléments que ne disposent pas l'unité de production. Ils nécessitent une structuration, selon leurs fonctions respectives, pour mieux enchaîner le processus de production, allant de la préparation des matières premières, jusqu'à la commercialisation des produits.

D'autre part, en ce qui concerne les ressources structurées, on doit se baser sur les ressources humaines, qui sont des éléments de premier ordre d'importance, pour se terminer aux ressources financières. Cependant, on ne peut pas dire que toutes les ressources sont interdépendantes, au sein de l'unité. Elles nécessitent seulement une structuration, en fonction des objets escomptés.

A- Tableau de financement

a- Fonds de roulement initial

Tableau N° XVI: Répartition de FDRI

ELEMENT	EMPLOIS	RESSOURCES
Immobilisation		
▪ Incorporelles	2 400 000	
▪ Corporelles	96 130 000	
FDR	48 182 100	
Investissement		
▪ Capital		50 000 000
▪ Emprunt à LT		96 712 100
▪ Emprunt à CT		0
TOTAL	146 712 100	146 712 100

Source : Auteur, 2011

Pour la réalisation effective du projet, nous avons besoin d'Ar **146 712 100**, dont Ar 2 400 000 pour les immobilisations incorporelles, Ar 96 130 000 pour les immobilisations corporelles et Ar 48 182 100 pour couvrir les Besoins en Fonds de Roulement Initial. Les apports du promoteur qui s'élèvent à Ar 50 000 000 représentent 34,07 % du coût du projet.

B – Remboursement des dettes

a - Formule utilisée

$$\text{Remboursement} = \text{annuité} + \text{intérêt}$$

$$\text{Annuité} = \text{Emprunt} \times \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$$

i = taux d'actualisation

n = nombre d'années

$$\text{Intérêt} = \text{Emprunt} \times i$$

b - Tableau de remboursement des dettes.

Tableau N° XVII : Dettes annuelles (taux : 19 %) en Ariary

ANNEE	CAPITAL	ANNUITE	INTERET
N	96 712 100		18 375299
N+1	72 534 075	24 178 025	13 781 474,25
N+2	48 356 050	24 178 025	9 187 649,5
N+3	24 178 025	24 178 025	9 187 649,5
N+4		24 178 025	
TOTAL		96 712 100	45 908 247,5

Source : Auteur, 2011

L'intérêt du projet se calcule à partir du capital du début de période. Il est obtenu par le produit de ce dernier, avec le taux d'intérêt 19%.

§2-Les comptes de gestion

Les charges représentent la diminution des avantages économiques, au cours d'une période, sous forme de consommation, de sortie, de diminution d'actif ou de survenance de passif. Il s'agit des achats consommés, des services extérieurs, des impôts et taxes, des charges du personnel, des autres charges des activités ordinaires, des charges financières, des dotations aux amortissements et des impôts sur les bénéfices des sociétés.

A– Les charges

Les charges sont constituées par l'achat des matières premières, des autres charges liées à l'exploitation, des charges des personnelles et autres charges.

a- Achats et consommations de matières premières

I) Achats des matières premières

Les achats prévisionnels d'arachides, d'oignons et d'eau sont présentés sur les trois tableaux ci-dessous.

Tableau N° XVIII: Achat d'arachides (en daba et en Ariary)

Année	ELEMENT		
	QUANTITE	P.U	MONTANT
N	17 000	6 000	102 000 000
N+1	17500	6 000	105 000 000
N+2	18 334	6 000	110 0004 000
N+3	19 160	6 200	118 792 000
N+4	20 000	6 300	126 000 000

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XIX: Achat d'oignons (en kg, en Ar)

Année	ELEMENT		
	QUANTITE	P.U	MONTANT
N	1 400	1200	1 680 000
N+1	1 700	1250	2 125 000
N+2	1 800	1250	2 250 000
N+3	2 000	1300	2 600 000
N+4	2 200	1300	2 860 000

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XX : Achat d'eau (en ariary par litre)

Année	ELEMENT		
	QUANTITE	P.U	MONTANT
N	12 000	0,175	2 100
N+1	20 000	0,178	3 560
N+2	22 000	0,180	3 960
N+3	24 000	0,180	4 320
N+4	25 000	0,190	4 750

Source : Auteur, 2011

2) consommation en matières premières

Nous allons présenter l'achat consommé prévisionnel pendant les cinq premières années dans les tableaux ci-dessous.

Tableau N° XXI: Consommation des matières premières et matières additives en année N

Rubriques	Unité	Quantité	PU	Montant
Graines d'arachide	Daba	17 000	6 000	102 000 000
Eau	L	12 000	0,175	2 100
Oignons	Kg	1 400	1 200	1 680 000
TOTAL				103 682 100

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XXII: Consommation en matières premières et matières additives en année N+1

Rubriques	Unité	Quantité	PU	Montant
Graines d'arachide	Daba	17 500	6 000	105 000 000
Eau	L	20 000	0,178	3 560
Oignons	Kg	1 700	1 250	2 125 000
TOTAL				107 128 560

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XXIII: Consommation en matières premières et matières additives en année N+2

Rubriques	Unité	Quantité	PU	Montant
Graines d'arachide	Daba	18 334	6 000	110 004 000
Eau	L	22 000	0,180	3 960
Oignons	Kg	1 800	1250	2 250 000
TOTAL				112 257 960

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XXIV: Consommation en matières premières et matières additives en année N+3

Rubriques	Unité	Quantité	PU	Montant
Graines d'arachide	Daba	19 160	6 200	118 792 000
Eau	L	24 000	0,180	4 320
Oignons	Kg	2 000	1300	2 600 000
TOTAL				121 396 320

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XXV: Consommation en matières premières et matières additives en année N+4

Rubriques	Unité	Quantité	PU	Montant
Graines d'arachide	Daba	20 000	6 300	126 000 000
Eau	L	25 000	0,19	4 750
Oignons	Kg	2 200	1300	2 860 000
TOTAL				128 864 750

Source : Auteur, 2011

La consommation en matières premières et en matières additives connaîtra une hausse annuelle.

B- Charges de personnel

Les charges du personnel constituent généralement un élément important et significatif des charges de l'entreprise.

Elles sont constituées :

- de l'ensemble des rémunérations des salariés ;
- et des charges sociales et fiscales liées à ces rémunérations.

TABLEAU N° XXVI: Couts Salariaux Par Catégorie

C- Charges liées à l'exploitation

Les charges d'exploitation sont des charges associées à l'exploitation même de l'Entreprise. Elles traduisent les coûts d'exploitation nécessaires à la production d'huile d'arachide. Les principales charges liées à l'exploitation sont : la consommation de matières premières, les autres consommations externes (Transport, énergies, publicité,...), les charges de frais de personnel, les impôts et taxes ainsi que les provisions pour dépréciation des actifs circulant.

Une rentabilité satisfaisante du projet passe un contrôle strict du niveau de ces charges liées à l'exploitation, comme dans le tableau suivant.

Tableau N° XXVII: Charges liées a l'exploitation

Elément	Années N	N+1	N+2	N+3	N+4
Matières consommables	50 000	60 000	70 000	80 000	90 000
Bois de chauffe	200 000	215 000	230 000	245 000	260 000
Fournitures de bureau	60 000	65 000	70 000	80 000	90 000
Eau et électricité	150 000	175 000	190 000	200 000	240 000
Carburant	750 000	1 520 000	1550 000	1600 000	1700 000
Entretien et réparation	60 000	35 000	40 000	45 000	50 000
Prime d'assurance	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Publicité	1 200 000	1 200 000	1200 000	1200 000	1 200 000
Salaire	53 416 000	61 140 000	61 140 000	75 395 000	75 395 000
Charges sociale					
▪ CNAPS 13%	6 944 080	7 948 200	7 948 200	9 801 350	9 801 350
▪ OSIE 5,5%	2 937 880	3 362 700	3 362 700	4 146 725	4 14 725
Total charge social	9 881 960	11 310 900	11 310 900	13 948 075	13 948 075
Habillement	360 000	360 000	360 000	380 000	380 000
Impôts et taxes	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Imprévus	1 500 000	1 750 000	1 750 000	2 000 000	2 000 000
Total	68 827 960	79 030 900	79 110 900	96 373 075	96 553 075

Source : Auteur, 2011

D- Service extérieur

Les services extérieurs sont composés de frais de publicité, de frais téléphonique, prime d'assurance et autres achat consommés. Il enregistre des charges externes et les achats en provenance des tiers.

Tableau N° XXVIII: Tableau des services extérieurs

ANNEES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Publicité	1200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Frais Téléphonique	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Entretien et réparation	300 000	460 000	470 000	4 500 000	5 000 000
Assurance, Impôt et taxes ¹	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 00
Autres charges	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000
Total	3 800 000	3 960 000	3 970 000	8 000 000	8 500 000

Source : Auteur, 2011

§2– Les Produits

A- Huile d'arachide

Nous avons prévu, que la vente de notre produit est de 50% pour le district de Mandritsara et 50% pour les autres Districts. Les tableaux ci-dessous nous montrent cette répartition pendant 5 ans.

Tableau N° XXIX: Vente prévisionnelle année N

Total Qté	MANDRITSARA 50%			AUTRES DISTRICTS 50%			Total
	Quantité	Prix/L	Montant	Quantité	Prix/L	Montant	
100 000	50 000	3 600	180 000 000	50 000	3700	185 000 000	365 000 000

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XXX: Vente prévisionnelle année N+1

Total Qté	MANDRITSARA 50%			AUTRES DISTRICTS 50%			Total
	Quantité	Prix/L	Montant	Quantité	Prix/L	Montant	
105 000	52 500	3 600	189 000 000	52 500	3700	194 250 000	383 250 000

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XXXI: Vente prévisionnelle année N+2

Total Qté	MANDRITSARA 50%			AUTRES DISTRICTS 50%			Total
	Quantité	Prix/L	Montant	Quantité	Prix/L	Montant	
110 000	55000	3 700	203 500 000	55000	3800	209 000 000	412 500 000

Source : Auteur, 2011

¹ 50% Impôt et taxes

Tableau N° XXXII: Vente prévisionnelle année N+3

Total Qté	MANDRITSARA 50%			AUTRES DISTRICTS 50%			Total
	Quantité	Prix/L	Montant	Quantité	Prix/L	Montant	
115 000	57 500	3 750	215 625 000	57 500	3 900	224 250 000	439 875 000

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XXXIII: Vente prévisionnelle année N+4

Total Qté	MANDRITSARA 50%			AUTRES DISTRICTS 50%			Total
	Quantité	Prix/L	Montant	Quantité	Prix/L	Montant	
120 000	60000	3 800	228 000 000	60000	4000	240 000 000	468 000 000

Source : Auteur, 2011

Tableau N° XXXIV: Récapitulation de la vente prévisionnelle de l'huile

ANNEES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
MONTANT	365 000 000	383 250 000	412 500 000	439 875 000	468 000 000

Source : Auteur, 2011

Ce tableau nous présente le chiffre d'affaires annuel pendant cinq ans.

B-Vente prévisionnelle de tourteau

La vente de tourteau s'effectuera seulement sur place (vente locale).

Tableau N° XXXV: Vente prévisionnelle de tourteau

ANNEES	QUANTITE	PRIX	MONTANT
N	68 000	800	54 400 000
N+1	70 000	850	59 500 000
N+2	73 300	900	65 970 000
N+3	76 600	1 000	76 600 000
N+4	80 000	1 000	80 000 000

Source : Auteur, 2011

CHAPITRE II : ÉTUDE DE FAISABILITÉ

Ce chapitre comprend trois sections. Ce sont les comptes de résultats par nature, le plan de trésorerie, et le bilan.

SECTION I : LES COMPTES DE RESULTATS PAR NATURE

Il s'agit d'un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entreprise, au cours d'une période considérée, appelée exercice comptable. La différence entre les produits et les charges donne le résultat de l'exercice comptable.

Le PCG 2005 prévoit deux modèles de présentation du compte de résultat à savoir le compte de résultat par nature et le compte de résultat par fonction.

§1- Formule utilisée

On obtient le résultat par l'égalité mathématique suivante :

$$\boxed{\text{Résultat} = \text{Produits} - \text{Charges}}$$

§2- Tableau des comptes de résultats par nature¹

Le résultat permet de calculer ce qu'il est convenu d'appeler des soldes intermédiaires de gestion, qui mettent en évidence les étapes de la formation du résultat. Ils traduisent la rentabilité de l'entreprise. Les plus importants sont : la valeur ajoutée qui correspond à la différence entre la production et les biens et services en provenance de tiers et nécessaire à la réalisation de cette production ; l'excédent brut d'exploitation qui représente le résultat brut, c'est-à-dire le résultat avant paiement des charges financières, des amortissements, des éléments exceptionnels et de l'impôt sur les bénéfices. C'est aussi un indicateur financier car il permet d'avoir une première idée de la capacité de l'entreprise à s'autofinancer.

Tableau N° XXXVI: COMPTE DE RESULTAT PAR NATURE (Selon PCG 2005)

DESIGNATION	Années N	N+1	N+2	N+3	N+4
Vente de l'huile	365 000 000	383 250 000	412 500 000	439 875 000	468 000 000
Vente de tourteau	54 400 000	59 500 000	65 970 000	76 600 000	80 000 000
Production de l'exercice	419 400 000	442 750 000	478 470 000	516 475 000	548 000 000
Achat consommé	102 182 100	107 128 560	112 257 960	121 396 320	128 864 750
Services extérieurs et autres	3 200 000	3 360 000	3 770 000	7 400 000	7 900 000
Consommation de l'exercice	105 382 100	110 488 560	115 627 960	128 796 320	136 764 750
Production de l'exercice	419 400 000	442 750 000	478 470 000	516 475 000	548 000 000
Consommation de l'exercice	(105 382 100)	(110 488 560)	(115 627 960)	(128 796 320)	(136 764 750)
Valeurs ajoutées	314 017 900	332 301 440	362 842 040	387 678 680	411 235 250
Charges du personnel	(53 416 000)	(61 140 000)	(61 140 000)	(75 395 000)	(75 395 000)
Impôt et taxes	(600 000)	(600 000)	(600 000)	(600 000)	(600 000)
Excédent brut de l'exploitation	260 001 900	270 561 440	301 102 040	311 683 680	335 240 250
Autres charges	(71 707 960)	(81 955 900)	(82 540 900)	(99 738 075)	(96 131 075)
DAP	(14 613 500)	(29 227 000)	(43 840 500)	(58 454 000)	(35 880 000)
Résultat opérationnel	173 680 440	159 378 540	174 720 640	153 491 605	203 229 175
Produits financiers	-	-	-	-	-
Charges financières	(18 375299)	(13 781474,25)	(9 187649,5)	(4563824,75)	
Résultat financier	(18 375299)	(13 781474,25)	(9 187649,5)	(4563824,75)	
Résultat avant impôt	155 305 211	145 597065,75	165 532990,5	148927722,25	203 229 175
IR 24%	(37 273250,64)	(34 943295,78)	(39 727917,72)	(35 742653,34)	(48 775 002)
Résultat net	118 031960,36	110 653769,97	125 805072,78	113 185068,91	154 454 173

Source : Auteur, 2011

Le compte des résultats prévisionnels par nature permet de dégager la valeur ajoutée générée par l'entreprise. Ce compte des résultats a bien une valeur ajoutée positive, qui va contribuer au PIB de notre pays.

¹ PCG (Plan Comptable Général), 2005

SECTION II : LE PLAN DE TRÉSORERIE

Le plan de trésorerie nous permet de suivre l'évolution de la trésorerie de la société. Il décèle l'écart entre ressources et emplois de chaque exercice. Un écart positif est équivaut à une trésorerie saine.

§1- Tableau de plan de trésorerie¹

Le plan de trésorerie est une démarche qui concerne la prévision des ressources nécessaires aux actions programmées. Il va nous montrer cependant la destination des fonds de l'entreprise. En outre, il permettra de savoir au préalable si l'on ne rencontre pas de difficultés sur le remboursement de l'emprunt.

Tableau N° XXXVII: PLAN DE TRESORERIE

DESIGNATIONS	Année N	N+1	N+2	N+3	N+4
Vente de l'huile	365 000 000	383 250 000	412 500 000	439 875 000	468 000 000
Vente de tourteau	54 400 000	59 500 000	65 970 000	76 600 000	80 000 000
Emprunt	96 712 100				
Apport en numéraire	50 000 000				
Encaissement	566 112 100	442 750 000	478 470 000	516 475 000	548 000 000
Immobilisations Corporelles	(96 130 000)				
Immobilisations Incorporelles	(2 400 000)				
Fond de roulement	(48 182 100)				
Paiement des charges					
Achat des MP	102 182 100	107 128 560	112 257 960	121 396 320	128 864 750
Matière consommable	50 000	60 000	70 000	80 000	90 000
Bois de chauffe	1 000 000	1 500 000	2 000 000	2500 000	3 000 000
Fourniture de bureau	150 000	160 000	170 000	180 000	200 000
Eau et électricité	15 000 000	18 000 000	20 000 000	25 000 000	27 500 000
Carburant	12 000 000	13 000 000	13 500 000	14 000 000	14 750 000
Entretien et réparation	3 000 000	4 000 000	4 500 000	4 500 000	5 000 000
Prime d'assurance	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Publicité	1 200 000	1200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
habillement	1 000 000	1 500 000	2 000 000	2 500 000	3 000 000
Salaires	53 416 000	61 140 000	61 140 000	75 395 000	75 395 000
Charge sociales	9 881 960	11 310 900	11 310 900	13 948 075	13 948 075
Impôt et taxes	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Emprunt		24 178 025	24 178 025	24 178 025	24 178 025
Intérêt	18 375 299	13 781 474,25	9 187 649,5	4563824,75	
Imprévus	4 500 000	5 750 000	6 750 000	8 000 000	10 000 000
IR	37 273 250,64	34943 295,78	39 727 917,72	35 742 653,34	48 775 002
Décaissement	327109240,64	321276734,78	355786741,94	388676431,34	390 230 476
Trésorerie	92 290 759,36	121 473 265,22	122 683 258,06	127 798 568,91	157 769 524
TRESORERIES CUMULEES	92 290 759,36	213 764 024,58	336 447 282,64	464 245 851,55	621 938 375

Source : Auteur, 2011

¹PCG (Plan Comptable Général), 2005

Le tableau de plan de trésorerie prévisionnel montre qu'à chaque clôture de l'exercice, la trésorerie présente un solde positif et strictement croissante, cela nous montre que l'entreprise réalise un bénéfice.

SECTION III : BILAN

§1 - Bilan d'ouverture

Le bilan d'ouverture est un état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres de l'entité, avant le début de l'exercice comptable.

En tant que bilan, il comprend deux parties qui sont « l'actif » et « les capitaux propres et passifs ».

L'actif est considéré comme la ressource contrôlée par une entité, du fait d'événements passés, et dont elle attend des avantages économiques futurs. Il est divisé en actifs non courants et en actifs courants. Les premiers sont des éléments destinés à l'utilisation continue, pour les besoins de l'entité. Contrairement aux actifs non courants, les actifs courants sont des avoirs de l'entité, et détenus pour une courte durée (moins d'un an).

Les capitaux propres et les passifs s'expliquent comme suit : Les capitaux propres sont les intérêts résiduels des participants aux capitaux de l'entité, dans les actifs, après déduction des passifs (externes). Alors que les passifs sont des obligations actuelles de l'entité, résultant d'événements passés, et dont l'extinction devrait se traduire, pour l'entité, par une sortie des ressources représentatives d'avantages économiques. Les passifs sont divisés en passifs non courants et passifs courants. Ces derniers sont des éléments que l'entité doit atteindre, dans le cadre du cycle d'exploitation normal, ou dont le règlement doit intervenir dans les douze mois suivant la date de clôture de l'exercice. Au contraire, les passifs non courants comprennent tous les éléments de passifs qui ne constituent pas des passifs courants.

Tableau N° XXXVIII: BILAN D'OUVERTURE (Selon PCG 2005)

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
Actifs non courants	98 530 000	Capitaux propres	50 000 000
<i>Immobilisation incorporelle</i>	2 400 000	Capital	50 000 000
Frais d'établissement	2 400 000	Apport en nature	0
<i>Immobilisations corporelles</i>	96 130 000	Report à nouveau	0
Terrain	10 000 000	Résultat net	0
Logiciels informatiques	1 000 000		
Construction bâtiment	42 500 000		
Matériel de transport	5 000 000		
Matériel informatique et de communication	750 000		
Matériel et Mobilier de bureau	2 580 000		
Matériels et outillages	1 850 000		
Installation technique	750 000		
Autres matériels et outillages	24 700 000		
Emballage	8 000 000		
Actif courant	48 191 100	Passifs non courants	50 000 000
Disponibilité	48 191 100	Emprunt à long terme	96 712 100
		Passifs courants	96 712 100
Total Actif	146 712 100	Total Passif	146 712 100

Source : Auteur, 2011

Vu ce tableau, nous constatons que l'actif courant est la différence entre les capitaux propres, plus passif non courant et actif non courant (l'ensemble des immobilisations). Ainsi, le montant de l'actif courant c'est-à-dire la trésorerie est de 48 191 000 Ar.

§2- le bilan prévisionnel

Le bilan prévisionnel constitue l'un des tableaux de bord de la gestion :

Ce sont les Ressources comprenant le capital propre, l'emprunt, le cash flow et les emplois renfermant l'investissement et le remboursement pour un an d'exercice jusqu'à la fin

de l'exploitation, c'est à dire pour 5 an. Les chiffres ainsi obtenus forment le bilan. Autrement dit, le bilan à la première année, projeté jusqu'à la cinquième année, permet de mieux comprendre de manière théorique, la variation des ressources et des emplois.

A- Bilan prévisionnel de l'année N

ACTIF				PASSIF	
LIBELLES	Montant brut	Amortis	Montant net	Libelles	Montant
Actifs non courants	109 530 000		94 116 500	Capitaux propres	168 031 960,36
<i>Immobilisation incorporelle</i>				Capital	50 000 000,00
Frais d'établissement	2 400 000	800 000	1 600 000	Report à nouveau	0
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat net	118 031 960,36
Logiciels informatiques	1 000 000	200 000	800 000		
Terrain	10 000 000		10 000 000		
Construction bâtiment	52 500 000	5 250 000	47 250 000		
Matériel de transport	5 000 000	1 000 000	4 000 000		
Matériel informatique	750 000	187 500	562 500		
Matériel et Mobilier de Bureau	2 580 000	516 000	2 064 000		
Agencement et installation	1 850 000	370 000	1 480 000		
Installation technique	750 000	150 000	600 000		
Autre matériels et outillages	24 700 00	4 940 000	19 760 000		
Emballage	8 000 000	2 000 000	6 000 000		
Actif courant				Passifs non courants	
Trésorerie	922 907 59,36		922 907 59,36	Emprunt	0
				Dette financière	18 375 299
				Passifs courants	
Total Actif	201 820 759,36	15 413 500	186 407 259,36	Total Passif	186 407 259,36

Source : Auteur, 2011

On constate que le solde de trésorerie du bilan prévisionnel de la première année d'Ariary 92 290759,36 est positif, ce qui signifie que l'entreprise fera des bénéfices, et elle pourra donc rembourser ses dettes dans cette année.

Il y a donc, une forte chance que ses activités de l'année suivante seront prospères.

B- Bilan prévisionnel de l'année N+1

ACTIF				PASSIF	
LIBELLES	Montant brut	Amortis	Montant net	Libelles	Montant
Actifs non courants	109 530 000		78 703 000	Capitaux propres	278 685730,33
<i>Immobilisation incorporelle</i>				Capital	50 000 000
Frais d'établissement	2 400 000	1 600 000	800 000	Report à nouveau	118 031960,36
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat net	110 653769,97
Terrain	10 000 000		10 000 000		
Logiciels informatiques	1 000 000	400 000	600 000		
Construction bâtiment	52 500 000	10 500 000	42 000 000		
Matériel de transport	5 000 000	2 000 000	3 000 000		
Matériel informatique	750 000	375 000	375 000		
Matériel et Mobilier de Bureau	2 580 000	1 032 000	1 548 000		
Matériels et outillages	750 000	300 000	450 000		
Installation technique	1 850 000	740 000	1 110 000		
Autre matériels et outillage	24 700 000	9 880 000	14 820 000		
Emballage	8 000 000	4 000 000	4 000 000		
Actif courant				Passifs non courants	
Trésorerie	213764024,58		213764024,58	Dette financière	13 781 474,25
				Passifs courants	
Total Actif	323 294204,58	30 827000	292 467204,58	Total Passif	292467204,58

Source : Auteur, 2011

D'après ce tableau, on constate que le solde de la trésorerie est d'Ariary 213764024,58 ; ce qui est largement supérieur à celui de la première année. Cela signifie qu'il y a une augmentation du chiffre d'affaires.

C- Bilan prévisionnel de l'année N+2

ACTIF				PASSIF	
LIBELLES	Montant brut	Amortis	Montant net	Libelles	Montant
Actifs non courants	109 530 000		63 289 500	Capitaux propres	390 549 133,14
<i>Immobilisation incorporelle</i>				Capital	50 000 000
Frais d'établissement	2 400 000	2 400 000	0	Report à nouveau	214744060,36
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat net	125 805 072,78
Terrain	10 000 000		10 000 000		
Logiciels informatiques	1 000 000	600 000	400 000		
Construction bâtiment	52 500 000	15 750 000	36 750 000		
Matériel de transport	5 000 000	3 000 000	2 000 000		
Matériel informatique et de communication	750 000	562 500	187 500		
Matériel et Mobilier de bureau	2 580 000	1 548 000	1 032 000		
Matériels et outillages	1 850 000	1 110 000	740 000		
Installation technique	750 000	450 000	300 000		
Autre matériels et outillage	24 700 000	14 820 000	9 880 000		
Emballage	8 000 000	6 000 000	2 000 000		
Actif courant				Passifs non courants	
Trésorerie	336447282,64		336447282,64	Emprunt à long terme	9 187 649,5
				Passifs courants	
Total Actif	445 977 282,64	46240500	399736782,64	Total Passif	399736782,64

Source : Auteur, 2011

D- Bilan prévisionnel de l'année N+3

ACTIF				PASSIF	
LIBELLES	Montant brut	Amortis	Montant net	Libelles	Montant
Actifs non courants	109 530 000		48 676 000	Capitaux propres	503 734 202,05
<i>Immobilisation incorporelle</i>				Apport en nature	50 000 000
Frais d'établissement	2 400 000	2 400 000	0	Report à nouveau	340 549 133,14
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat net	113 185 068,91
Terrain	10 000 000		10 000 000		
Logiciels informatiques	1 000 000	800 000	200 000		
Construction bâtiment	52 500 000	21 000 000	31 500 000		
Matériel de transport	5 000 000	4 000 000	1 000 000		
Matériel informatique et de communication	750 000	750 000	0		
Matériel et Mobilier de bureau	2 580 000	2 064 000	516 000		
Matériels et outillages	1 850 000	1 480 000	370 000		
Installation technique	750 000	600 000	150 000		
Autre matériels et outillage	24 700 000	19 760 000	4 940 000		
Emballage	8 000 000	8 000 000	0		
Actif courant				Passifs non courants	
Trésorerie	464 245 851,55		464 245 851,55	Emprunt à long terme	9 187 649,5
				Passifs courants	9 187 649,50
Total Actif	573 775 851,55	60 854 000	512 921 851,55	Total Passif	512 921 851,55

Source : Auteur, 2011

E- Bilan prévisionnel de l'année N+4

ACTIF				PASSIF	
LIBELLES	Montant brut	Amortis	Montant net	Libelles	Montant
Actifs non courants	109 530 000		36 250 000	Capitaux propres	658188375,05
<i>Immobilisation incorporelle</i>				Capital	50 000 000,00
Frais d'établissement	2 400 000	2 400 000	0	Report à nouveau	453 734 202,05
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat net	154 454 173,00
Terrain	10 000 000		10 000 000		
Logiciels informatiques	1 000 000	1 000 000	0		
Construction bâtiment	52 500 000	26 250 000	26 250 000		
Matériel de transport	5 000 000	5 000 000	0		
Matériel informatique et de communication	750 000	0	0		
Matériel et Mobilier de bureau	2 580 000	2 580 000	0		
Matériels et outillages	1 850 000	1 850 000	0		
Installation technique	750 000	750 000	0		
Autres matériels et outillage	24 700 000	24 700 000	0		
Emballage	8 000 000	8 000 000	0		
Actif courant				Passifs non courants	
Trésorerie	621938375,05		621938375,05	Emprunt à long terme	0
				Passifs courants	0
Total Actif	731468375,05	73280000	658 188375,05	Total Passif	658188375,05

Source : Auteur, 2011

Le Bilan reflète l'équilibre financier de la société, à la fin de chaque exercice. Le principe est respecté dans le dernier exercice. L'actif courant coïncide avec le solde cumulé des plans de trésorerie, à la fin de période, et le Résultat à celui que l'on a trouvé dans le compte de résultat et le tableau de grandeur caractéristique de gestion reflétant la cohérence dans l'étude financière du projet.

CHAPIRE III : ÉVALUATION DU PROJET

Toute entreprise réalisatrice d'un projet d'investissement doit faire preuve d'une évaluation quantitative des différents facteurs qu'elle a mis en œuvre. A cet effet, nous allons nous borner tout au long de ce Chapitre, à faire l'évaluation économique et financière, pour en déduire ce que va donner le projet, dans le contexte social et environnemental.

SECTION I : ÉVALUATION ECONOMIQUE

§1- Mise en valeur des ressources locales et la valeur ajoutée

Au vu et au su de tout le monde, l'essor net d'un projet dépend de la considération de l'utilité des ressources locales. Ces dernières doivent être prises en compte, à tel point que les ménages et le recrutement sont des critères importants à considérer autant que possible. Comme l'intitulé du présent projet le montre, cette zone s'avère capitale au niveau du développement du produit, au même titre que l'arachide ; on doit mettre l'accent sur son importance économique.

Du point de vu macro-économique, un tel projet peut contribuer au P.N.B. (Produit National Brut), du fait que tous les paramètres cibles sont étudiés, entre autres la possibilité de trouver des investisseurs autres que notre propre fonds de roulement. Il s'agit, dans une large mesure, d'une contribution par excellence, dans le cadre d'un développement économique national. D'autre part, au niveau micro-économique, les ménages cibles de ce projet gagneraient les meilleures parties des efforts qu'ils ont déployés, en vue de valoriser cette ressource. Les ressources locales sont nombreuses, surtout celles qui font partie intégrante du secteur primaire, ne seraient ce que la filière agricole.

L'arachide qui fait l'objet essentiel de la présente étude ne peut être séparée de ces ressources si et seulement si l'on sait élaborer un plan. La mise en valeur de l'arachide qui est un produit de première nécessité pour l'art culinaire, a son avenir, si l'on se réfère à sa valeur sanitaire, pour les individus normaux.

L'huile d'arachide est vitaminique et apte à apporter la santé aux personnes voulant atteindre à leur équilibre hormonal. Qui dit personnes, dit aussi facteur de production rigide, pour développer une société, ainsi qu'une région.

La valeur ajoutée dans le cadre d 'une exploitation des ressources dépend, à vrai dire, de la conjugaison des paramètres à base financière. Si on exploite une ressource on s'attend à l'existence d'une valeur ajoutée, qui est source de fiscalité pour la caisse de l'Etat. Ce projet est conçu pour donner une certaine valeur aux divers éléments susceptibles de pousser les activités fonctionnelles et opérationnelles. La valeur ajoutée, elle aussi, pourrait faire l'objet d'une fluctuation entre l'offre et la demande. D'où l'importance de la gestion et de l'administration des éléments participants à ce domaine.

Dans notre cas, nous pouvons trouver la valeur ajoutée par le tableau suivant :

Tableau N° XXXIX: Augmentation annuelle de la Valeur Ajoutée

ELEMENTS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Production de l'exercice	419 400 000	442 750 000	478 470 000	516 475 000	548 000 000
Consommation de l'exercice	(105 382 100)	(110 488 560)	(115 627 960)	(128 796 320)	(136 764 750)
Valeurs ajoutées	314 017 900	332 301 440	362 842 040	387 678 680	411 235 250

Source : Auteur, 2011

On constate que plus la production augmente, la VA augmente aussi, proportionnellement à la consommation de l'exercice.

§2 - La nécessité des ratios

Les ratios sont des rapports mettant en relation deux grandeurs homogènes des éléments du compte de résultat par nature et celui du bilan. Nous allons présenter successivement le ratio de rentabilité, le ratio de la structure financière, le ratio de financement des immobilisations, dans un tableau récapitulatif, après les formules suivantes :

Résultat net

$$\text{Ration de rentabilité } R1 = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

	Capitaux propres
Ratio de structure financier R2 =	<hr/>
	Actifs non courants
	Passifs courants
Ratio de financement des immobilisations R3 =	<hr/>
	Actifs non courants

Tableau N° XL: Evolution annuelle des ratios : R1, R2, R3

ELEMENTS	N	N+1	N+2	N+3	N+4
R1	0,28	0,24	0,26	0,22	0,28
R2	1,53	2,54	3,56	4,6	6,01
R3	0,16	0,12	0,8	0,8	0

Source : Auteur, 2011

R1 indique l'importance des résultats par rapport aux chiffres d'affaires. Autrement dit, par exemple, à la première année, 28% des chiffres d'affaire représentent le résultat net.

Pour les ratios de structure financière R2, ce ratio nous permet d'apprécier l'équilibre financier au sein de l'entreprise. Il est tout à fait équilibré, car ce rapport est supérieur à l'unité. Il augmente chaque année. En ce qui concerne le R3, le rapport est Inférieur à l'unité. Cela indique que les immobilisations sont encore utilisables, après le paiement de l'emprunt.

SECTION II : ÉVALUATION FINANCIÈRE

Il serait déraisonnable d'élaborer un projet d'investissement, sans faire une évaluation financière. Il existe plusieurs méthodes permettant d'évaluer un projet d'investissement, mais les principales sont : la valeur actuelle nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI), le délai de récupération du capital investi (DRCI), et l'indice de profitabilité (IP).

§1- Détermination de la capacité d'autofinancement (CAF)

C'est l'ensemble des ressources propres dégagées par l'entreprise. C'est :

- un excédent des produits correspondant à un encaissement effectif ou futur sur les charges correspondant à un décaissement effectif ou futur ;
- un cumul de bénéfice avec les charges ne correspondant pas à un encaissement effectif ou futur. D'où la formule générale :

$$\text{CAF} = \text{Résultat} - \text{Produit non encaissable} + \text{Charge non décaissable}$$

Tableau N° XLI : Détermination de la Capacité d'autofinancement

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat net	118 031 960,36	110 653 769,97	125 805 072,78	113 185 068,91	154 454 173
Dotation aux amortissements	15 413 500	30 827 000	46 240 500	60 854 000	73 280 000
CAF	113 445 460,36	141 480 769,97	172 045 572,78	174 039 068,91	227 734 173

Source : Auteur, 2011

D'après ce tableau, on constate que ce projet pourrait dégager une bonne capacité d'autofinancement. Cela veut dire que l'entreprise est capable d'assurer sa suivie et subvenir aux besoins de son exploitation.

§2- Évaluation du cash-flow

Le cash-flow prévisionnel est le potentiel de financement de l'entreprise, c'est-à-dire les ressources obtenues par l'exploitation, susceptibles d'être utilisées pour le financement du projet.

A- Détermination de la valeur résiduelle

La valeur résiduelle en fin d'exploitation est une recette additionnelle qui doit être prise en compte à la dernière année du projet.

Tableau N° XLII: Récapitulation des valeurs résiduelles

Rubriques	Montant en Ariary
Terrain	10 000 000
Construction	26 250 000
Total	36 250 000

Source : Auteur, 2011

B- Détermination de cash – flow prévisionnel

Tableau N° XLIII: Calcul de cash – flow (montant en Ar)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CAF	113 445 460,36	141 480 76,97	172 045 572,78	174 039 068,91	227 734 173
Remboursement à l'emprunt		24 178 025	24 178 025	24 178 025	24 178 025
Valeur résiduelle	-	-	-	-	36 250 000
Cash flow	113 445 460,36	165 658 794,97	196 223 597,78	198 217 093,91	288 162 198

Source : Auteur, 2011

D'après ces tableaux, nous constatons une nette amélioration du cash-flow, d'une année à l'autre.

§3- Selon les outils d'évaluation

L'évaluation financière dépend des outils d'évaluation, pour connaître la valeur nette du processus du projet, dans lequel les calculs ont été menés. En plus, la détermination de la VAN permet de savoir si le projet est rentable ou non ; la valeur du DRCI qui est fonction de la formule utilisée donne une certaine idée de la capacité d'autofinancement après le remboursement de la dette ; la valeur de l'IP donne la preuve de la faisabilité, de la fiabilité, et surtout la capacité de rentabilité de l'unité de production. En un mot, ces outils, de par leurs valeurs respectives, permettent de dire que le projet est rentable.

A- V.A.N. ou Valeur Actuelle Nette

C'est un critère d'évaluation de la rentabilité des ressources affectées au projet.

La valeur actuelle nette (VAN) est la différence entre le cash flow actualisé, à la date zéro, et le capital investi.

Elle permet de juger si l'investissement est acceptable ou non par l'expression des cash-flows, au moment de l'évaluation, à l'aide du taux d'intérêt de l'emprunt.

Elle est déterminée par la formule suivante :

La VAN peut être exprimé par la relation mathématique, comme nous le voyons ci-après :

$$VAN = \sum C_f (1+t)^{-n} - I_0$$

Avec:

I: investissement;

t: taux d'actualisation (18%);

n: nombre d'années.

Tableau N° XLIV: Le calcul de la VAN (en Ariary)

Année	Cash-flow	Actualisation 18 %	Cash-flow actualisé
N	113 445 460,36	0,833	94 500 068,5
N+1	165 658 794,97	0,694	114 967 203,7
N+2	196 223 597,78	0,579	113 613 463,1
N+3	198 217 093,91	0,482	95 540 639,3
N+4	288 162 198	0,402	115 841 203,6
Total	901 707 145,02	-	534 462 578,2

Source : Auteur, 2011

$$VAN = 534 462 578,2 - 146 721 100$$

$$\boxed{VAN = 387 741 478,2}$$

Interprétation :

En conclusion, nous pouvons dire que ce projet sera rentable. Le montant de la valeur actuelle nette est largement supérieur à zéro.

B- Taux de Rentabilité Interne ou T.R.I.

Le taux de rentabilité interne, t est le taux pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble du cash flow actualisé à la date 0.

$$I = \sum \text{Cash flows} (1+t)^{-n}$$

Ce point constitue le taux maximum pour que l'emprunt effectué ne conduise pas l'entreprise à une perte. On va donc déterminer le taux qui égalise la somme du cash flow actualisé et l'investissement initial, dans le tableau ci-dessous.

Tableau N° XLV: Le calcul du TRI (en Ariary)

Année	Cash-flow	Cash-flow actualisé au taux	
		40%	25%
N	113 445 460,36	81 032 471,68	90 756 368,29
N+1	165 658 794,97	73 552 504,97	106 021 628,78
N+2	196 223 597,78	71 425 389,59	100 466 482,06
N+3	198 217 093,91	51 536 641,59	81 269 008,50
N+4	288 162 198	42 438 168,83	74 609 038,75
Total		319 985 176,66	453 225 526,38

Source : Auteur, 2011

$$t = 40\% \quad \text{VAN} = 319\,985\,176,66 - 146\,721\,100 = 173\,264\,076,66$$

$$t = 25\% \quad \text{VAN} = 453\,225\,526,38 - 146\,721\,100 = 306\,401\,426,38$$

Pour trouver le taux de rentabilité interne (TRI), nous effectuons l'interpolation linéaire suivante :

$$A \left(\begin{matrix} 25 \\ 306\,401\,426,38 \end{matrix} \right) B \left(\begin{matrix} \text{TRI} \\ 0 \end{matrix} \right) C \left(\begin{matrix} 40 \\ 173\,264\,076,66 \end{matrix} \right)$$

$$\frac{\text{TRI} - 25}{0 - 173\,264\,076,66} = \frac{40 - 25}{-319\,985\,176,66 - 173\,264\,076,66}$$

$$\text{TRI} = \frac{12591128482,9}{493249253,32} = 25,51\%$$

TRI = 25,51%

Nous avons trouvé un TRI égal à 25,51 pour cent. Cela veut dire que notre projet est rentable, car notre TRI est largement supérieur au taux d'actualisation qui est de 19%.

Nous disposons donc d'une marge de sécurité de 6,51 pour cent, qui nous permettra, le cas échéant, de nous endetter.

C- Délai de Récupération des Capitaux Investis ou D.R.C.I.

Le délai de récupération d du capital investi est le temps au bout duquel le montant cumulé des cash-flows actualisés est égal au capital investi.

d est donné par la relation : $\sum Cf (1+i)^{-n} = I$

Avec :

d : délai de récupération ;

Cf : Cash flow ;

n : nombre année ;

Tableau N° XLVI : Calcul du D.R.C.I.

Année	Cash-flow actualisé	Cumul des cash-flows actualisés
N	94 500 068,5	94 500 068,5
N+1	114 967 203,7	209 467 272,2
N+2	113 613 463,1	323 080 735,3
N+3	95 540 639,3	418 621 374,6
N+4	115 841 203,6	534 462 578,2

Source : Auteur, 2011

$$2 \text{ ans} \longrightarrow 209 467 272,2$$

$$X \longleftarrow 146 721 100$$

$$146 721 100 \times 2$$

$$X = \frac{146 721 100 \times 2}{209 467 272,2}$$

$$X = 1,4 \text{ an}$$

D.R.C.I. = 1an 4 mois 24 jours

Le délai de récupération 1 an 4 mois 24 jours est inférieur à un délai fixe de 5 ans. Cela signifie que notre projet ne présente pas un risque pour le remboursement des capitaux investis. L'unité aura récupéré le fonds au bout de 1 an 4 mois 24 jours. Ainsi, au-delà de cette période, l'investissement réalisé dégage des gains nets pour l'investisseur.

D - Indice de Profitabilité ou I.P.

L'indice de profitabilité mesure l'avantage relatif, c'est-à-dire pour un ariary de capital investi. Pour cela, on divise la somme des cash-flows actualisés par ce montant d'investissement. Le taux d'actualisation utilisé est celui de la VAN.

$$IP = \frac{\sum C f_t (1+t)^{-n}}{I_0}$$

$$IP = \frac{534\,462\,578,2}{146\,721\,100}$$

$$\underline{IP = 3,64}$$

Interpretation:

D'après ce résultat, nous constatons que l'indice de profitabilité égal 3,64 est largement supérieur à 1. Le projet d'investissement est donc profitable. Cela veut dire qu'Ar 1 investi rapporte 2,64 Ariary.

§4 - Selon les critères d'évaluation

A- Pertinence

La pertinence, dans le cadre de la mise en œuvre d'un projet à essence individuel n'est autre que l'organisation du financement, selon les clauses du contrat. La résiliation du contrat peut se manifester catégoriquement par le non-respect de ces clauses ; une certaine pertinence doit avoir lieu :

- période de différé
- délai de remboursement de Capital Investi

Si l'une des parties contractantes, omet l'importance sacro-sainte d'une chose aussi fondamentale que la base juridique de ce contrat, elle est passible de droit commun. Au fond, la pertinence au niveau financier n'est que la pluralité du système, aussi bien que la procédure juridico-administrative relative à une telle affaire. L'objectif est de raccourcir le circuit financier, dans une telle transaction. Paradoxalement, si l'on assiste à l'existence d'éventuel marasme, cela constituerait un manque à gagner sur la rentabilité, la faisabilité et la fiabilité d'un projet.

La ressource pécuniaire, sa gestion et son administration forment une conjoncture contentieuse de par l'origine de la mise en place d'une unité de production. Chaque partie (créanciers, débiteurs) veut tirer la meilleure partie du service qu'elle a rendu à bon escient. Par manque de satisfaction, avec les chiffres à l'appui, entre les recettes et les dépenses, le financement et le refinancement auraient dû mal à voir le jour.

B - Efficacité

L'efficacité tient compte des effets directs et indirects du projet, sans considération de la fluctuation des coûts. A notre avis, ce projet est efficace car tous les paramètres considérés sont positifs et suivent les normes de la mise en place d'une unité. L'efficacité peut être prouvée par la rentabilité qui est normale, selon les critères de gestion mise en vigueur à l'heure actuelle. A plus forte raison, nous pouvons soutenir l'idée selon laquelle l'efficacité est le signe d'une meilleure organisation d'un projet, en conjuguant les paramètres fondamentaux suivants : temps, personnel, matériels et financement.

En effet, la synergie de ces éléments est délicate, sinon, elle nécessite une haute technicité et une grande ingéniosité. C'est dans cette optique que nous pouvons affirmer que ce projet est efficace, du fait que tous les éléments sont mobilisés pour le faire réussir.

C - Efficiency

Comme nous l'avons défini dans le chapitre relatif aux outils d'évaluation, un projet est efficient, si les valeurs correspondant à la VAN, TRI, DRCI et IP sont généralement

positives. L'efficience appliquée dans la présente étude peut être affirmée sans ambages (sans doute) par la possibilité de financement et de refinancement, car elle est efficace.

Entre l'efficacité et l'efficience, il existe une certaine nuance, à tel point que la symbiose entre les outils d'évaluation doit être considérée, selon la variation annuelle des chiffres relatifs aux transactions. Il se pourrait que pendant certaines périodes, la valeur obtenue fasse l'objet de dents de scie. Ainsi, l'efficience doit subir cette variation transactionnelle.

Au cours de cette étude, nous avons pris en considération cette variation ou justifier son efficience.

D- Durée de vie

A titre d'essai, nous avons été enclins à choisir une durée de vie d'un tel projet, à 5ans. Si cette phase serait satisfaisante, on pourrait le prolonger. A notre avis, avec des chiffres à l'appui, la phase de 05 ans est normale, ne serait ce que de soustraire les recettes et les dépenses du point de vue général. A partir de la deuxième année, cette entreprise fonctionne normalement jusqu'à sa pérennisation (05 ans). Tous les résultats obtenus à l'issu des calculs linéaires ont confirmé que ce projet mérite d'être continué et au-delà de sa cinquième année. En d'autres termes, une telle activité s'avère méritoire du fait que tous les résultats attendus sont satisfaisants.

E - Impacts du projet

L'implantation d'un projet a son coté positif et éventuellement son côté négatif.

Ce projet a des impacts positifs au niveau socio-économique, en général, mais plus particulièrement dans le domaine économique, à l'échelle zonale, régionale. Cette positivité pourrait être constatée à travers la multiplication du système qui est imitable par rapport à celui qui est vécu actuellement. Comme nous l'avons vu auparavant, il ne s'agit que d'introduction, une initiation dans un monde commercial où le traditionalisme est encore de rigueur. Les exploitants locaux se contentent des produits à utiliser de façon accessoire, secondaire par rapport aux autres activités. Cela veut dire que le professionnalisme est pratiquement absent dans la valorisation d'une ressource aussi importante que l'arachide. Afin de redynamiser les impacts directs et /ou indirects d'une telle activité, il faut mobiliser tous les intervenants pour bien les motiver.

Impacts directs :

- possibilité de développer le système de micro finance par les bailleurs.
- développement de la méthode participative à base d'attraction des institutions locales.
- augmentation du PIB et de loin le PNB, par le respect du recouvrement, qui constitue la caisse de l'Etat. .
- possibilité de mettre en place une infrastructure, entre autres, la réhabilitation des pistes ou bien les voies charrières pour transporter les produits et les producteurs.

Impacts indirects :

- sensibilisation des autorités et des bailleurs à allouer leur fonds dans le micro finances.
- motivation des projeteurs à s'adonner à l'exploitation d'une filière qui est l'arachide.
- possibilité de développement du PIC (Pole Intégré de Croissance) dans une zone productrice.

L'impact négatif qui s'avère minime est le manque à gagner sur les impacts positifs de ce projet. Il s'agit de l'éventualité, d'une conjoncture surmontable.

SECTION III: ÉVALUATION SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

La section évaluation sociale et environnementale, nous permet de voir : l'offre d'emplois, l'amélioration du niveau de vie de la population locale et l'impact environnemental du projet.

§ 1 - Offre d'emplois

Au vu et au su de tout le monde, l'offre d'emploi s'avère encore rudimentaire tant à l'échelle zonale, régionale que nationale. La zone qui fait l'objet essentiel de la présente étude n'échappe en aucun cas à la carence de source de rémunération mensuelle. En d'autres termes, le chômage constitue encore une certaine barrière, en l'occurrence pour la majorité de la masse juvénile. En particulier, la présente offre forme une panacée afin de remédier de manière partielle aux problèmes d'emplois touchant particulièrement la plupart de la population active, qui se trouve dans cette contrée. A notre avis, comme il s'agit d'une mobilisation interactive entre les entités locales, il est plus logique de procéder comme suit : offrir des emplois pour les agropasteurs afin de mettre en relief l'essence gestionnaire du

présent projet. En effet, si l'on procède effectivement à une offre d'emploi à temps partiel, une certaine redondance aurait lieu dans le cadre de la comptabilisation de cette unité. L'intégration est synonyme d'un équilibre financier relatif à la mise à jour de la ressource pécuniaire au sein d'une entreprise qui se veut être opérationnelle et fonctionnelle tout au long de l'année. En outre, les cadres supérieurs en tant que responsables de la mise en œuvre de toutes les activités par excellence ,à tous les niveaux sectoriels, en général, mais du point de vue administratif et du service en particulier, peuvent jouir des avantages pragmatiques, notamment dans leurs postes respectifs. On peut donner un exemple pratique au niveau de la gestion, qui est assisté par un(e) secrétaire pour alléger son travail et de rendre fluide ses activités.

A plus forte raison, cette offre d'emplois conçue à être orthodoxe est synonyme d'ouverture à toutes les tranches d'âges fonctionnelles dans cette zone.

Cette mobilisation systémique et systématique a pour objectif essentiel la mise en valeur d'une ressource qui reste encore potentielle au niveau financier et de l'organisation socio-économique.

§ 2 - Amélioration du niveau de vie de la population locale.

Le niveau de vie de la population locale est généralement acceptable en terme macro-économique, en général, mais au niveau micro-économique, on peut dire que le ménage souffre de plein fouet d'un certain manque, ne serait ce que la sédentarisation, la professionnalisation en ce qui concerne l'exploitation d'un produit aussi important que l'arachide. Si on exploite d'une manière rationnelle cette matière première, on peut s'attendre à l'existence, dans sa multiple facette, d'une harmonie transactionnelle. Qui dit harmonie, dit aussi hausse du niveau de vie. Tous les paramètres que nous avons déterminés dans le cadre de la présente étude confirment que ce projet est apte à assurer la rentabilité des transactions, dans lesquelles la population cible peut participer librement. Dans cette acception, nous prônons sans équivoque que l'adjectif « amélioration » trouve un champ d'application dans une zone avide d'un projet rationnellement étudié.

§3-Impact environnemental

L'étude d'impact sur l'environnement est un instrument institué par une loi et des réglementations afin d'assurer une meilleure intégration des considérations environnementales au développement et une meilleure utilisation des ressources et du territoire.

L'exploitation industrielle a marqué un tournant majeur dans l'écologie de la Terre, et les humains en relations avec leur environnement. Comme notre Société est semi-industrielle, les risques d'intoxication et de pollution de l'air, sur la zone d'implantation de l'usine, seront minimes. Les déchets non récupérables tels que l'écorce peuvent être transformés en composte. Les enjeux environnementaux de l'entreprise seront également privilégiés, afin d'inscrire l'entreprise dans une préoccupation environnementale constante, pour minimiser son impact et privilégier son développement de façon durable.

Dans cette partie, nous avons montré que le présent projet est financièrement faisable, grâce à un système conforme à la réalité locale. L'équilibre fragile entre la soustraction des recettes et des dépenses, peut être une réponse à la question qui se pose au niveau de la rentabilité. Comme quotient, nous avons pris en compte la valeur des taux d'intérêts, aussi bien que celle de l'amortissement, dans le cadre de la durée de vie de ce projet. Ainsi, nous pouvons dire que la présente étude est rentable, car tous les paramètres financiers répondent aux besoins et demandes de ce thème.

CONCLUSION

Au terme de la présente étude, différentes idées ont été émises et analysées afin de satisfaire les besoins et demandes d'un thème qui est fondamental pour le développement d'une zone, voire d'une région. Celles qui nous tiennent à cœur peuvent être synthétisées de la manière suivante :

D'une part, le niveau économique de cette région qui a une potentialité exploitable se trouve au plus bas de l'échelle d'une gestion financière et d'une comptabilisation digne de cette appellation. Cette affirmation est appuyée par nos calculs, en ce qui concerne le manque à gagner au niveau du recouvrement, qu'on peut appeler économiquement fiscalité, comprenant les taxes et les impôts. Le recouvrement constitue des rendements pour la caisse de l'Etat. Qui dit caisse de l'Etat, dit aussi une certaine tache au niveau des institutions. L'arachide, de par son essence productive constitue une richesse par excellence, si et seulement si l'on peut mettre en valeur son importance socio-économique. Dans le cadre de la présente étude, nous avons mis en relief la nuance entre divers paramètres mathématiques, entre autres, les recettes, les dépenses mises en exponentiel, selon la durée de vie de ce projet et l'intérêt, d'actualisation y afférent. En effet, de par ces différents calculs, à travers notre mode de détermination, nous sommes convaincus que le présent projet est à la fois rentable, faisable, et fiable. La fiabilité peut être confirmée par la complémentarité interactive entre les divers éléments qui renforcent un tel projet, directement fonctionnel, dont le personnel veut absolument sa réalisation.

D'autre part, au niveau démographique, l'offre d'emplois pour une certaine amélioration du niveau de vie des acteurs choisis, dans cette activité, aurait une chance d'augmenter automatiquement, pour une raison ou pour une autre, mais on peut soutenir l'idée selon laquelle, grâce à une mentalité cosmopolite, l'accueil est assuré. A priori, la majorité de la population de Mandritsara, grâce à leur esprit d'entreprise, s'apprête à offrir le maximum de leurs efforts pour que ce projet se réalise.

Tout cela signifie que la collecte d'arachides et la plantation en tant qu'unité de production pourrait satisfaire les besoins en huile de la population à Mandritsara et dans les autres zones. Nos calculs dans le cadre de ce projet où la projection, la prévision n'est pas négligeable, permettent d'affirmer que la population cible de cette étude aura sa chance de bénéficier de la richesse issue de la fertilité de leur sol. A notre avis, un tel projet nécessite le concours de différents acteurs, entre autres, l'Etat représenté par les autorités locales, ne serait ce que dans le cadre de la facilitation d'acquisition de terrain, pour raccourcir la procédure par

laquelle chaque entrepreneur peut apporter sa compétence et son savoir-faire à une seule condition, qu'il ait un esprit favorable au développement. Nous souhaitons que la population cible de ce projet sente qu'elle tirera meilleure partie des efforts qu'elle déploiera, car c'est à partir de sa volonté, son abnégation qu'un initiateur peut chercher de meilleures voies et moyens pour l'émanciper.

L'interaction entre l'Etat sans subvention et les initiateurs du développement est vivement souhaitée, car à l'heure actuelle, l'individualisme, l'esprit d'initiative est à conseiller.

En d'autres termes, nous pouvons affirmer que si on a un objectif de développement et que l'on sache gérer et administrer effectivement le processus dans lequel une telle conception est faisable, rentable et fiable, une zone, une région pourrait s'adapter au niveau socio-économique.

A partir de ce projet, la région de SOFIA aura aussi son « pôle intégré de Croissance » car l'initiateur de ce projet est pleinement dévoué à une certaine optimisation de l'exploitation de la ressource, qui est l'arachide. Même si le procédé dans le cadre d'un processus est difficile à atteindre, l'essentiel c'est d'être logique dans son élaboration pour obtenir des résultats concrets.

Enfin, nous pensons et nous espérons que le présent ouvrage constitue un document pour ceux qui veulent avoir un thème pareil. Autrement dit, étant un guide pour ceux qui ont un esprit de développement, ce travail constituerait une balise pour leurs objectifs.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

- ❑ **CIBER André**, Comptabilité analytique de gestion, Troisième édition. Paris DUNOD, 1981.402 pages.
- ❑ **DE LA VILLEGUERIN Erik**, Dictionnaire de la comptabilité. Deuxième édition. Paris, Publication Judiciaire, 1984. –959 pages.
- ❑ **GAGNON J.M et KHOURY H**, Traité de gestion financière ; Deuxième édition, QUEBEC Gaétan, Morin Editeur, 1981. – 587 pages.
- ❑ **RAULET Christian, Christiane**, Comptabilité Analytique et Contrôle de gestion. Tome 1, Paris, DUNOD 1976.156 pages.
- ❑ **THIERY Guillot et STEPHANE de Gars**, Comptabilité et Gestion, édition Dalloz, 1995, 167 Pages.
- ❑ **TONGASOLO P.**, Fomban-drazana Tsimihety. Ambozon-tany 1985, 189 pages.
- ❑ **GEORGES Langlois**, Gestion financière, édition Dalloz 1995, 378 pages.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES

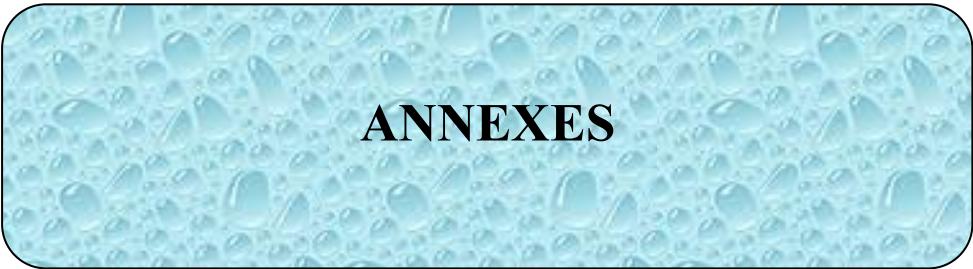
- ❑ **ANDRIANIRIANA Hariniana** : «Gestion Financière, 2^{ème} année Gestion» Université de Toamasina.
- ❑ **ANDRIANTIANA Mohajy** : « Politique financière 4^{ème} Année Gestion » Université Toamasina
- ❑ **JULIEN Velontrasina**: « Droit des sociétés et des marques 2^{ème} Année Gestion » Université Toamasina

DOCUMENTS ET PERIODIQUES

- ❑ Annuaire statistique agricole en 2010
- ❑ Bulletin du service agricole de la FAO, produit oléagineux, 2006,45 pages
- ❑ Document FOFIFA
- ❑ Fiche technique MAEP
- ❑ Monographie du District de Mandritsara.
- ❑ Plan Communal de Développement (PCD) de la Commune Urbaine de Mandritsara

SITES WEBS

- ❑ www.fao.fr
- ❑ www.maep.gov.mg



ANNEXES

ANNEXE I : INVESTISSEMENT DES CAPITAUX

CAPITAL INVESTMENT

Dans les sociétés exploitant à Madagascar

ANNONCE PARUE AU JORDM du :

N° Stat:

N° Analytique du RC:.....

Enregistré à :..... le :.....

NIF:.....

Raison sociale de l'Entreprise :

Régime fiscal : Code des Investissements - Droit commun - Zone Franche - Autres

Adresse du siège social :.....

Forme juridique :.....

Activité principale :

Activité secondaire :

Capital social :
- Actuel :.....
- Avant modification :.....
- Date de modification :.....

Répartition du capital
social :.....

Effectif des salariés :

Nationalité malagasy :..... dont masculin :..... dont féminin :.....

Nationalité étrangère:..... dont masculin :..... dont féminin :.....

		Numéraire	Bien en Nature	Incorporation de réserve ou bénéfice	Autres
ETAT MALAGASY / <i>MALAGASY STATE</i>					
MALAGASY	Résidents				
	Non Résidents				
ETRANGERS	Résidents (2)				
	Non Résidents				
SOCIETES	De droit malagasy				
	De droit étranger (2)				
TOTAL					

(1)– S'il s'agit d'une augmentation de capital, renseignements demandés correspondent à l'augmentation et non à l'ensemble du capital social résultant de l'opération..

(2)– Nationalité à préciser.

Signature : A/*location*..... le /*date*.....

Le Chef de l'Etablissement

Source : Velontrasina JULIEN, Cours de Droit des Sociétés et des Marques en 2^{ème} Année Gestion. Université de Toamasina

ANNEXE II : REGISTRE DU COMMERCE

DECLARATION DE NON-CONDAMNATION

Souscrite en application du décret N°99-716 du 12 Octobre 199

Je soussigné(e) :

Né(e) le :

de (nom et prénom du père) :

et de (nom et prénom de la mère) :

Demeurant à :

Déclare, conformément aux dispositions de l'article 31 du décret 99-716 du 12 Octobre 1999, n'avoir été l'objet d'aucune condamnation pénale, ni de sanction civile ou administrative de nature à m'interdire de gérer, administrer ou diriger une personne morale.

Fait à

Signature

Le (*Date*)

Rappel de la loi n°99.025 du 19 août 1999, réprimant certaines infractions en matière de registre du commerce :

Art. 5-13 : Fausses déclarations

Quiconque donne sciemment des indications inexactes ou incomplètes en vue d'une immatriculation, d'une radiation ou d'une mention complémentaire ou rectificative est puni d'une amende de 500.000 à 5.000.000 FMG et, en cas de récidive, d'une amende de un million (1.000.000) à dix millions de FMG et, en cas de récidive, d'une amende de dix millions (10.000.000) à vingt cinq millions (25.000.000) de FMG ;

Source : Velontrasina JULIEN, Cours de Droit des Sociétés et des Marques en 2^{ème} Année Gestion. Université de Toamasina

ANNEXE III : Technologie moderne (machine pressage)



Source : Photo prise par Auteur, Année 2011.

ANNEXE IV : Matériel traditionnel d'arachide



Source : Photo prise par Auteur, Année 2011.

ANNEXE V: le paysan producteur



Source : Photo prise par Auteur, Année 2011.

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES CARTES

Carte n° 1 : Carte de localisation du District de Mandritsara dans la carte de la Région SOFIA	13
--	----

LISTE DES FIGURES

Figure n° 1: Chronogramme du travail	50
--	----

LISTE DES PHOTOS

Photo n° 1: plante d'arachide	16
Photo n° 2: plantation de l'arachide	19
Photo n° 3: Arachide mure	20

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU N° I: Pluviométrie moyenne mensuelle à Mandritsara.....	14
TABLEAU N° II: Répartition des superficies par type de culture	15
Tableau N° III: Variétés vulgarisées à Madagascar	18
Tableau N° IV: Estimation de la consommation réelle	29
Tableau N° V: Prévision de la production	40
Tableau N° VI : prévision de l'écoulement de la production.....	41
Tableau N° VII: Evolution du Chiffre d'affaires (en ariary)	41
Tableau N° VIII: Poste et nombre de responsables.....	48
Tableau N° IX: Immobilisations corporelles avec leurs caractéristiques.	55
Tableau N° X: Tableau d'amortissement N	56
Tableau N° XI: Tableau d'amortissement N+1	57
Tableau N° XII: Tableau d'amortissement N+2	57
Tableau N° XIII: Tableau d'amortissement N+3	58
Tableau N° XIV: Tableau d'amortissement N+4.....	58
Tableau N° XV: Tableau récapitulatif des amortissements	59
Tableau N° XVI: Répartition de FDRI	60
Tableau N° XVII : Dettes annuelles (taux : 19 %) en Ariary	61
Tableau N° XVIII: Achat d'arachides (en daba et en Ariary).....	62
Tableau N° XIX: Achat d'oignons (en kg, en Ar)	62
Tableau N° XX : Achat d'eau (en ariary par litre)	63
Tableau N° XXI: Consommation des matières premières et matières additives en année N ..	63
Tableau N° XXII: Consommation en matières premières et matières additives en année N+1	63

Tableau N° XXIII: Consommation en matières premières et matières additives en année N+2	64
Tableau N° XXIV: Consommation en matières premières et matières additives en année N+3	64
Tableau N° XXV: Consommation en matières premières et matières additives en année N+4	64
TABLEAU N° XXVI: Couts Salariaux Par Catégorie	65
Tableau N° XXVII: Charges liées a l'exploitation	66
Tableau N° XXVIII: Tableau des services extérieurs	67
Tableau N° XXIX: Vente prévisionnelle année N	67
Tableau N° XXX: Vente prévisionnelle année N+1	67
Tableau N° XXXI: Vente prévisionnelle année N+2.....	67
Tableau N° XXXII: Vente prévisionnelle année N+3	68
Tableau N° XXXIII: Vente prévisionnelle année N+4	68
Tableau N° XXXIV: Récapitulation de la vente prévisionnelle de l'huile	68
Tableau N° XXXV: Vente prévisionnelle de tourteau	68
Tableau N° XXXVI: COMPTE DE RESULTAT PAR NATURE (Selon PCG 2005)	70
Tableau N° XXXVII: PLAN DE TRESORERIE	71
Tableau N° XXXVIII: BILAN D'OUVERTURE (Selon PCG 2005).....	73
Tableau N° XXXIX: Augmentation annuelle de la Valeur Ajoutée	80
Tableau N° XL: Evolution annuelle des ratios : R1, R2, R3	81
Tableau N° XLI : Détermination de la Capacité d'autofinancement	82
Tableau N° XLII: Récapitulation des valeurs résiduelles	82
Tableau N° XLIII: Calcul de cash – flow (montant en Ar).....	83
Tableau N° XLIV: Le calcul de la VAN (en Ariary).....	84
Tableau N° XLV: Le calcul du TRI (en Ariary)	85
Tableau N° XLVI : Calcul du D.R.C.I	86

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	
REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	
GLOSSAIRE	
INTRODUCTION.....	7
PREMIÈRE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	9
CHAPITRE I : HISTORIQUE ET JUSTIFICATION DE LA MISE EN PLACE DU PROJET	11
SECTION I: PRÉSENTATION DU PROJET ET DU DISTRICT DE MANDRITSARA	11
§1- Historique et Origine de l'huile.....	11
§2- Présentation générale du District de Mandritsara	12
A- Localisation	12
B- Caractère géographique de Mandritsara	14
a) le climat	14
b) Pluviométrie.....	14
D- Les activités économiques porteuses de revenus à Mandritsara	15
a) Agriculture.....	15
b) Elevage	15
SECTION II : APERCU SUR L'ARACHIDE.....	16
§1- Description	16
A- Caractéristiques de la plante	16
B- Les conditions de culture	17
§2- Les différentes variétés d'arachide.....	17
§3- Mode de culture d'arachide.....	18
A- Semis.....	18
B- L'arrachage de l'arachide	19
C- le séchage.....	20
D- Le battage.....	20
E- Collecte	21
F- Le stockage	21
G- Séchage et décorticage	21
SECTION III: CARACTERISTIQUES DU PROJET	22
§1- Statut juridique de l'Entreprise	22
A- Forme	22

B- Objet et mission de l'Entreprise.....	23
§2- Caractéristiques généraux du projet	23
A- Titre du projet	23
B-Siège social.....	24
C- Choix du projet.....	24
a- Raison sociale.....	24
b- Raison économique	25
1- La culture.....	25
2- Technique de production d'huile.....	26
CHAPITRE II : ÉTUDE DE MARCHÉ	27
SECTION I : DESCRIPTION DU MARCHÉ	27
§1: Analyse de l'offre.....	28
A-Situation de l'offre.....	28
B- Structure du marché	28
§2- analyse de la demande.....	28
A- Les besoin des consommateurs.....	28
B- La part de marché visée	29
C- Estimation de la demande.....	29
§3- Analyse de la concurrence	29
A- Les concurrents sur le marché	30
B- Identification des concurrents	30
a- Concurrents indirects	30
b- Concurrents directs	30
SECTION II : STRATEGIE ET POLITIQUE MARKETING ENVISAGEE.....	30
§1- La stratégie marketing à adopter	31
A- Les aspects qualitatifs	31
B- La stratégie envisagée.....	31
§2- Stratégie Pull et Push	31
A- Stratégie pull.....	31
B- Stratégie push	31
§3- Marketing mix	32
§4- Fixation de prix	32
SECTION III: THÉORIE GÉNÉRALE SUR L'OUTIL D'ÉVALUATION DU PROJET	33
§1- Valeur Actuelle Nette (VAN)	33

A- Définition.....	33
B- Formule	33
§2- Le taux de rentabilité interne (TRI)	34
A- Définition.....	34
B- Formule	34
§3- Le délai de récupération des capitaux investis (DRCI)	35
A- Définition.....	35
B- Formule	35
§4- L'indice de profitabilité.....	36
A- Définition.....	36
B- Formule	36
CHAPITRE III : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	38
SECTION I : IDENTIFICATION DES MATERIELS	38
§1- Technique de production envisagée	39
A- Utilisation des outils à dimension semi-industrielle	39
§2: Estimation de vente	40
A-Calendrier de Production.....	40
B- Production Envisagée.....	40
C- Prévision de vente.....	40
D- Plan de consommation de matière première.....	42
§3 - Aspects qualitatifs et quantitatifs	42
A - Aspects qualitatifs	42
B - Aspects quantitatifs	42
§4: Les différents facteurs de production	43
A- Personnel.....	43
B- Matériels.....	44
C- Temps pour effectuer le travail.....	44
D- Financement.....	44
SECTION II : ORGANIGRAMME ENVISAGÉ	45
§1- Organigramme envisagé.....	45
A- Organigramme en SARL.....	45
B- Attribution des tâches	46
a- Gérant :	46
b- Responsables :	46

c- Comptable	47
d- Vendeur.....	47
e- Chauffeur	47
f- Responsable de l'approvisionnement.....	47
g- Ouvriers	48
SECTION III : ORGANISATION ET CHRONOGRAMME DU TRAVAIL	49
§1- Phase de transformation d'huile d'arachide	49
§2- Phase de commercialisation des produits.....	50
§3- Tableau chronologique du travail.....	50
DEUXIÈME PARTIE : CONDUITE DU PROJET.....	52
CHAPITRE I: ÉTUDE FINANCIÈRE DU PROJET	54
SECTION I : COUTS D'INVESTISSEMENT.....	54
§1- Les immobilisations incorporelles	54
§2- Les immobilisations corporelles	54
SECTION II : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS	56
SECTIONIII : PLAN DE FINANCEMENT ET LES COMPTES DE GESTION	59
§1-Plan de financement	59
A- Tableau de financement	60
a- Fonds de roulement initial.....	60
B – Remboursement des dettes.....	61
a - Formule utilisée	61
b - Tableau de remboursement des dettes.....	61
§2-Les comptes de gestion	62
A- Les charges	62
a- Achats et consommations de matières premières.....	62
1) Achats des matières premières.....	62
2) consommation en matières premières	63
B- Charges de personnel	64
C- Charges liées à l'exploitation.....	66
D- Service extérieur.....	66
§2– Les Produits.....	67
A- Huile d'arachide.....	67
B-Vente prévisionnelle de tourteau.....	68
CHAPITRE II : ÉTUDE DE FAISABILITÉ	69

SECTION I : LES COMPTES DE RESULTATS PAR NATURE	69
§1- Formule utilisée.....	69
§2- Tableau des comptes de résultats par nature	70
SECTION II : LE PLAN DE TRÉSORERIE.....	71
§1- Tableau de plan de trésorerie	71
SECTION III : BILAN.....	72
§1 - Bilan d'ouverture	72
§2- le bilan prévisionnel	73
A- Bilan prévisionnel de l'année N.....	74
B- Bilan prévisionnel de l'année N+1.....	75
C- Bilan prévisionnel de l'année N+2.....	76
D- Bilan prévisionnel de l'année N+3.....	77
E- Bilan prévisionnel de l'année N+4.....	78
CHAPIRE III : ÉVALUATION DU PROJET	79
SECTION I : ÉVALUATION ECONOMIQUE	79
§1- Mise en valeur des ressources locales et la valeur ajoutée.....	79
§2 - La nécessité des ratios	80
SECTION II : ÉVALUATION FINANCIÈRE.....	81
§1- Détermination de la capacité d'autofinancement (CAF).....	81
§2- Évaluation du cash-flow.....	82
A- Détermination de la valeur résiduelle.....	82
B- Détermination de cash – flow prévisionnel.....	83
§3- Selon les outils d'évaluation	83
A- V.A.N. ou Valeur Actuelle Nette	83
B- Taux de Rentabilité Interne ou T.R.I.	84
C- Délai de Récupération des Capitaux Investis ou D.R.C.I.	86
D - Indice de Profitabilité ou I.P.	87
§4 - Selon les critères d'évaluation	87
A- Pertinence.....	87
B - Efficacité.....	88
C - Efficience.....	88
D- Durée de vie	89
E - Impacts du projet	89
SECTION III: ÉVALUATION SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE	90

§ 1 - Offre d'emplois	90
§ 2 - Amélioration du niveau de vie de la population locale.	91
§3-Impact environnemental.....	92
CONCLUSION.....	93
BIBLIOGRAPHIE	95
ANNEXES.....	96
LISTE DES ILLUSTRATIONS	102