

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO  
FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE,  
DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE  
DEPARTEMENT GESTION  
MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION  
OPTION : FINANCE ET COMPTABILITE

## **PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE FABRICATION D'HUILE D'ARACHIDE DANS LA REGION DE SOAVINANDRIANA ITASY**

Présenté par : RAKOTOARIVONY Mitandritsoa Lova Hanitriniala

Sous l'encadrement de :

<i>Encadreur Pédagogique :</i>	<i>Encadreur Professionnel :</i>
Monsieur RALISON Roger	Monsieur RAZAFINJATO Ralph
Maître de Conférence	Chef de Département Formation
Chef de Département Gestion	Directeur Administratif et Financier

Année Universitaire : 2004 – 2005

Session : 06 Décembre 2005

« Par la grâce de Dieu je suis ce que je suis, et sa grâce envers moi n'a pas été vainne »

I Corinthiens 15 : 10

## REMERCIEMENTS

Je rends grâce au Seigneur tout puissant qui m'a toujours soutenu, durant la réalisation du présent ouvrage.

Le présent mémoire n'a pu être réalisé sans l'inestimable contribution de plusieurs personnes à qui nous adressons nos remerciements :

- En premier lieu, Monsieur RAKOTOBE Pascal, Président de l'Université, Professeur titulaire.
- Et aussi, Monsieur RAKOTOARISON Rado Zoherilaza, Maître de conférence, Doyen de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie à l'Université D'Antananarivo.
- Monsieur RALISON Roger, Professeur titulaire, Maître de conférence, Chef du Département de GESTION, mon encadreur Enseignant ;
- Madame ANDRIANALY Saholiarimanana, Directeur des études et des recherches en gestion, Professeur au Département Gestion, à la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie à l'Université d'Antananarivo.
- Monsieur RAZAFINJATO Ralph A., Chef de Département Formation et Directeur Administratif et Financier au CNEAGR, mon encadreur professionnel qui nous a donné des suggestions très utiles dès le début de nos recherches, malgré ses hautes et lourdes responsabilités. Il nous a apporté sa forte contribution à la réalisation de ce mémoire.
- Au Président de Jury et à tous les membres du jury qui ont bien voulu accepter de juger notre travail.
- Tous les Professeurs auprès du Département gestion qui nous ont offerts des formations théoriques pendant nos études Universitaires.
- Tout le personnel administratif de la Faculté de Droit ; d'Economie, de Gestion, et de Sociologie de cette Université.
- Tous nos amis, pour leurs aides et leur soutien de toutes sortes.
- Mes parents, mes frères, ma sœur, toute ma famille pour leur soutien et encouragement.
- Enfin, nous ne pouvons terminer sans adresser notre profonde reconnaissance, d'abord à mon époux pour son assistance matérielle et financière, son soutien moral et sa tendresse ; puis à ma fille pour sa patience et sa sagesse.
- Tous ceux qui, de près ou loin, ont contribué à l'élaboration de cet ouvrage.

Sincères remerciements.

## SOMMAIRE

REMERCIEMENTS .....	1
SOMMAIRE.....	4
LISTE DES ABREVIATIONS.....	6
LISTE DES TABLEAUX .....	7
LISTE DES FIGURES .....	8
LISTE DES FIGURES .....	8
INTRODUCTION.....	1
Partie I. Identification du projet.....	3
Chapitre I. PRESENTATION DU PROJET .....	3
Section 1. Historique.....	3
Section 2. Caractéristiques du projet.....	6
Chapitre II. ETUDE DU MARCHE VISE .....	8
Section 1. Description du marché visé .....	8
Section 2. Analyse de la demande .....	11
Section 3. Analyse de l'Offre .....	12
Section 4. Analyse de la concurrence .....	14
Section 5. Politique et stratégie marketing à adopter.....	15
Chapitre III. THEORI GENERAL SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'.....	19
Section 1. Selon les outils d'Evaluation .....	19
Section 2. Selon les critères d' Evaluation.....	22
Partie II. conduite du projet.....	24
Chapitre I. TECHNIQUES DE PRODUCTION .....	24
Section 1. Identification de la matière première.....	24
Section 2. Identification des matériels .....	27
Section 3. Processus de production .....	29
Chapitre II.....	34
Chapitre III. CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE .....	35
Section 1. Description de production envisagee et le planning de vente. ....	35
Section 2. Aspects qualitatifs et quantitatifs.....	36
Section 3. Différents facteurs de productions .....	37
Chapitre IV. ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	39
Section 1. Organigramme envisagé .....	39
Section 2. Organisation du travail.....	41
Section 3. Chronogramme .....	43

Partie III. ETUDE FINACIERE DU PROJET .....	45
Chapitre I. INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET COMPTE DE GESTION .....	45
Section 1. Nature et coûts des investissements .....	45
Section 2. Tableau de calcul des amortissements.....	47
Section 3. Plan de financement.....	50
Section 4. Tableau de remboursement des dettes .....	51
Section 5. Fonds de roulement initial.....	53
Section 6. Les comptes de gestion.....	54
Chapitre II. Etude de faisabilité et analyse de rentabilité.....	59
Section 1. Comptes de résultat prévisionnel.....	59
Section 2. Plan de trésorerie .....	60
Section 3. Tableau grandeur caractéristique de gestion (TGCG) .....	62
Section 4. Bilan prévisionnel .....	63
Chapitre III. EVALUATION DU PROJET .....	66
Section 1. Evaluation économique .....	66
Section 2. Evaluation financière .....	67
Section 3. Evaluation sociale .....	70
CONCLUSION .....	71
ANNEXE .....	1
BIBLIOGRAPHIE.....	4

## LISTE DES ABREVIATIONS

BFR :	Besoin de Fonds de Roulement
CA :	Chiffre d'Affaires
C-F :	Cash- Flow
DRCI :	Délais de Récupération du capital investi
EBE :	Excédent Brut d'Exploitation
FRI :	Fonds de Roulement Initial
IBS :	Impôts sur les Bénéfices des Sociétés
IP :	Indice de Profitabilité du projet
MBA :	Marge Brut d'Autofinancement
PIB :	Produit Intérieur Brut
PU :	Prix Unitaire
TGCG :	Tableau de Grandeurs Caractéristiques de Gestion
TRI :	Taux de Rentabilité Interne
VA :	Valeur Ajoutée
VAN :	Valeur Actuelle Nette

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 01. la climatologie du District Soavinandriana .....	4
Tableau 02. Les F.F.O.M du projet.....	5
Tableau 03. Mode de calcul de la demande locale .....	11
Tableau 04. Mode de calcul de l'offre locale.....	12
Tableau 05. Listes des importateurs de matières grasses pour l'année 2005.....	13
Tableau 06. Evolution de la part de marché du projet.....	14
Tableau 07. prix en fonction des types de produits (en Ariary ) .....	16
Tableau 08. Les composantes des 100g d'arachide.....	25
Tableau 09. Composition en acides gras de l'huile d'arachide malagasy .....	26
Tableau 10. Matériels et outillage .....	27
Tableau 11. Matériels de transport .....	28
Tableau 12. Les équipements. ....	28
Tableau 13. Matériel et mobilier de bureau.....	29
Tableau 14. Matériel de nettoyage .....	29
Tableau 15. Tableau d'approvisionnement.....	30
Tableau 16. Prévision des emballages .....	34
Tableau 17. Capacité de production de l'année N2 .....	35
Tableau 18. Capacité de production dans 5 ans.....	36
Tableau 19. Effectif et l'évaluation du personnel de l'entreprise .....	42
Tableau 20. Salaire mensuel.....	43
Tableau 21. Estimation des immobilisation en Ariary.....	46
Tableau 22. Tableau des taux d'amortissement .....	48
Tableau 23. Tableau des amortissements en millier d' Ariary.....	49
Tableau 24. Tableau de source de Financement en Ariary.....	50
Tableau 25. Tableau de remboursement de l'emprunt (Ar).....	52
Tableau 26. Récapitulatif des charges financières.....	53
Tableau 27. Détaille des salaires de personnel pendant les 3 premiers mois en Ariary .....	53
Tableau 28. Tableau des charges (Ar) .....	53
Tableau 29. Bilan d'ouverture en Ariary.....	54
Tableau 30. Evolution des matières premières en Ar. ....	55
Tableau 31. Evolution de fourniture stockée en Ariary.....	55
Tableau 32. Evolution des charges externes en Ar.....	56
Tableau 33. Tableau des impôts et taxes .....	56
Tableau 34. Charges de personnel .....	56
Tableau 35. Récapitulation des charges.....	57
Tableau 36. Chiffre d'affaires prévisionnel de la première année (Ar).....	57
Tableau 37. Vente des quatre dernières années .....	58
Tableau 38. Compte de résultat prévisionnel en Ariary.....	59
Tableau 39. Budget des encaissements (Ariary) .....	60
Tableau 40. Budget des décaissements .....	61
Tableau 41. Budget de trésorerie .....	61
Tableau 42. Le cash-Flow prévisionnel .....	61
Tableau 43. Tableau grandeur caractéristique de gestion (TGCG).....	62
Tableau 44. Bilan prévisionnel de la première année .....	63
Tableau 45. Bilan prévisionnelle de la deuxième année .....	63
Tableau 46. Bilan prévisionnel de la troisième année .....	64
Tableau 47. Bilan prévisionnel de la quatrième année .....	64
Tableau 48. Bilan de la cinquième année .....	65
Tableau 49. Ratios de performance économique .....	67
Tableau 50. Calcul de la VAN.....	67
Tableau 51. Calcul du TRI.....	68
Tableau 52. Calcul du DRCI.....	69

## LISTE DES FIGURES

Figure 1.	Les régions périphériques de Soavinandriana Itasy .....	10
Figure 2.	Rôle du programme de communication en marketing .....	17
Figure 3.	Organigramme d'unité de production « HUIL'D'ARA » .....	40

## INTRODUCTION

Dans le contexte mondial mettant en exergue l'aggravation de la situation des pays pauvres très endettés, les recherches nouvelles technologies s'orientent en vue d'éradiquer la pauvreté ou du moins d'en réduire le taux. D'une manière générale, l'actuel gouvernement malgache offre des appuis sur le plan agriculture et industriel, Madagascar possède beaucoup de potentialité agroalimentaire : légume, fruits, manioc, mais,...

D'autres potentialités ont été déjà exploitées depuis la colonisation mais ont été délaissées au profit des importations tel est le cas de l'arachide et de ses dérivés. Ce délaissement est aussi causé par l'impossibilité pour les paysans locaux d'investir dans une quelconque filière faute de ressources financières.

En effet, les arachides sont des fruits énergétiques pour les êtres humains et certains animaux frugivores du fait qu'elles contiennent beaucoup de glucides, de l'acide et de lipide dans leur composition chimique. On sait aussi que tout corps humain a besoin de matière grasse pour se fortifier. Ce qui explique l'écoulement facile du produit de l'arachide sur le marché. Certains les utilisent comme ingrédients dans l'art culinaire pour le bon goût des repas. Par ailleurs, l'huile d'arachide est très indiquée dans les infections dermatologique, cardiovasculaire, et métabolique, dont fait partie le cancer.

Au niveau du processus de production, la proximité de la matière première ne pose aucun problème en terme de coût de transport. Mais les difficultés de transport des arachides dans la zone s'observent durant la période de pluie à cause de la mauvaise infrastructure routière. Par contre, cette situation ne présente pas pour autant un énorme blocage.

Pour faire face à ce problème, après la transformation de l'arachide en huile, un emballage en plastique (bouteille en plastique, fut, barrique,...) est prévu. De cette façon, les produits seraient sûrs de pouvoir résister aux intempéries contrairement aux conditions de transport brut en sac, sans transformation. Toutes ces raisons nous a incité à choisir comme thème : « Projet de création d'une Unité de fabrication d'huile d'arachide dans la région de Soavinandriana Itasy ».

Nous limitons notre étude sur l'huilerie dans la région. En effet, la fabrication d'huile d'arachide est l'un des projets fiables et réalisables qui peut contribuer au développement de notre pays.

D'une manière générale, à travers tout Madagascar, le problème se pose au niveau de la qualité et de la quantité des produits. Du point de vue qualité, le problème se situe au niveau du filtrage et aussi au niveau du manque d'entretien et de traitement efficace pour avoir un bon produit. Pour ce qui est de la quantité, l'insuffisance de matériels performants pour l'extraction d'huile en est la principale cause. Ces deux paramètres ont des influences sur la valeur commerciale de l'huile alimentaire et sur l'attraction des clients locaux, voire internationaux.

D'où l'idée de mettre en place un projet de fabrication d'huile dans la région de Soavinandriana Itasy. Cette région dispose des conditions agro climatiques favorables à l'agriculture avec ses sols volcaniques très riches. Ainsi, l'existence de ce projet dans la zone de Moyen Ouest va contribuer à la réduction de l'incidence de la pauvreté entre milieu rural et urbain. L'importance de son potentiel humain, dont les 12% sont sans occupation, mais dont les qualités de la main d'œuvre sont très appréciables. Le sol y est favorable à la plantation d'arachide, ce qui rendra meilleure sa qualité en tant que matière première. D'ailleurs, la région a grand besoin d'un projet de cette envergure, compte tenu de l'insuffisance ou d'inexistence même d'unité locale de transformation.

Le présent document constitue le mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un diplôme d'étude supérieure. L'objet de l'étude porte sur la création d'une unité de production d'huile alimentaire et ses dérivées.

L'intérêt du thème est double. D'une part, il aide à l'application des théories acquises à l'Université. D'autre part, il permet de favoriser le développement régional conforme à la stratégie actuelle du gouvernement basée sur la décentralisation. De même, il permet au jeune cadre diplômé de l'enseignement supérieur de créer sa propre entreprise, ce qui caractérise aussi l'actualité du thème.

La méthodologie adoptée pour la réalisation de l'étude a été la suivante :

- (i) consultation et compilation de documents relatifs à l'agroalimentaire en général et la filière huile en particulier dans les différents institutions de la capital ;
- (ii) descente dans la région de Soavinandriana pour une observation directe et pour des collectes de données socioéconomiques ainsi que la réalisation d'entretiens avec les différents intervenants dans la filière, et
- (iii) analyse et traitement des données en vue de la rédaction de mémoire.

L'ouvrage se divise en trois grandes parties :

- Identification du projet ;
- Etude de la conduite du projet ; et
- Etude financière et rentabilité du projet.

Une conclusion générale finalisera le document et donnera une synthèse du travail.

---

## Partie I. IDENTIFICATION DU PROJET

---

Identifier le projet signifie présenter succinctement le projet, étudier le marché, et analyser la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation.

### Chapitre I. PRESENTATION DU PROJET

La présentation du projet consiste à faire l'historique et identifier ses différentes caractéristiques.

#### Section 1. HISTORIQUE

La région de Soavinandriana est connue non seulement pour son lac, le Lac Itasy, servant de site touristique, mais aussi pour ses produits agricoles tels que le riz, le haricot, le manioc, le tabac, et l'arachide. Jusqu'aujourd'hui, l'exploitation agricole s'est toujours fait de façon traditionnelle avec des méthodes plutôt archaïques, chacun ayant son petit lopin de terre. Cette situation limite la production alors que Soavinandriana dispose d'un potentiel agricole favorable à l'agroalimentaire.

La condition dans laquelle se trouve la région est l'une des raisons qui nous motive à étudier ce projet. Ainsi, il nous amène à développer l'agroalimentaire par la transformation d'arachide en huile consommable. Cette activité serait un élément important dans la réduction du taux de chômage qui ne cesse d'augmenter, et servirait également de pilote pour favoriser le développement local.

Avant les années 70, une quinzaine d'huileries fonctionnait encore dans le pays, approvisionnées essentiellement avec de l'arachide. Puis, des difficultés d'approvisionnement liées au pris d'achat de l'arachide, le vieillissement des machines, la concurrence des importations, entraînèrent la fermeture de ces établissements.

#### 1.1. ANALYSE DE LA SITUATION

L'analyse de la situation définit le milieu physique où sera implanté le projet. Elle parle aussi des conditions climatiques de la région.

##### 1.1.1. SITUATION DEMOGRAPHIQUE

La population totale de la Région d'Itasy est de l'ordre de 463 000 habitants en 2002. Avec un taux de croissance moyen de 2,9%, elle est estimée actuellement à 590 000 habitants. Les 10% des habitants sont inégalement répartis dans les chefs lieux des communes. Le nombre total des ménages est de 89 000 avec une taille moyenne de 5,24 personnes par ménage. Environ 30% des chefs de famille de la région ne font pas d'activités

rémunératrices régulières. Effectivement, cette zone dispose d'un potentiel humain important dont la production de la matière première - dans le cas présent les grains d'arachide – a grandement besoin pour ce projet.

### 1.1.2. CONDITION CLIMATIQUE

La Région de l'Itasy fait partie des Hautes Terres centrales. Elle se distingue par son relief accidenté et soumis au régime climatique tropical d'altitude supérieure à 1.000 mètres. Elle est caractérisée par une température moyenne annuelle inférieure ou égale à 20°C

L'année comporte deux saisons bien distinctes, l'une pluvieuse et moyennement chaude, de novembre au mois de mars, et l'autre, fraîche et relativement sèche durant le reste de l'année.

La pluviométrie moyenne annuelle est de 1 703,3 mm répartie en 126 jours à Soavinandriana et un minimum de 1 353,3 mm en 107 jours à Miarinarivo..

La climatologie de cette région est résumée dans le tableau qui suit.

**Tableau 01. LA CLIMATOLOGIE DU DISTRICT SOAVINANDRIANA**

Station	Altitude(m)	Période	Annuelle	Température moyenne			
				Mois le plus		Mois le moins	
				CHAUD	FROID	Mois	T°
Soavinandriana	1575	03-avr	17,5	Décembre	19	Juillet	14,1

Source : Direction de la météorologie et de l'hydrologie d'Antananarivo- d'Ampandrianomby.

### 1.1.3. IMPLANTATION GEOGRAPHIQUE DU PROJET

La zone d'implantation du projet se situe dans la Région de l'Itasy, plus précisément dans le District de Soavinandriana. Itasy est l'une des quatre régions de la Province d'Antananarivo. Elle est composée de trois (03) districts à savoir : Arivonimamo, Miarinarivo, et Soavinandriana.

Elle est limitée au Nord par le District de Tsiroanimandidy (région de Bongolava), au Sud par le District de Faratsihio (Région de Vakinakaratra), à l'Ouest par le District de Fenoarivo Be (Région de Bongolava). La région subit des problèmes de surproduction d'arachide, matière première de la production de l'huile.

## 1.2. ANALYSE FORCE- FAIBLESSE- OPPORTUNITE- MENACE

La présente investigation consiste à déterminer les forces et faiblesses ainsi que les opportunités et menaces du projet par rapport au marché. En d'autre terme, l'analyse FFOM est un outil de plan stratégique qui sert à fixer le meilleur choix avant l'élaboration du plan d'action. Cette analyse sert à :

- Identifier l'évolution de l'environnement externe qui influencera la gestion future du projet; et
- Faire pour chaque fonction une estimation des points forts et des points faibles de l'entreprise.

Ce sont les sources d'informations internes et externes qui permettent d'évaluer le potentiel des ressources de la société. De cette manière, nous voulons mettre en évidence un diagnostic de l'environnement pour connaître les évolutions naturelles liées à des facteurs macro-économiques ou à des actions de concurrence. De plus, le diagnostic du potentiel des ressources de la société s'avère nécessaire afin de savoir exactement ses forces et ses faiblesses. Le tableau suivant résume les indicateurs de cette analyse.

**Tableau 02. LES FORCE FAIBLESSE OPPORTUNITE MENACE DU PROJET**

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meilleure qualité des produits apportant de grande énergie à la santé et services appropriés par rapport à la concurrence ;</li> <li>- Possibilité de stockage ;</li> <li>- Nouvelle technologie ;</li> <li>- Excellente présentation du produit, pratique et facile à transporter, facile à distribuer.</li> <li>- Excellents taux de couverture du marché ;</li> <li>- Possibilité d'extension du champ d'activité ;</li> <li>- Objectifs des ventes auprès des clients bien définis.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Qualification de la main d'œuvre ;</li> <li>- Risque de non-appréciation du produit par les consommateurs ;</li> <li>- Inondation des routes durant la saison de pluie.</li> </ul>
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Politique du pays à encourager les investissements privés ;</li> <li>- Appui du gouvernement dans le domaine de l'agriculture favorisant le gain de matière première ;</li> <li>- Existence du besoin en huile alimentaire dans la vie quotidienne ; (demande croissante)</li> <li>- amélioration progressive du niveau de vie de la population.</li> <li>- Remplacement d'une industrielle existante mais fermeture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Instabilité politique et économique dans le pays ;</li> <li>- Aucune notion claire sur les concurrents potentiels ;</li> <li>- Fluctuation saisonnière des prix ;</li> <li>- Variation de la quantité des matières premières (arachides) suivant la période des pluies ;</li> <li>- Concurrence des importations.</li> <li>- cataclysmes naturels</li> </ul>

A partir de ce tableau, on peut conclure que l'optimisation de la production implique la mise en valeur des forces disposées par l'entreprise, ainsi qu'une exploitation de toutes les opportunités. Parallèlement, des mesures devraient être prises afin de palier les faiblesses et les menaces qui risquent de compromettre le plein développement de cette filière.

## **Section 2. CARACTERISTIQUES DU PROJET**

L'aspect juridique, l'objectif et intérêt du projet définissent les caractéristiques du projet.

### **2.1. FORME ET ASPECT JURIDIQUE**

L'aspect juridique formel est obligatoire dans la mesure où la constitution de la nouvelle société doit être régie par les lois et règlements en vigueur dans tout le territoire de Madagascar.

L'unité que nous envisageons de constituer aura le statut d'une Société Anonyme à Responsabilité Limitée ou S.A.R.L. Les associés sont solidairement responsables vis-à-vis des tiers de la valeur attribuée aux apports en nature au moment de la constitution de la société. La S.A.R.L est gérée par un ou plusieurs mandataires associés.

Le directeur, par le statut, ne peut être révoqué que par l'Assemblée Générale extraordinaire et ses pouvoirs sont définis par la loi. Les associés exercent un contrôle direct et individuel au cas où les membres sont inférieurs à vingt (20). La S.A.R.L n'est pas dissoute par la faillite, la déconfiture ou la mort d'un des associés. Le directeur n'est tenu de consulter les associés qu'en cas de perte des ¾ du capital sur la question de la société.

### **2.2. OBJECTIFS DU PROJET**

Les objectifs visés concernent la qualité des produits « huile d'arachide » et le service « mettre à la portée de tout une huile de qualité ».

La qualité est aussi présentée à travers l'image de l'entreprise auprès du public cible. Elle peut être connue par des enquêtes et des sondages réalisés à fréquence régulière.

Les objectifs pourraient être multiples mais on peut les synthétiser comme suit :

- Faire une exploitation industrielle d'huiles alimentaires en utilisant des matières premières locales ;
- Contribuer au développement socioéconomique de la région; et
- Introduire sur le marché national un nouveau label d'huile alimentaire.

### **2.3. INTERET DU PROJET**

A tous les niveaux de la filière, plusieurs groupes socioprofessionnels locaux et régionaux auront l'opportunité d'investir. Ils constitueront ainsi les parties prenantes du ce projet et pourront en tirer profit.

En amont, les agriculteurs de la région auront des débouchés sûrs pour leurs produits et ne s'inquièteront plus ni de surproduction ni de problèmes de transport. La culture d'arachide se développera rapidement dans la zone d'implantation. Tout paysan, disposant d'une parcelle de terrain cultivable pourra profiter de l'existence de l'usine de transformation pour constituer un revenu monétaire saisonnier stable.

Au niveau de la transformation, l'usine créera plusieurs emplois pour plusieurs catégories de travailleurs depuis les manœuvres jusqu'aux cadres.

En aval, le projet créera un nouveau groupe d'opérateurs intervenant dans le transport et la commercialisation.

L'analyse microéconomique au niveau du District de Soavinandriana permettra d'évaluer les impacts tant au niveau des ménages qu'au niveau des budgets communaux. Au point de vue des revenus financiers, la vente de la production d'arachide pour les premiers et les ristournes issues des collectes pour les seconds constituera les premiers impacts.

L'étude des impacts sur les autres secteurs socioéconomiques ne fera pas l'objet du présent chapitre, Par contre celle du marché ciblé par le projet déterminera la viabilité même du projet. Elle sera l'objet du chapitre suivant.

## Chapitre II. ETUDE DU MARCHE VISE

L'étude de marché est un préalable indispensable à la matérialisation du projet. La connaissance des besoins de la clientèle et des caractéristiques du marché ne saurait provenir que par les intuitions de la demande du créateur seulement.

Par définition, le marché, « c'est le lieu géographique de confrontation de l'offre et de la demande ».

Selon PHILIP KOTLER, « Le marché est l'ensemble des personnes ou organisations qui achète ou qui est susceptible d'acheter un bien ou un service ».

Pour qu'un marché existe, il faut trois (03) éléments :

- Un besoin clairement défini et susceptible de s'exprimer par une demande solvable ;
- Une demande prête à payer un produit pour satisfaire un besoin ressenti ; et
- Une offre qui propose un produit répondant plus ou moins aux besoins exprimés.

Le présent chapitre entame l'analyse de l'offre et de la demande, et de la concurrence. Il enchaînera sur l'exposition de la politique et la stratégie marketing à adopter.

### Section 1. DESCRIPTION DU MARCHE VISE

La description du marché consiste à analyser les produits, le marché local et périphérique.

#### 1.1. PRODUITS ETUDIES

Un produit peut se présenter sous forme d'un ensemble de caractéristiques physiques, symboliques qui, une fois regroupées, rendent des services et procurent une certaine satisfaction aux utilisateurs. Dans notre analyse, l'arachide est le produit à étudier. L'arachide (*Arachis hypogaea*) est une légumineuse cultivée surtout dans l'Ouest de Madagascar et dans la zone du lac Alaotra. Elle est utilisée principalement pour la fabrication d'huile alimentaire, mais elle joue également un grand rôle dans l'alimentation humaine et animale. L'arachide est cultivée surtout en Afrique, en Inde et en Amérique Tropicale.

La production nationale qui était de 40 000 tonnes en 1998, a augmenté considérablement, aux environs 50 000 tonnes en 2002. Par ailleurs, la région de Soavinandriana Itasy produit 3 780 tonnes pour l'année 2004. Par contre, pour assurer une autosuffisance en huile, il est nécessaire de relancer la culture d'arachide.

Les arachides fraîches sont très nourrissantes. Leur valeur calorique correspond à peu près à celle de la noix. Par pression à froid, on obtient l'huile d'arachide, agréable au goût et riche en vitamines. Elle comprend, comme toutes les graisses et les huiles, différents types d'acides saturés et non saturés.

Parmi les acides non saturés, il y en a que l'organisme ne peut fabriquer mais dont il a besoin. Il faut donc qu'ils lui soient apportés par la nourriture. Ces acides ont une certaine

analogie avec les vitamines ; ils sont nécessaires au processus métabolique assurant la santé de la peau, des vaisseaux sanguins, les réactions de défense contre les infections, la croissance et la respiration des cellules. Le cœur utilise également les acides gras pour presque 2/3 des phénomènes d'oxydation aboutissant à la production d'énergie.

## **1.2. MARCHE LOCAL**

Comme il a été défini, le marché se définit comme étant le lieu de rencontre de l'offre et de la demande où s'effectue l'échange entre l'acheteur et le vendeur. L'offre, l'objet de notre étude concerne les huiles alimentaires produites à partir des arachides.

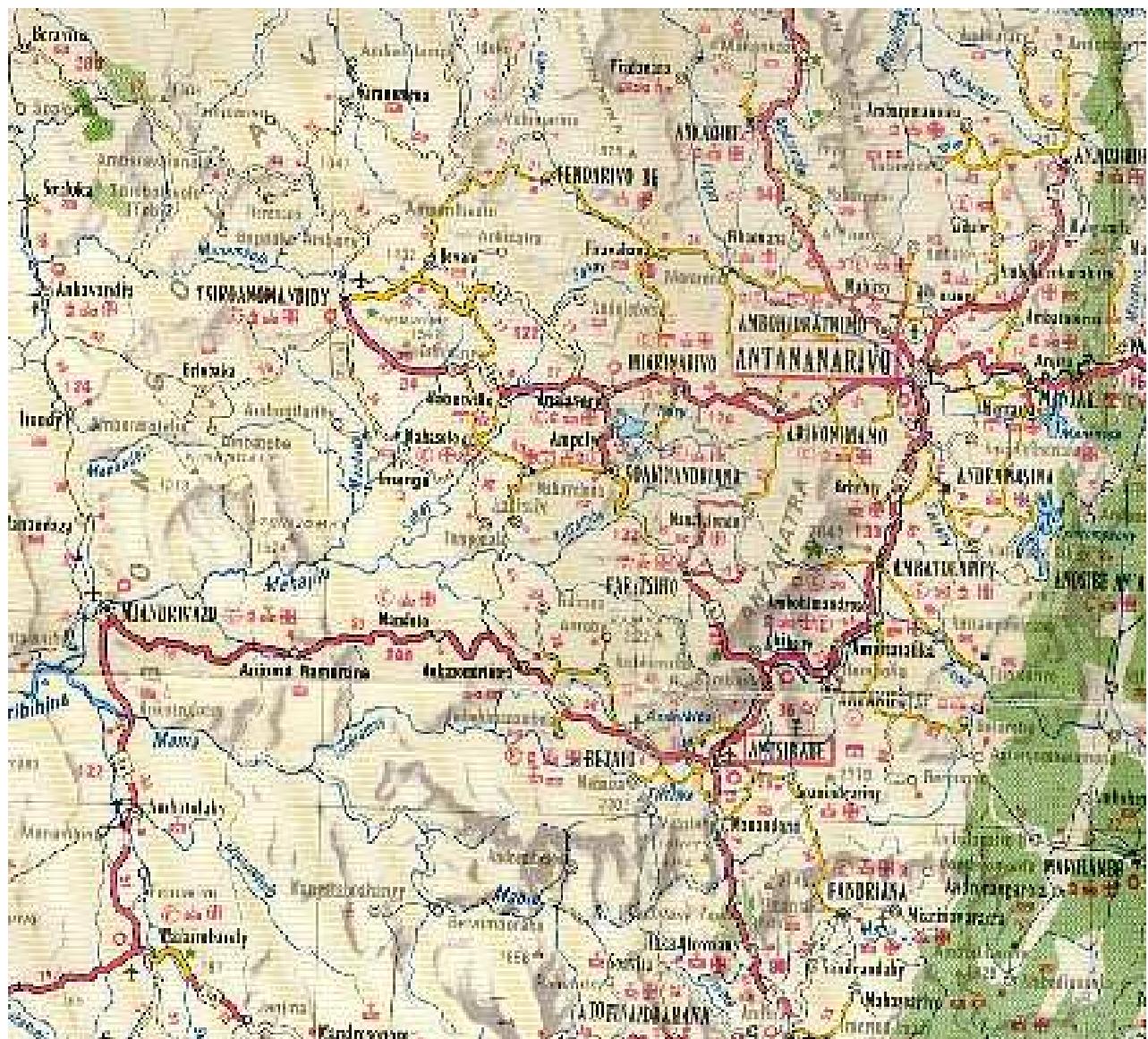
L'huile alimentaire est un produit de première nécessité (PPN) dans la vie quotidienne. Il est donc ordinaire de le trouver sur le marché. Le marché d'huile alimentaire est un marché très utile dans la vie courante. En effet, la totalité des ménages utilise fréquemment de l'huile végétale pour leur repas.

## **1.3. MARCHE PERIPHERIQUE**

Il est évident que l'huile alimentaire est un produit accessible sur tout marché car c'est un produit familier. Dans le cadre du présent projet, le marché périphérique est constitué par 10 districts. Ces derniers abritent 4 047 076 habitants qui sont réparties dans 809 415 foyers. La consommation de chaque foyer est estimée à 2 litres par mois, ce qui fait au total 1 618 830 l par mois ou 19 425 960 l par an. Etant donné que nous supposons moins de charge de distribution, nous jugeons important d'exploiter ce marché.

La carte ci dessous montre les zones aux alentours de Soavinandriana. Les habitants limitrophes de Soavinandriana sont évaluées par : 225 866 habitants pour le district de Tsiroanimandidy, 185 166habitants pour Faratsihy, 92 290 habitants pour Fenoarivo Afovoany, 337 871 habitants à Betafo, et 164 883 habitants pour Miarinarivo.

**Figure 1. LES REGIONS PERIPHERIQUES DE SOAVINANDRIANA ITASY**



Source : Foibe Taosarintany et Madagaskara (FTM – 1985)

L'accès au chef lieu du district peut se faire selon les itinéraires suivants :

Soavinandriana à Tsiroanimandidy passant par Analavory, la route nationale N°1, très adaptée toute l'année.

A partir de Tsiroanimandidy à Fenoarivobe, c'est une route carrossable toute l'année, donc c'est une bonne route.

La route reliant Soavinandriana à Faratsihy était en très mauvaise au moment de l'étude mais elle reste praticable.

Bref, la région ciblé par ce produit est la région de Bongolava (Tsiroanimandidy et Fenoarivobe). La possibilité d'accès, par les routes Soavinandriana à Tsiroanimandidy et Soavinandriana à Fenoarivobe, est favorable pour distribuer les produits (huile d'arachide) et pour ramasser les matières premières (graine d'arachide).

## Section 2. ANALYSE DE LA DEMANDE

L'analyse de la demande renferme la demande locale et la demande potentielle.

### 2.1. DEMANDE LOCALE

La demande locale a été estimée à partir des hypothèses suivantes : (i) un individu consomme 25 cl d'huile alimentaire par mois en moyenne ; (ii) environ 90 % de l'ensemble de la population, soit en terme réel de 176 300 personnes utilisent l'huile comme ingrédient principal de leurs mets. Il s'en déduit que les foyers concernés par le projet consomment 44 075 l par mois, soit 528 900 l par an.

D'autres consommateurs dont l'évaluation reste à priori difficile, sont composés par les restaurateurs et les gogotiers. Leurs consommations varient d'une ville à une autre – suivant l'effectif de la population – et d'une journée à une autre – suivant les jours de marché hebdomadaire.

Tableau 03. MODE DE CALCUL DE LA DEMANDE LOCALE

Types de clients	Mode de calcul	Consommation annuelle
Classe moyenne	176 300 personnes x 0,25 litre x 12 mois	528 900 litres
Gogotiers	25 gogotiers x 1,5 litres x 365 jours	13 687,5 litres
Restaurants	3 restaurants x 2,5 litres x 365 jours	2 737,5 litres

Source : enquête sur le lieu d'exploitation de ce projet ( soavinandriana )

D'après ce tableau, leur consommation annuelle est estimée à 545 325 litres. Cela constitue donc des besoins non satisfaits.

### 2.2. DEMANDE POTENTIELLE

Nous entendons par demande potentielle la demande nationale ainsi que la demande de la Région de Bongolava dans les districts de Fenoarivobe, Tsiroanimandidy, etc. Supposons que les 80% de la population dans la région de Bongolava utilisent l'huile comme une épice indispensable de leurs nourritures c'est à dire que la demande régionale est égal à 65 322,4 litres/ mois (326 612 habitants x 80% x 25 cl) soit 783 868,8 litres par an. La demande nationale s'élève, en tenant toujours compte de la consommation individuelle, à 3 375 000 l par mois soit 40 500 000 l par an.

En générale, la totalité de la demande potentielle annuelle est de 42 000 000 l (33 000 tonnes).

### Section 3. ANALYSE DE L'OFFRE

L'analyse de l'offre inclut l'offre locale et le type de client.

#### 3.1. OFFRE LOCALE

Pour assurer l'offre locale, l'unité va produire de production supérieure à leurs demandes en raison de 15 % par rapport à la demande locale, selon leur catégorie.

**Tableau 04. MODE DE CALCUL DE L'OFFRE LOCALE**

Types de clients	Mode de calcul	Consommation annuelle
Classe moyenne	$528\ 900 + (15\% \times 528\ 900)$	608 235 litres
Gargotiers	$13\ 687,5 + (15\% \times 13\ 687,5)$	15 740, 125 litres
Restaurants	$2\ 737,5 + (15\% \times 2\ 737,5)$	3 148,125 litres

Source : d'après mon enquête sur le lieu d'exploitation de ce projet ( soavinandriana )

D'où l'offre locale est de 627 123,25 litres.

L'offre actuelle (offre existant sur le marché) doit être inférieur à la demande comme quoi le projet a intérêt à être réalisé pour couvrir la demande totale.

Pour le cas des huileries de Madagascar (exemple SNHU et HCT), elles ont pour conséquence logique les difficultés rencontrés dans la distribution et la répartition.

Les sociétés d'Etat à vocation commerciale ont dû faire de leur mieux à cet effet, mais la faiblesse de la production d'huile leur a empêché de jouer leur rôle effectif dans ce domaine.

Pour l'année 2005, l'huile produite par la société TIKO qui est le principal producteur d'huile alimentaire dans le pays, est vendue à Ar 2 100 le litre en vrac et à Ar 2 400 le litre pour la cachetée. La société TIKO produit de l'huile comme l'huile de tournesol sans cholestérol et de l'huile de soja. Après TIKO viennent les producteurs d'huile sis à Mahajanga, l'Huilerie Fitia, et celui de Fort Dauphin, SOMAHUILE. Ces deux dernières sociétés fabriquent de l'huile et des tourteaux d'arachide.

Quant à l'utilisation de l'huile d'arachide raffinée (généralement conditionnée en bouteille de verre ou de PVC, ou en fûts métalliques), l'habitude de consommation fait de cette huile un produit fort recherché à Madagascar.

D'après mes recherches au Ministère de Commerce à Ambohidahy, on voit qu'aucun importateur d'huile d'arachide à Madagascar. D'où le marché au niveau international est les plus important.

**Tableau 05. LISTES DES IMPORTATEURS DE MATIERES GRASSES POUR L'ANNEE 2005**

Période	Origine, Provenance	Coordonnées Fournisseurs	Coordonnées Importateurs	Quantités	Observations
Mois de Juillet	MALAISIE DASIR-GUIDAG	LODERS CROKLAAN ASIA SDN B4D	SOCIETE JB Rue Radama 1er BP 207 101-Tana	440 paquets Soit 17,60 tonnes	Industriel huile de palme
Mois de Mai	ITALIE Port: LASPEZID	OLITALIA SRL VIA ANTONIO	SMIE SARL (Société Malgache import/export) Androhibe	336 cartons De 12 bouteilles 231l + 52,5 l soit 283	Huile d'olive POMACE en bouteilles de 1 l et 0,5 l
Mois de Mars	ARGENTINE	OILS / FAIS PACKERS	PECHE et FROID OCEAN INDIEN	6l existants Soit 132 tonnes	Industriel huile de tournesol raffiné
Mois de Février	Singapour Malaisie	Compagnie Européenne de NEGOCE International	SOCOLAIT Lot 01 A Ambohibao	584 fûts soit 117,72 tonnes	Industriel huile de Soja et huile palme

Source : Ministère de Commerce -Ambohidahy

### 3.2. TYPE DE CLIENT

Traditionnellement, les industriels ne cherchent qu'à augmenter leur production et chercher à écouler les produits en négligeant l'évolution du marché. Mais actuellement, grâce à l'évolution technologique, le concept du marketing se développe. Le responsable réalise des études fiables concernant le marché. Il applique la politique de « vendre avant de produire ». Par conséquent, la recherche de clientèle se fait avant de livrer les produits sur le marché.

Il est possible de catégoriser les types de client suivant 3 classes distinctes, selon leur pouvoir d'achat et leurs activités.

(i) Classes moyenne et/ou basse : salariés, agriculteurs,.....80%

Les classes moyenne sont les salariés à revenu mensuel moyen et les agriculteurs, surtout les éleveurs pour les tourteaux ne voire même faible car le prix que nous appliquons sera inférieur au prix du marché actuel. Leur lieu d'habitation est au milieu rural.

(ii) Restaurateurs, gargotiers,.....15%

Les 15% des clients sont les restaurateurs et les gargotiers, qui veulent réaliser plus de bénéfices, cherchent à réduire des coûts et préfèrent notre produit, ils sont le chef lieu de District.

(iii) Classe aisée : entrepreneurs, cadres supérieurs.....05%.

Les clients plus aisés sont les 5% des habitants qui veulent apprécier les produits Malagasy.

## Section 4. ANALYSE DE LA CONCURRENCE

L'analyse concurrentielle est centrée sur l'étude des rapports entre le projet et ses marchés, ses concurrents et ses clients. Parfois, on dit que la concurrence est vive face à cette situation : la connaissance des firmes produisant des produits similaires ou celles fabriquant des produits de substitution est nécessaire afin de définir une stratégie appropriée à mettre en œuvre.

Le choix de la stratégie, la stratégie de pénétration, la prévision de la part de marché, tels sont les points à relever dans cette analyse.

### 4.1. PRINCIPAUX CONCURRENTS

Connaître un marché veut dire connaître les agents et les produits de ce marché ainsi que les relations entre ces deux paramètres. C'est aussi connaître les concurrents, c'est-à-dire voir leur stratégie, leur taille, leur ancienneté, et surtout leurs produits. Il est à noter que les concurrents existent déjà sur le marché. Le domaine concurrentiel est source de menace et d'opportunité pour la firme, c'est pourquoi il est important d'accueillir coûte que coûte les facteurs clés des concurrents, tandis que ceux acquis par les concurrents sont des atouts à préserver.

Nous citons comme concurrents, le groupe TIKO, mais plus précisément les huileries d'arachide telles que SOMAHUILE et l'Huilerie Fia.

### 4.2. TABLEAU DE LA CONCURRENCE

Quand on parle de part de marché, le Tableau n° 4 montre une projection de l'évolution de la part de marché du projet sur la vente de l'huile alimentaire face aux concurrents dans la région.

Tableau 06. EVOLUTION DE LA PART DE MARCHE DU PROJET

Désignation	2006		2007		2008		2009		2010	
	Part du Projet	Part des concurrents								
Huile d'arachide	0%	7%	2%	13%	8%	35%	11%	43%	15%	59%
Demande du marché	33 000 tonnes		33 990 tonnes		35 010 tonnes		36 060 tonnes		37 142 tonnes	
Observation	93 % non satisfaits		85 % non satisfaits		57 % non satisfaits		46 % non satisfaits		26 % non satisfaits	

Source : a partir de mon enquête et interview dans la région de Soavinandriana Itasy

A partir de ce tableau, l'évolution de la part du marché couvre la plupart de la population rurale qui s'occupe le 80% de client et le 13% qui vient de la population urbaine. Donc, le part de marché d'huile d'arachide est de 93% tan disque 7% pour les autres produits. Cette fidélité est à partir de leur prix, coutume et habitude.

L'année 2007 est la première année de production de l'unité de transformation d'huile. Selon nos prévisions, notre première production en huile ne représente que 2% de la demande de marché existant, soit 660 t sur 33000 t et la part de nos concurrents est de 2 310 t, au maximum, sur les 33 000 t, évaluée à 7% du marché. Grâce à notre vente des sémioticiens - tourteaux et produit savonnier - notre part de marché passe de 8 à 15% entre 2008 et 2010.

La demande de marché a évalué par rapport à la croissance des habitants. La croissance moyenne des habitants est égale à 3%, d'où la demande augmente de 3% par an.

#### **4.3. PART DE MARCHE A CONQUERIR**

D'après le tableau n°4, nous pouvons dire que le marché est loin d'être saturé en matière de vente d'huile. Notre effort pour la vente des semi-produits doit être amélioré aussi. Et même si nous atteignions une part de marché de 15% en l'année 2010, nous sommes obligés de dépasser celle de la concurrence c'est-à-dire plus de 50%.

### **Section 5. POLITIQUE ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTE**

La politique et stratégie marketing à adopter sont composées du marketing mix et la tactique marketing proprement dite.

#### **5.1. MARKETING MIX**

Pour atteindre les objectifs visés dans ce projet, notre société combine quatre outils, selon un dosage délicat à réaliser. Ces outils sont les variables du marketing M.I.X appelées les « 4P » qui sont : Le Produit, le Prix, la Distribution, la Promotion ou Communication.

Afin d'attirer et convaincre les clients potentiels et pour faire face à la concurrence, le service marketing devrait adopter une politique élaborée et volontaire.

##### **5.1.1. POLITIQUE DE PRODUIT**

Avant de lancer un produit sur le marché, il faut élaborer une ou des stratégies lui permettant une pénétration et un développement optimaux. Pour ce faire, il faut d'abord tester le produit auprès des utilisateurs pour savoir la valeur d'usage de sa nouvelle fonction. A noter que les produits peuvent et devraient aussi être testé à tout moment de son cycle de vie dans le même but.

Concernant les produits d'huiles d'arachides, on trouve des critères de qualification. Notre unité vise à procurer plusieurs sortes de produits mais notre principal but est d'acquérir des huiles alimentaires, en plus il ne faut pas négliger les issues qu'on procure sur le déchet de notre produit comme les tourteaux et les produits savonnier.

### 5.1.2. POLITIQUE DE PRIX

Plusieurs exemples pourraient être cités pour démontrer que le prix n'est pas un élément figé du Marketing-Mix. Bien au contraire, c'est celui qui est le plus flexible et sujet aux influences externes qui sont favorable. Pourtant les décisions de prix doivent être prises régulièrement.

Dans une économie de marché, le prix génère des ressources et profits et détermine ce qu'il faut produire, comment et à qui. C'est ainsi qu'une politique de prix doit tenir compte de tous les éléments. Elle doit aussi être réalisable et mesurable.

A titre d'exemple, le prix de litre d'huile en 2000 selon notre enquête était de Ar 1 000, actuellement la fourchette de prix donnée par les producteurs varie entre Ar 1 800 à Ar 2 000. Nous essayerons donc de fixer notre prix d'un côté en fonction de notre capacité de production que nous verrons au chapitre II dans la deuxième partie et en fonction, d'une part, de la position du produit, et d'autre part en fonction de la prévision de la dévaluation de la monnaie locale.

**Tableau 07. PRIX EN FONCTION DES TYPES DE PRODUITS (EN ARIARY )**

Produit	Unité	Prix en A <sub>2</sub>	Prix en A <sub>3</sub>	Prix en A <sub>4</sub>	Prix en A <sub>5</sub>
Huile d'arachide	litre	1 800	2 000	2 200	2 500
Tourteaux	kg	300	350	500	600

A<sub>2</sub> : Deuxième année d'exploitation

A<sub>3</sub> : Troisième année d'exploitation

A<sub>4</sub> : Quatrième année d'exploitation

A<sub>5</sub> : Cinquième année d'exploitation

### 5.1.3. POLITIQUE DE DISTRIBUTION

L'objectif de cette politique est de toucher la clientèle la plus vaste possible en utilisant tous les intermédiaires qui désirent le produit. C'est une politique coûteuse qui convient aux produits de grande consommation. Une entreprise a le choix entre 4 stratégies en matière de distribution : intense, sélective, exclusive et suivant le cycle de vie. Il est utile de contrôler en permanence les quantités d'achat.

Le grossiste est généralement le premier intermédiaire dans le circuit de la production. Il est nécessaire de préciser que notre clientèle se classifie comme suit :

- Les ménages
- Les restaurateurs
- Les éleveurs (pour les tourteaux)

### 5.1.4. POLITIQUE DE PROMOTION ET DE COMMUNICATION

Rappelons que le Marketing est basé sur les informations. La promotion a pour rôle de mettre en contact permanent par le biais d'un canal, l'entreprise et sa clientèle en communiquant un message : l'information est donc un programme de communication.

**Figure 2. ROLE DU PROGRAMME DE COMMUNICATION EN MARKETING**



#### Promotion

« La communication est une opération de mise en rapport de deux univers conscients, au cours de laquelle, une partie du contenu de l'un passe dans l'autre et vice versa, pour les niveaux de signification auxquels ils sont sensibles, selon leurs systèmes d'intention et de motivation et par les plans d'expression dont ils sont capables. »<sup>(1)</sup>

Ainsi l'objet de notre communication peut se résumer selon le schéma suivant :

EMETTEUR → MESSAGE → SUPPORT → RECEPTEUR → EFFET

#### Processus de communication

Il devrait employer les nouvelles technologies de la communication : par des spots publicitaires dans les média audiovisuelles ; distribution de calendriers portant une image de marque chaque fin et début de l'année chez l'épicier ; le grossiste et même toute la famille ; installation d'une page web dans un site Internet pour les régions ayant accès à l'Internet. La participation à des sponsorings aussi permet de se faire connaître davantage du public.

### 5.2. STRATEGIE MARKETING A ADOPTER

Les stratégies marketing sont au nombre de deux. Ce sont : la stratégie pull ( ou la stratégie tirer) et la stratégie push ( ou la stratégie pousser).

Dans notre cas, nous voulons adopter la stratégie push, c'est à dire, il nous faut au moins utiliser un circuit moyen. Cette stratégie nous pousse à vendre aux intermédiaires et aux consommateurs.

Pour les intermédiaires, ce sont eux qui sont à leurs tours de vendre aux consommateurs. D'où la stratégie push c'est la stratégie marketing à adopter.

La stratégie push consiste à utiliser à fond la force de vente et le réseau de distribution pour promouvoir le produit jusqu'au consommateur final.

## Chapitre III. THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION

On peut définir l'évaluation comme étant un outil de base pour la réalisation d'une action. Elle devrait être continue dès la conception initiale, tout au long de la réalisation jusqu'à l'évolution finale. Les grilles utilisées sont un peu différente mais le but reste le même c'est-à-dire obtenir un rendement maximum pour une action donnée. Quels sont les outils d'évaluation et les critères d'évaluation ?

### Section 1. SELON LES OUTILS D'EVALUATION

Les outils d'évaluation comprennent : la valeur actuelle nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI), la durée de récupération du capital investi (DRCI), et l'indice de profitabilité (IP).

#### 1.1. VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN)

Pour exprimer cet outil, nous allons d'abord le définir. Cette définition sera suivie d'une formule qui nous permettra d'évaluer la valeur actuelle nette.

##### 1.1.1. DEFINITION

On appelle Valeur Actuelle Nette (VAN) d'un projet d'investissement la différence entre la valeur actuelle des flux qu'il dégage et l'investissement de départ

En outre, le projet d'investissement nécessite d'être financé tout au début de son existence : c'est l'investissement de départ ;

##### 1.1.2. FORMULATION

En désignant par MBA la marge brut d'autofinancement pour chaque période.

Avec  $I_0$  : l'investissement initial en  $t=0$

$i$  : Le taux d'actualisation

Nous avons,

$$\boxed{VAN = \sum_{t=1}^n \frac{MBA}{(1+i)^t} - I_0}$$

##### 1.1.3. INTERPRETATION

- 1) Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que la VAN soit positive. Le projet est d'autant plus intéressant si sa VAN est plus grande.

2) Si l'on est confronté à des projets mutuellement exclusifs :

- de même durée, on retient le projet qui a la VAN plus grande, et
- de durées différentes, la comparaison se fait selon l'une des trois méthodes suivantes :
  - le renouvellement à l'identique du projet le plus court (on utilise cette méthode dans le cas où la durée du projet le plus long serait un multiple de celle du projet le plus court) ;
  - 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 que la VAN. On retient le projet qui a l'annuité constante la plus importante

**Limites de la méthode VAN** : une très forte sensibilité au taux d'intérêt choisi. C'est une méthode difficile à mettre en œuvre si le montant du capital investi des projets est différent.

## 1.2. TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI)

C'est le deuxième outil d'évaluation. Dans cette sous section, nous allons parler de :

- - sa définition ;
- - la formule ; et
- - de son interprétation.

### 1.2.1. DEFINITION

On appelle Taux de Rentabilité Interne (TRI) d'un investissement, le taux d'actualisation qui annule sa valeur nette actuelle. Autrement dit, le TRI d'un investissement est le taux pour lequel l'investissement du départ du projet est égal à la valeur actuelle de ses flux futurs. Nous pouvons définir aussi le TRI comme le taux d'actualisation pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble de marge brute d'autofinancement.

### 1.2.2. FORMULATION

En désignant par :

$MBA_t$  : la marge brute d'autofinancement pour chaque période de t

$I_0$  : l'investissement initial en  $t=0$

$i$  : le taux d'actualisation

Nous pouvons calculer le TRI par la formule suivante :

$$\sum_{t=1}^n MBA_t (1 + i)^{-t} = I_0$$

De cette équation, on tire  $i$  :  $i = \text{TRI}$

### **Règles de décision**

- Pour qu'un projet soit retenu, il est nécessaire que le TRI soit supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise ou au coût du capital investi. Sinon le projet est rejeté.
- Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son TRI est plus élevé. Ainsi que 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, la VAN et le TRI peuvent donner des résultats opposés. La pratique donne une préférence à la VAN. En effet, (vu le niveau des taux d'intérêt sur le marché financier), l'hypothèse de réinvestissement des flux au TRI est très difficile ;

### **1.2.3. INTERPRETATION**

- Généralement un TRI supérieur au taux de prêt couramment pratiqué signifie que le projet est faisable et rentable.
- Si le TRI est inférieur au taux d'intérêt, le projet n'est pas rentable si le TRI est égale au taux prêt, le projet aboutit à une opération blanche.

## **1.3. DUREE DE RECUPERATION DU CAPITAL INVESTI (DRCI)**

Pour mieux connaître cet troisième outil d'évaluation, nous allons successivement :la définition, la formule, et son interprétation.

### **1.3.1. DEFINITION**

Cette méthode repose sur le fait qu'un montant investi doit être récupéré rapidement de manière à être rentable et à limiter le risque. La durée de récupération est le temps calculé en année ou en mois, au bout duquel le montant cumulé des MBA actualisées est égal au capital investi.

### **1.3.2. FORMULATION**

Il existe deux méthodes de calcul : soit à partir des MBA sans actualisation, soit à partir des MBA actualisés.

### **1.3.3. INTERPRETATION**

Les règles de décision s'énoncent comme suit :

- L'entreprise fixe arbitrairement une limite ou une norme qui lui permet de rejeter les projets pour lesquels la durée de récupération est supérieure à cette limite
- Si l'entreprise est confrontée à des projets d'investissement exclusifs, on retiendra le projet qui a la durée de récupération la plus petite à condition que celle-ci soit inférieure à la norme fixée par l'entreprise.

## 1.4. INDICE DE PROFITABILITE (IP)

L'indice de profitabilité est la quatrième outil d'évaluation. Dans cette sous section, nous allons exprimer sa définition, la formule et son interprétation.

### 1.4.1. DEFINITION

L'Indice de Profitabilité (IP) mesure l'avantage induit pour un franc investi dans un projet.

### 1.4.2. FORMULATION

On peut calculer l'IP à partir de la formule suivante :

$$I_P = \frac{\sum_{t=1}^n MBA_t}{I_0} (1+i)^{-t}$$

Où  $MBA_t$  : la marge brute d'autofinancement pour chaque période t

$I_0$  : l'indice initial en t=0

$i$  : le taux d'actualisation

### 1.4.3. INTERPRETATION

On distingue trois règles de décision, à savoir :

- Un projet sera retenu si  $IP > 1$  ;
- Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son IP est grand ; et
- En cas de rationnement du capital, la méthode de l'IP permet de hiérarchiser les projets à financer.

## Section 2. SELON LES CRITERES D'EVALUATION

Pour les trois acteurs (Promoteur, Etat, Bailleur de fonds), les principaux critères d'aide à la décision des projets productifs à mettre en œuvre sont fondés sur les questions suivantes : le projet peut-il être : Rentable ? Solvable ? et Viable ? Ces trois questions répondent aux critères d'évaluation cités ci-dessous.

### 2.1. DUREE DE VIE DU PROJET

Le critère duré de vie vise à évaluer la capacité de l'action ou de résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure, il faut distinguer :

- la phase d'investissement ;
- la phase de montée en puissance après son démarrage ;

- le régime de croisière ; et la fin du projet.

## **2.2. PERTINENCE DU PROJET**

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet, les objectifs et les priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou du bien fondé du concept du programme par rapport aux besoins et attentes des bénéficiaires ?

## **2.3. EFFICIENCE DU PROJET**

L'efficience ou la productivité se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultat. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère aussi à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs.

## **2.4. EFFICACITE DU PROJET**

L'efficacité s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats. C'est le degré de réalisation des objectifs ou des résultats.

## **2.5. IMPACT DU PROJET**

L'impact socio-économique du projet est déterminé par les différents points suivants :

- Bénéfice et problème posés au niveau économique ;
- Bénéfice et problème posés au niveau social ;
- Impact environnemental ; et
- Risque et incertitude liés au projet

Le projet de création d'unité de fabrication d'huile dans la région d'Itasy a pour principal objectif d'obtenir des produits de qualité à prix raisonnable. Il vise aussi à promouvoir le développement de la région même. Le projet est conditionné par les demandes locale et potentielle, par conséquent il convoite plusieurs types de marché. Néanmoins, les clients restent limités faute de concurrence. Afin d'avoir un projet bien fondé, une politique de marketing doit être mise en place. Pour ce fait, une méthode sur les outils et critères d'évaluation est établie.

---

## Partie II. CONDUITE DU PROJET

---

Cette partie traite dans un premier temps une description technique de l'huilerie d'arachide, suivi de l'étude de la capacité de production envisagée et enfin de l'analyse de l'organisation du travail afin de mettre en évidence les productions attendues. C'est dans cette deuxième partie aussi qu'interviendront les premières analyses des fonds d'investissements, ceci dans le but d'obtenir des produits dans les meilleures conditions

### Chapitre I. TECHNIQUES DE PRODUCTION

Ce chapitre est subdivisé à trois sections. La première section identifiera les matériels et les infrastructures de production. La seconde abordera une étude culturelle de la matière première ainsi que ses caractères physico-chimiques. Enfin, la troisième section décrira le processus de production de l'huile d'arachide.

#### Section 1. IDENTIFICATION DE LA MATIERE PREMIERE

L'identification de la matière première renferme les conditions de la récolte, et les caractères physico-chimiques de l'arachide d'huilerie.

##### 1.1. CONDITION DE RECOLTES

L'opération de récolte, d'une importance capitale, semble être négligée dans certains cas. Or, elle détermine un aspect économique lié à une technique adéquate. C'est ainsi que les conditions d'une bonne récolte se résument à la limitation des pertes associées à l'élimination des impuretés diverses.

En effet, les gousses d'arachides se trouvent à un certain niveau dans le sol et en les déterrant, les gousses amènent toujours des mottes des terres. Ce problème justifie les difficultés rencontrées dans la mécanisation de la récolte de l'arachide. En récolte manuelle, les pertes sont limitées et l'élimination des impuretés est plus efficace, mais par contre il y a perte de temps (10 à 15 jours avec un manœuvre /hectare).

la graine se fait généralement deux ou trois jours après l'arrachage, délai pour lequel les terres retenues par les gousses se détachent facilement à cause d'une dessiccation partielle.

La date de la récolte est choisie à l'optimum de maturité : les gousses immatures présentent une proportion élevée de graines avortées ; les gousses trop mûres, par contre, peuvent subir une germination spontanée dans le sol. La maturité de la graine se reconnaît par les retombées de feuilles ; les parois de la gousse sont rigides et la pellicule couvrant la graine facilement détachable.

La récolte en temps de pluie est à proscrire pour éviter le développement ultérieur de moisissures.

Ces remarques sur les conditions de récoltes sont notées pour qu'on puisse envisager les meilleures matières premières dans le mécanisme de la transformation et pour avoir le maximum de production d'huile. Ces conditions sont faites pour les fournisseurs de l'arachide dans la région.

## 1.2. CARACTERES PHYSICO-CHIMIQUES DE L'ARACHIDE D'HUILERIE

\*Voici le tableau qui montre les compositions chimiques de 100g d'arachide.

Tableau 08. LES COMPOSANTES DES 100G D'ARACHIDE

Principales substances actives pour 100g de cacahuètes décortiquées	
Protides	15 g
Lipides	25 g
Glucides	12g
Potassium	670 mg
Calcium	30 mg
Magnésium	50 mg
Phosphore	360 mg
Fer	1,5 mg
Vit A	8 g
Vit B1	0,5 mg
Vit B2	0,1 mg
Vit PP ou niacine	15,3 mg
Vit C	10 mg
Calories	333 mg
Joules	1399 mg

D'après ce tableau on peut dire que le cacahuète est riche en lipide qui est de 25% de 100g de cacahuète décortiquée. L'arachide bien conservée et prête pour l'huilerie présente les caractéristiques suivantes :

**La coque :** elle constitue généralement une proportion de 20 à 25% de la graine entière en poids. Elle constitue le revêtement protecteur de l'amande. La faible densité de l'arachide en coque est due à celle-ci : c'est une matière cellulosique de densité 0,25 à 0,37.

La composition chimique moyenne de la coque est la suivante :

- cellulose : 60,83 %
- Extractif non azoté : 9 ,64 %
- Eau : 7,48 %
- Protéines : 6,76 %
- Cendres : 4,19 %

- Matières grasses : 1,10 %

La forte teneur en cellulose lui confère sa relative rigidité une fois séchée, elle est cassante et facilement séparable de l'amande (densité). Le décorticage est ainsi facilité.

**L'amande :** c'est la matière proprement dite qui contient les celluloses oléifères, d'où l'extraction de l'huile en huilerie. Elle est constituée de :

- 72,6% de cotylédons ;
- 4,1 % de tégument séminal
- 3,3 % de germes

La composition moyenne centésimale des cotylédons est la suivante

- Lipide	48-53 %
- Protéines	25-30 %
- Glucides solubles	12 %
- Eau	5%
- Fibres	3 %
- Centre	3%

**Les lipides :** c'est le produit principal que l'on cherche à extraire en huilerie d'arachide. Une analyse faite en France sur des échantillons d'arachide malagasy donne la composition du tableau suivante.

**Tableau 09. COMPOSITION EN ACIDES GRAS DE L'HUILE D'ARACHIDE MALAGASY**

Acides gras	Chaînes	Acides gras	Acides gras	Chaînes	Acides gras
Palmique	C16 : 0	8,9 - 10	Linoléique	C18 : 1	22 – 23,7
Palmitoléique	C16 : 1	0,2	Linolénique	C18 : 2	0,15
Stéarique	C18 : 0	3 – 4,1	Arachidique	C20 : 0	2 – 2,2
Oléique	C18 : 1	54,4 - 60	Gadoléique	C20 : 1	3 - 2
			Béhenique	C22 : 0	2 – 3,1

La teneur élevée en acide gras insaturé (oléique et linoléique notamment) détermine le caractère fluide de l'huile d'arachide à la température ambiante. Du point de vue diététique, ces 2 types d'acides gras insaturés confèrent à l'huile d'arachide sa grande valeur nutritive : l'oxydation par l'organisme humain des lipides constitue une source énergétique.

Du point de vue technologique, cette oxydation est à éviter car elle est responsable de la dégradation des lipides caractérisée par « l'odeur de rance ».

L'hydrolyse de ces protéines par l'organisme animal libère des acides aminés indispensables utilisés comme aliment plastique et énergétique.

En plus des protéines, les glucides et les fibres constituent les autres substances hydrocarbonées de l'arachide.

En fait, toute la matière sèche déshuile rentre dans la constitution des « tourteau d'arachide » d'où leur haute valeur nutritive en l'alimentation animale.

C'est ainsi que nous avons fait la connaissance de la matière première : l'Arachide.

## **Section 2. IDENTIFICATION DES MATERIELS**

Pour fonctionner et produire de l'huile, l'unité industrielle de production d'huile sera composée de quelques infrastructures de base, des machines et matériels de production et des superstructures de gestion et de logistique.

### **2.1. MATERIELS CONSTITUTIFS DE LA PRODUCTION**

La transformation d'arachide s'accomplit avec des matériels spécifiques indispensables pour obtenir une bonne production. Comme les matériels de transformation qui sont les machines, les matières premières (arachides). Pour le moyen de transport comme la charrette avec deux bœufs, c'est le moyen le plus usé dans la région pour le transport de la matière première ensuite on doit avoir aussi de la moto pour le responsable d'achat et aussi une camionnette pour le transport de la production.

#### **2.1.1. MATERIELS ET OUTILLAGE**

Les matériels et outillage constituent les machines et le groupe électrogène.

**Tableau 10. MATERIELS ET OUTILLAGE**

Désignation	Unité	Quantité
Machines	Pièce	03
Groupe électrogène	Pièce	01

#### **2.1.2. MATERIEL DE TRANSPORT**

Les matériels de transport comprennent la charrette avec deux bœufs, la moto et une camionnette.

**Tableau 11. MATERIELS DE TRANSPORT**

Désignation	Unité	Quantité
Charrettes	Pièce	01
Bœufs	Pièce	02
Moto	Pièce	01
Camionnette	Pièce	01

**2.2. BATIMENT ET MATERIAUX NECESSAIRES**

L'infrastructure de base est le bâtiment et il y a beaucoup de matériaux nécessaires pour transformer les produits.

**2.2.1. BATIMENTS**

Un local est divisé en 5 compartiments dont le premier est utilisé comme bureau, le second qui est un peu grand sertit de magasin de stockage des fournitures, matériels divers, et les matières premières, la troisième c'est un laboratoire pour tester les produits, la quatrième est réservé pour un garage de voiture, et la cinquième comme une hangar réservé pour l'usine de transformation des produits.

Le coût de ces constructions s'élève à 6 000 000 Ariary

**2.2.2. MATERIAUX NECESSAIRES**

Nous savons que la transformation nécessite plusieurs matériels. Ces derniers sont citer dans le tableau suivant.

**Tableau 12. LES EQUIPEMENTS.**

Désignation	Capacité	Quantité	Unité
Décortiqueuse SAMAT n° 3501	25t /24 hr	1	Pièce
Presse ROSEDOWN	4 t/hr	1	Pièce
Chaudière à tube de fumée.		1	Pièce

**Tableau 13. MATERIEL ET MOBILIER DE BUREAU**

Désignation	Caractéristique	Unité	Quantité
Tables	Bois	Pièces	03
Chaises	Bois	Pièces	04
Etagère	Bois	Pièces	01
Armoire	Deux porte	Pièces	01

Dans toutes les sociétés, l'achat des tables bureautique, des chaises et des étagères et armoire sont nécessaires pour le bon fonctionnement de l'unité.

**Tableau 14. MATERIEL DE NETTOYAGE**

Désignation	Prix unitaire	Unité	Quantité
Soubique	720	Pièce	12
Balais	240	Pièce	08
Cuvette	1900	Pièce	04
Seau	2400	Pièce	04
Tuyau	4000	Pièce	10

Les matériels de nettoyages sont nécessaires pour assurer la propreté d'une entreprise.

### **Section 3. PROCESSUS DE PRODUCTION**

Le processus de production renferme l'approvisionnement, le stockage de la matière première, et la transformation.

#### **3.1. APPROVISIONNEMENT**

Le stade d'approvisionnement pouvait être fait au début du mois de septembre selon la période de récole d'arachide et c'est aussi durant cette période que les arachides sont à bon marché c'est-à-dire entre 400 à 450 Ar le kilo pour l' année 2005. Pour avoir une production en grande quantité il faut qu'on en approvisionne de plus en plus puisque le manque de matière première entraîne la fermeture de l'usine.

L'unité de transformation doit définir et appliquer une stratégie d'un système d'approvisionnement. Un système d'approvisionnement stable est le garant du gestion qui peut engendrer la croissance.

D'une part, la stabilité doit engendrer une quantité d'arachide collectée constante, c'est le garant de quantité de la matière première.

D'autre part, la stabilité du prix d'achat garantie aux agriculteurs en revenus stables et aux transformateurs d'une production indépendante

**Tableau 15. TABLEAU D'APPROVISIONNEMENT**

Nature	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Dec
Récolte d'arachide								◀				▶
Approvision							◀					▶

Ces flèches indiquent qu'il y a approvisionnement au commencement du mois d'Août

### 3.2. STOCKAGE DE MATIERE PREMIERE

Le stockage peut se présenter sous 2 formes selon notre choix d'approvisionnement de matière première :

- Stockage en gousse
- Stockage d'arachides décortiquées

De toute façon, quelle que soit la forme de l'arachide stockée, elle est à la portée de divers facteurs d'altération.

**Facteurs d'altération des graines.** Une humidité relative de l'air ambiant d'environ 80% à la température de 40-45°C favorise la prolifération de la plupart des insectes. Les larves, en s'attaquant aux graines, diminuent la résistance des fibres de sacs et provoquent leur rupture (cas d'un stockage en sac)

Cette action des insectes (piqûres) peut être aggravée par le développement de moisissures dont la plus dangereuse est l'*Aspergillus fla vus*, responsable de la production d'une toxine appelée « aflatoxine ».

L'hydrolyse, par les microorganismes, des farineuses issus de l'action des insectes, favorise l'acidification des huiles d'arachide : on a cité des cas d'acidité poussée jusqu'à 50% dans des conditions de stockage très défavorables.

D'autres facteurs d'altération, comme la présence d'impuretés dans les graines stockées peuvent être à l'origine de pourritures diverses, rendant leur qualité médiocre et impropre aux traitements industriel en huilerie.

**Modes de stockage habituels.** Dans le cas d'un stockage en gousse, la coque d'arachide constitue une barrière naturelle et préserve l'amande des facteurs d'altération. C'est pourquoi, on a coutume d'effectuer, chaque fois que cela est possible, le stockage en gousse. Un certain nombre de règle doit être observé pour le stockage :

- Elimination des impuretés avant stockage ;
- Suppression ou tous au moins réduction de la proportion de brisure ;

- Séchages des graines jusqu'à une teneur en eau de l'ordre de 4 à 5 % ;
- Entreposage des graines dans les locaux secs et convenablement ventilés.

Il ne suffit pas de produire l'oléagineux mais il faut aussi penser à la transformer pour obtenir l'huile.

Qu'en est-il de la transformation industrielle de l'arachide à Madagascar ?

La connaissance des différentes étapes du traitement de l'arachide en huilerie nous permettra d'élucider des problèmes techniques et socio-économiques.

### **3.3. TRANSFORMATION**

Les différentes opérations nécessaires pour le traitement de l'arachide en huilerie se résument en 4 grandes étapes successives :

- Le décorticage
- Le broyage
- L'extraction
- Le raffinage
- Emballage

#### **3.3.1. DECORTICAGE**

Le décorticage consiste à casser les coques renfermant les amandes puis à les séparer par densité.

La cassure de la coque s'obtient soit par simple effet de battage (décortiquer à marteaux). Soit par effet de frottement entre 2 surfaces (décortiquer meules).

La séparation des coques des amandes est assuré par ventilation (aspiration des coques), les amandes étant alors recueillies par simples gravité.

La difficulté de l'opération de décorticage réside dans le réglage de l'élément décortiquant : marteaux ou meules. Une vitesse de rotation des marteaux ou un écart trop étroit entre les meules, oriente le décorticage vers un effet de broyage ; une vitesse trop faible ou un écart trop grand, lasse un taux élevé d'arachides non décortiquées. Le décortiquer SANAT n°3501 est capable de traiter 3t/heures d'arachides (voir schéma SANAT).

La décortiqueuse d'arachide sépare les graines d'arachides des gousses, après les gousses sont jetées par l'ensileuse, et les graines sont passées par la marmite de cuisson.

#### **3.3.2. BROYAGE**

Le broyage consiste en une opération de fragmentation visant à obtenir une mouture d'arachide : il est nécessaire pour un bon rendement à l'extraction.

En effet, le broyage permet l'augmentation des surfaces de contact entre les surfaces pressantes et les cellules oléifères lors de l'extraction.

La technique fait appel à l'effet des broyeurs à cylindres rainurés. La mouture ainsi obtenue passe dans les conditionneurs pour être pressée ensuite (Voir schéma de broyage)

### **3.3.3. EXTRACTION**

L'extraction c'est une phase de retirer une huile d'arachide. L'extraction constitue le chauffage et l'humidité, le refroidissement par eau, et le presse.

#### **3.3.3.1. CHAUFFAGE – HUMIDITE**

Une marmite de cuisson à grande vapeur chauffe et cuit les graines ou les oléagineux par le moyen d'une enveloppe à vapeur externe. On donne un peu de vapeur aux oléagineux pour augmenter la teneur en humidité à un degré désiré.

La machine séparatrice concasse les oléagineux en produisant de l'huile et de tourteaux. Chaque presse contient un mécanisme d'ajustement de cône pour avoir l'épaisseur de tourteaux désirés.

C'est une technique mise au point grâce à la connaissance de la propriété quand les matières grasses se fondent sous l'action de la chaleur. Cette fusion se traduit par l'éclatement des cellules oléifères, ce qui est un préalable à l'extraction.

#### **3.3.3.2. REFROIDISSEMENTS PAR EAU**

C'est l'unité qui fournit toute l'énergie nécessaire au fonctionnement de l'ensemble des machines.

#### **3.3.3.3. PRESSE**

En général, les presses sont surmontées par les conditionneurs, système permettant le fonctionnement en continu des presses. Aucune théorie n'a pu être développé sur les presses contenue. Le mode de fonctionnement est donc basé sur des expériences empiriques.

Les presses actuelles du type à vis dérivent toutes du modèle américain Anderson n°1 qui sortit pour la première fois en 1906. Elles sont aussi connues sous le nom d'« se peller ».

Constitution et fonctionnement d'une presse continue.

La presse est constituée de cages légèrement conique formée de barreaux en acier, espacés de quelque 1/10 de millimètre. A l'extérieur du système, tourne un arbre parmi d'éléments à vis. La disposition et le pas varient dans chaque cage. La pression augmente au fur et à mesure que l'arachide avance par poussé de système à vis, les berceaux sont maintenus en place par de solides armatures en acier également.

L'huile entraîne de petits débris appelés « pieds d'huileries » s'écoule par les interstices ménagés entre les barreaux et tombe sur un tamis où elle abandonne une partie de ces débris, elle emprunte ensuite un canal collecteur. Les tourteaux sortent à l'autre extrémité de la cage.

### **3.3.4. RAFFINAGE INDUSTRIEL DE L'HUILE D'ARACHIDE**

L'huile brute d'arachide obtenus par pression renferme encore de nombreuses impuretés : pieds d'huileries, acide gras libres, phospholipides (mucilages).

Le raffinage a pour but l'enlever toutes ces impuretés. Les 2 étapes du raffinage de l'huile d'arachide sont :

Décantation – Filtration

Neutralisation –Démucilagination ;

### **3.3.4.1. DECANTATION –FILTRATION**

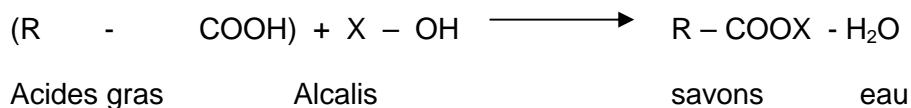
L'huile brute s'écoulant à travers les interstices des barreaux de presse est acheminée dans un chenal collecteur, amenant avec elle les débris divers non retenus par le tamis. Elle est envoyée dans un bec d'attente où les pieds d'huilerie sont décantés après un certain temps de repos. La phase supérieure est pompée vers les filtres presses tandis que les pieds d'huilerie décantés sont reculés aux presses.

Constitution et fonctionnement des filtres presse verticaux : Les filtres presses verticaux sont formé de plateaux plats disposés en série supportant la matière filtrante et de cadres évidés (chambre à boues). Ils ont des orifices lorsqu'ils sont réunis, forment une tuyauterie. L'huile ainsi décantée et filtrée est prêt pour l'opération suivante de démucilagination –neutralisation, après avoir été analysée au laboratoire le but de déterminer l'acidité.

### **3.3.4.2. DEMUCILAGINATION –NEUTRALISATION**

La démucilagination, comme son nom l'indique, consiste à éléver les mucilages en solution dans l'huile épurée.

Les mucilages essentiellement constitués de phospholipides comme les lécithines sont naturellement présentes dans l'huile d'arachide à des proportions variables allant de 0,2 à 2% ; La technique pour séparer facilement par centrifugation. La neutralisation permet de désacidification de l'huile par saponification des acides gras (A.G) libres à l'aide d'alcalis suivant la réaction globale :



Neutraliser ou purificateur d'huile filtrer l'huile c'est à dire que dans cette étape qu'on élimine tous les parasites comme l'aflatoxine et toutes autres bactéries et aussi c'est dans cette étape qu'on peut se débarrasser des mauvais cholestérols et les mauvais odeurs à un degré voulus.

### **3.3.5. EMBALLAGE**

Pour les conditionnements, l'unité envisage d'utiliser trois types d'emballages à savoir :

- Des fûts en inox (200 litres) pour le stockage au niveau de l'usine et de 20 000 ariary l'unité.
- Des emballages plastiques BIDON (20 litres) pour l'expédition 2 000 ariary /unité.
- Des bouteilles plastiques (1 litre) pour la commercialisation 200 ariary / unité.

La prévision des emballages pour cinq années se présente dans le tableau suivant.

**Tableau 16. PREVISION DES EMBALLAGES**

<b>Désignation</b>	<b>Quantité</b>					<b>Montant en millier de Ariary</b>				
	A1	A2	A3	A4	A5	A1	A2	A3	A4	A5
Fûts en inox	120	80	80	60	-	2 400	1 600	1 600	1 200	-
Matière BIDON	4 260	1000	800	500	300	8 520	2 000	1 600	1 000	600
Bouteilles	800	1000	1000	800	600	160	200	200	160	120
<b>TOTAL</b>						11 080	3 800	3 400	2 360	720

## Chapitre II. CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

Ce second chapitre traite successivement :

- les descriptions de production envisagée et planning de vente ;
- l'aspect qualitatif et quantitatif de production ;
- les différents facteurs de production.

### Section 1. DESCRIPTION DE PRODUCTION ENVISAGEE ET LE PLANNING DE VENTE.

On choisit l'année N2 pour commencer à faire le début de production ou la transformation parce que pour éviter les insuffisances de la matière première qui ont causé la faillite qui touche les anciennes huileries (huiler MANDINA) et les autres huileries des années 1974 alors on garde l'année N1 pour stocker des meilleures matières premières.

Dans l'année N1, nous devrons faire une stockage de 250 tonnes d'arachide commençant de début du mois d'Août, jusqu'au mois de Janvier.

Tableau 17. CAPACITE DE PRODUCTION DE L'ANNEE N2

Désignation	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Arachide en tonne												500
Huile bruit en tonne												145,5
Tourteau en tonne												119,5

Pour l'année N2, on a produite pou 1000 tonnes d'arachide 175,5 tonnes d'huile brute produite et on obtient 199,5 tonnes des tourteaux.

**Tableau 18. CAPACITE DE PRODUCTION DANS 5 ANS**

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5
Arachide (t)	150	350	1000	1200	1700
Huile brute (t)	110	132	230	325	400
Tourteaux (t)	-	199,5	351	421	800

La production des tourteaux n'est pas le principal que nous voulons prévoir mais puisque ce sont des déchets que nous puissions vendre aussi sur le marché

### **1.1. PLANNING DE VENTE**

Le plan programme de vente est établi selon le plan programme des prises de commandes et du plan programme de livraison aux clients. Ces plans sont directement issus des conclusions de l'étude de marché.

Le planning de vente tient compte de la politique de production choisie dans le cadre du développement de ce projet qui était : « la production en grande quantité de la farine de maïs » enfin de réduire au minimum des coûts supportés par ce projet. Chaque phase dans le plan de production est définie matériellement par les moyens en personnel qualifié qui lui sont nécessaires, les moyens en équipement en outillage et en approvisionnement.

## **Section 2. ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS**

Les aspects qualitatifs et quantitatifs consiste à voir les qualités et quantités du produit.

### **2.1. ASPECTS QUALITATIFS**

Du point de vue aspect qualitatif l'utilisation de l'huile d'arachide raffinée (généralement conditionné en bouteille de verre ou de PVC ou en fûts métalliques), l'habitude de consommation fait de cette huile, un produit fort recherché à Madagascar.

Ses diverses utilisations en alimentation humaine sont surtout des fins culinaires : mets frits, salades, mayonnaise etc... Ailleurs, incorporé dans les aliments, l'huile d'arachide raffinée constitue une source excellente d'énergie pour l'organisme humain.

L'huile d'arachide raffinée, de par ses qualités est très recherchée au détriment d'autres huiles alimentaires telles que l'huile de coton, l'huile de soja, l'huile de tournesol.

## **2.2. ASPECTS QUANTITATIFS**

Sur l'aspect quantitatif, l'huile alimentaire est vendue presque tous les jours sur le marché et actuellement elle est vendue à Ar 1 900 le litre.

## **Section 3. DIFFERENTS FACTEURS DE PRODUCTIONS**

La capacité de production porte enfin sur la nature et l'importance des moyens (humains, matériels financiers) à consacrer aux modalités des développements finalement retenus de ce projet.

L'affectation de ces ressources s'effectue alors dans le cadre du plan et de ce budget, ainsi ces trois types de moyens reposent sur une étude de nature comparative, généralement faite par grande fonction (technique, commercial, financière,...)

### **3.1. MOYENS HUMAINS**

Toutes les entreprises et même les projets quels que soient leur taille et leur secteur d'activité vont devoir, d'une part, renforcer leur compétitivité et d'autre part, recueillir des jeunes salariés sur le marché du travail.

Pour cela, la direction des ressources humaines devra se fixer des objectifs de base dont le maintien et le renforcement de la compétitivité du projet, mais en même temps répondre à l'aspiration des hommes à une plus grande autonomie individuelle.

Par contre, la réalisation de ce projet requiert alors des hommes qualifiés, chacun doit être spécialiste en la matière.

### **3.2. MOYENS MATERIELS**

Pour ce projet, la gestion des ressources matérielles doit être en fonction des idées directrices sur lesquelles reposent son exploitation c'est-à-dire il ne doit y avoir des moyens matériels non cadré par rapport à la politique générale de ce projet, aux objectifs à long et moyen termes et aux programmes d'action.

Ces ressources matérielles recouvrent essentiellement les moyens en immobilisations corporelles et les stocks. Les immobilisations corporelles concernent :

- Les mobilier et matériels de bureau ;
- Les matériels de production ;
- Les matériels de transport ;
- Les stocks concernent :
- Les matières premières ;
- Les produits finis ;
- Les emballages ;

### **3.3. MOYENS FINANCIERS**

L'exploitation de ce projet nécessite des ressources de financement qui peuvent être de deux sortes : d'une part, les ressources internes provenant des apports des associés et d'autre part, les ressources externes provenant des emprunts contractés auprès des banques et qui servent à compléter celles de l'interne.

## Chapitre III. ETUDE ORGANISATIONNELLE

Nous avons maintenant à l'étude organisationnelle de notre projet c'est-à-dire d'étudier comment nous allons organiser l'unité de transformations des arachides industrielles pour qu'elle puisse fonctionner normalement pour atteindre notre objectif de production.

Nous envisageons donc les sections suivantes :

- Organigramme envisagé
- Organisation du travail
- Chronogramme

### Section 1. ORGANIGRAMME ENVISAGE

L'organigramme se explique l'organisation au sein de l'entreprise et les activités principales pour les fabrications.

#### 1.1. ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

##### 1.1.1. ORGANISATION STRUCTURELLE

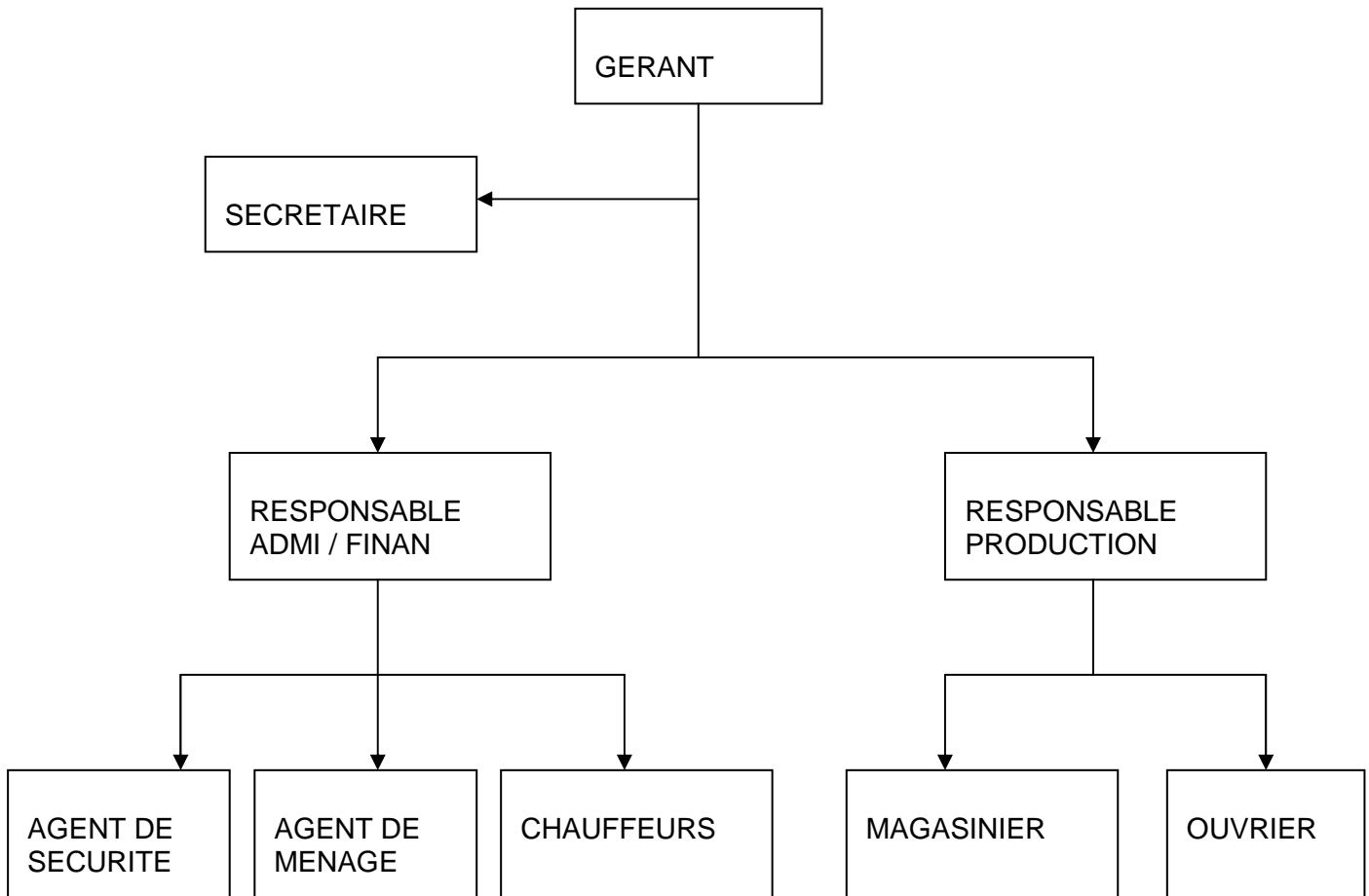
La première phase de la création d'une organisation structurelle consiste à décomposer la tâche globale d'une entreprise (Huilerie dans notre cas) en tâches parcellaires.

Dans le cadre de ce que l'on nomme l'analyse des tâches on divise la tâche parcellaire jusque selon parvienne au point où il est impossible d'aller plus loin. On obtient ainsi des tâches élémentaires à porter desquels on continuera lors de la synthèse des tâches, différentes ensembles des tâches adéquates que l'on confiera à un poste (comprenant un ou plusieurs exécutants). Enfin on regroupe les postes à une structure générale et on le relie entre eux. Le résultat de ce processus est l'organisation structurelle de l'entreprise.

##### 1.1.2. ORGANIGRAMME DES FONCTIONS

L'organigramme est l'un des instruments les plus fréquemment utilisé pour représenter la structure d'organisation d'une entreprise car il est immédiatement intelligible. Très simple il ne contient toutefois que des informations sommaires et n'indique par exemple ni la répétition détaillée des tâches ni les fonctions spécifiques incombeant aux postes dans le cadre de l'accomplissement commun d'ensemble des tâches.

**Figure 3. ORGANIGRAMME D'UNITE DE PRODUCTION « HUILE D'ARACHIDE »**



## 1.2. ACTIVITE PRINCIPALE DE LA FABRICATION

Pour une telle unité industrielle comme celui-ci, les activités peuvent être classées en quelques catégories déterminées :

- Achat de l'arachide
- Stockage de l'arachide
- Transformation en huile
- Magasinage
- Vente de l'huile
- Vente de tourteaux
- Administratif et financier

## **Section 2. ORGANISATION DU TRAVAIL**

L'organisation du travail se fait l'attribution du personnel et la gestion de ressources humaines.

### **2.1. ATTRIBUTION DU PERSONNEL**

#### **2.1.1. GERANT**

Il aura le profil de technicien d'industrie agroalimentaire de préférence de spécialiste dans la transformation des produits oléagineux.

Il sera doublé d'un gestionnaire rompu aux techniques de la comptabilité de l'analyse financière, de l'administration et de ressources humaines.

Il sera chargé de relation avec le client potentiel

Il supervisera directement l'agent de sécurité, de l'agent de ménage et les chauffeurs.

#### **2.1.2. LE SECRETAIRE COMPTABLE**

Il s'occupe de toutes les opérations comptables de l'usine de plus, il doit effectuer des rapports journaliers aux hiérarchies supérieurs.

#### **2.1.3. LE RESPONSABLE DE LA PRODUCTION**

Il s'occupe des activités techniques journalières de l'usine. Il se charge à surveiller les ouvriers et le magasiner et leur donne des formations et informations nécessaires pour la meilleure de la production.

#### **2.1.4. LES OUVRIERS**

Les ouvriers s'occupent tous les travaux commençant à la préparation jusqu'au raffinage. Ils acceptent les ordres des responsables quelles que soient les mesures éventuellement à prendre. Toutes ces tâches doivent accompagner des petites activités nécessitant à la production entre autres l'entretien du matériel.

L'installation d'un tel appareil à grand débit ne peut se justifier à Madagascar dans les conditions actuelles de production d'oléagineux tant il coûte cher et la conduite exige un personnel bien qualifié.

#### **2.1.5. LE MAGASINIER**

Il assure à éviter la rupture des stocks ce qui fallait que c'est un employé chargé d'assurer la distribution d'objets et de tenir des états de stock. Il doit aussi s'occuper l'entretien des produits dans le dépôt.

### **2.1.6. LES CHAUFFEURS (1) ET (2)**

Pour le premier (1), il assure le transport des produits finis : « les huiles alimentaires » dans d'autres régions par contre le second chauffeur (2) c'est-à-dire celui de la charrette transporte les arachides dans le magasin de stockage des matières premières assisté par le magasinier.

### **2.1.7. AGENT DE SECURITE ET DE MENAGE**

L'agent de sécurité est assuré l'ordre au sein de la société, et aussi l'agent de ménage est évident le propreté de la société.

## **2.2. GESTION DE RESSOURCES HUMAINES (GRH)**

Elle a pour objectif de mettre l'accent sur la rationalisation du potentiel humain de l'entreprise en créant et entretenant un climat favorable au service de l'homme pou atteindre les objectifs de l'entreprise

### **2.2.1. POLITIQUE D'EMPLOI**

C'est une carrière qui est constituée par la succession des affectations à des postes de travail. Le plan de carrière traduit la politique de promotion interne de l'entreprise. L'avancement dans ce plan dépend de l'évaluation de l'employé qui permet d'analyser les compétences et les performances dans les domaines physique, intellectuel, relationnel et personnel.

**Tableau 19. EFFECTIF ET L'EVALUATION DU PERSONNEL DE L'ENTREPRISE**

Désignation	N1	N2	N3	N4	N5
Gérant	1	1	1	1	1
Responsable production	1	1	1	1	1
Secrétaire Comptable	1	1	1	1	1
Magasinier	1	1	1	1	1
Ouvriers	6	6	6	10	10
Chauffeur (1)	1	1	1	1	1
Chauffeur (2)	1	1	1	1	1
Agent de sécurité	2	2	2	2	2
Agent de ménage	2	2	2	2	2
TOTAL	16	16	16	20	20

Le nombre de personnel dans la société est égal à seize (16) aux trois premières années. On ajoute de (4) ouvriers à la quatrième et cinquième année, en effet le personnel atteint le nombre de vingt (20).

## 2.2.2. POLITIQUE DE SALAIRE

Elle permet d'aboutir à un système de rémunération équitable, clair et contrôlable partant d'enquête de salaire (nationales, régionales, de la profession) on détermine le salaire moyen pour l'entreprise tenant compte des augmentations des minima, des indices et du coût de la vie ainsi que des augmentations de salaire à budgéter.

Tableau 20. SALAIRE MENSUEL

Désignation	M1	M2	M3	M4	M5
Gérant	220 000	220 000	220 000	290 000	290 000
Responsable production	180 000	180 000	180 000	240 000	240 000
Secrétaire Comptable	120 000	120 000	120 000	150 000	150 000
Magasinier	100 000	100 000	100 000	130 000	130 000
Ouvriers	540 000	540 000	540 000	1 100 000	1 100 000
Chauffeur (1)	130 000	130 000	130 000	160 000	160 000
Chauffeur (2)	90 000	90 000	90 000	120 000	120 000
Agent de sécurité	160 000	160 000	160 000	200 000	200 000
Agent de ménage	120 000	120 000	120 000	160 000	160 000

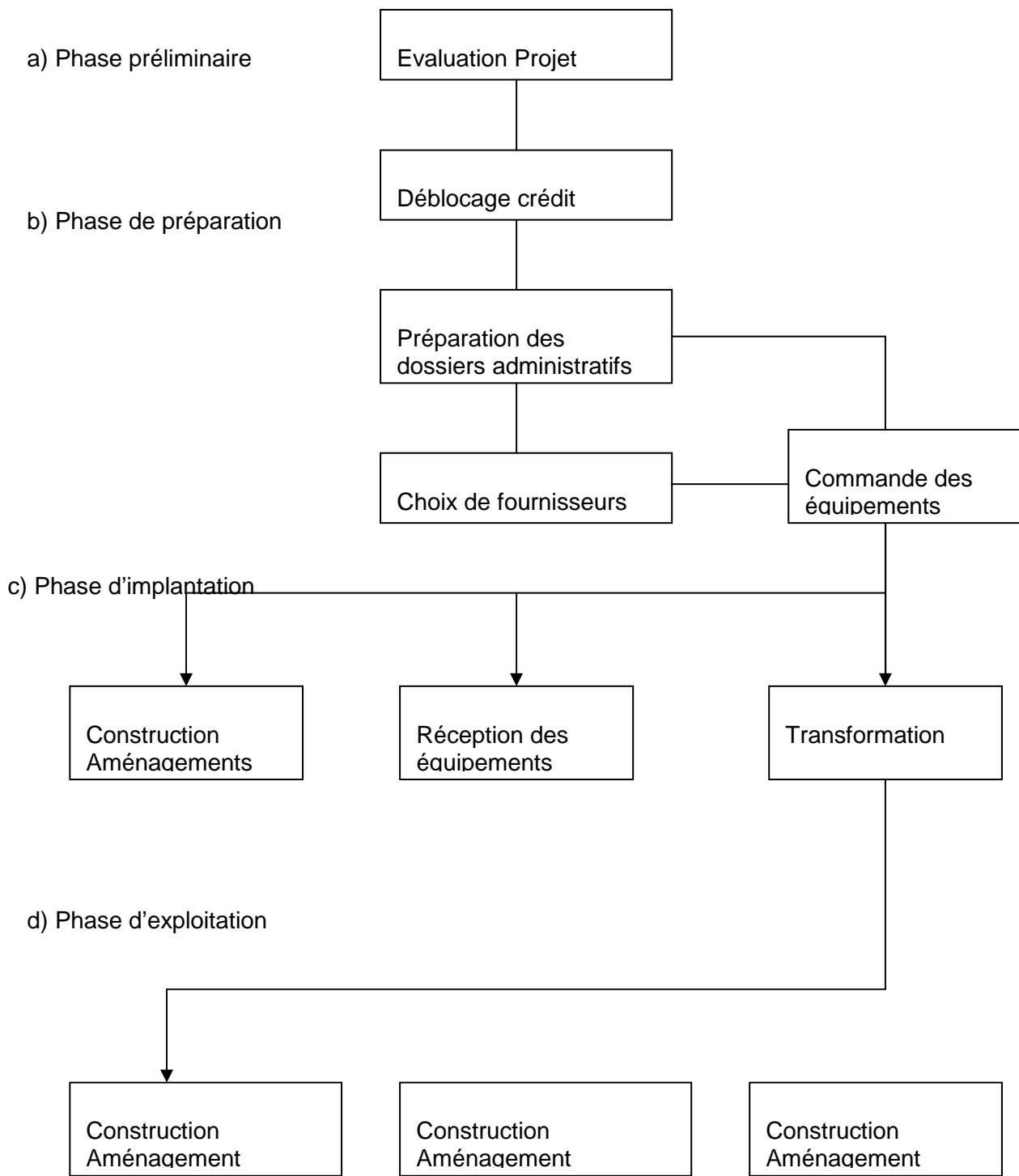
Une augmentation de salaire sera effectuée à partir de la quatrième année d'exploitation

## Section 3. CHRONOGRAMME

Le chronogramme consiste à établir le calendrier de la réalisation du projet.

### 3.1. PLAN DE REALISATION DU PROJET

Le chronogramme consiste à établir le calendrier de la réalisation du projet.



## **Partie III. ETUDE FINACIERE DU PROJET**

---

En vue de la réalisation du projet, l'étude financière est indispensable pour mesurer la viabilité financière et économique. Elle permet surtout au cours de la phase de la conception d'anticiper le niveau du retour du capital investi et par la suite d'obtenir les informations nécessaires pour conforter ou orienter les prises de décision.

Par ailleurs, cette partie s'avère également déterminante car elle constitue un élément nécessaire à l'évaluation du projet par un tiers, notamment les investisseurs potentiels.

Après avoir examiné la conduite du projet et groupé les moyens à mettre en œuvre pour arriver à une rentabilité satisfaisante, la présente section examinera d'une manière approfondie les rubriques ci-après :

- les investissements nécessaires et les comptes de gestion ;
- l'étude de la faisabilité et l'analyse de la rentabilité ; et
- l'évaluation du projet.

## **Chapitre I. INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET COMPTE DE GESTION**

Ce chapitre permet de présenter les principaux outils classiques de gestion. Leur analyse constitue la base de l'évaluation du projet : (i) Investissement, (ii) Tableaux des amortissements, (iii) Plan de financement, (iv) Tableau de remboursement de dettes, (v) Fonds de roulement initial, et (vi) Comptes de gestion

### **Section 1. NATURE ET COUTS DES INVESTISSEMENTS**

La nature et les coûts des investissements comprennent les immobilisations incorporelles et corporelles. Ce sont des biens achetés dont l'utilisation est permanente dans l'entreprise. Ces immobilisations se distingueront selon leur nature.

#### **1.1. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES**

Ils s'agissent des immobilisations qui ne correspondent pas à un élément ou à un bien tangible. Parmi lesquelles figurent les frais engagés, soit au moment de la constitution de l'entreprise, soit pour l'acquisition des moyens d'exploitation. Par exemple le frais d'investigation et de contacte, frais de constitution de la société, frais de prospection des matériels.

Elle est évaluée globalement à la somme de trois cent mille Ariary (Ar 300 000)

## 1.2. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les immobilisations corporelles ont une existence matérielle à l'inverse des immobilisations incorporelles. Elles se répartissent suivant trois grandes parties : (1) les infrastructures d'installation notamment le terrain d'implantation et les bâtiments de base ; (2) les machines-outils et les matériels de production dont le décortiquer ou la presse ; et (3) les matériels d'exploitation incluant la production d'énergie et le transport.

Le tableau suivant résume les principales immobilisations.

**Tableau 21. ESTIMATION DES IMMOBILISATION EN ARIARY**

<b>Répartition</b>		<b>Montant estimatif</b>
<b>A. Immobilisations incorporelles</b>		
A1	Frais d'investigation et de contact	150 000
A2	Frais de constitution de la société	100 000
A3	Frais de prospection des matériels	50 000
	Sous total A:	300 000
<b>B. Immobilisations corporelles</b>		
B1	Infrastructures Acquisition foncière (terrain)	10 000 000
	Bâtiments	40 000 000
	Aménagement - Agencement - installation	300 000
	Mobiliers	90 000
B2	Equipement Groupe électrogène - Installation électrique	21 200 000
	Motopompe: fourniture d'eau	7 787 760
B3	Production de pâte d'arachide Machine 1: décorticage (Marque "Sanat n° 3501")	5 000 000
	Machine 2: dépelliculage	15 000 000
	Machine 3: broyage	12 000 000
B4	Production d'huile Chaudière à tube de fumée	5 000 000
	Presse (Marque "Dose down")	6 000 000
	Système de Traitement chimique	2 000 000
B5	Petits matériels et outillage divers Matériels de Transport	1 500 000
	Camionnette	12 000 000
	Motocyclette	1 500 000
	Charrette et bœufs	500 000
	Sous total B:	139 877 760
Total général		140 177 760

Le coût total des immobilisations est estimé à Ar 140 177 760. Toutefois il convient de tenir compte les divers imprévus inhérents au projet d'investissement.

## Section 2. TABLEAU DE CALCUL DES AMORTISSEMENTS

« L'amortissement est la constitution comptable de la valeur d'un élément d'actif immobilisé résultant de l'usage, du temps, du changement technologique et de toute autre cause, dont les effets sont jugés irréversibles »<sup>1</sup>

Pour exprimer les amortissements, la sous-section suivante rappelle le principe adopté et présente le tableau des amortissements.

### 2.1. PRINCIPE ADOPTÉ

Le Plan Comptable Général 1987 considère également que l'amortissement correspond à la quote-part consommée d'une élément de l'actif immobilisé. L'amortissement permet d'atteindre un double but :

- d'une part, corriger la valeur des immobilisations au bilan afin de présenter une image exactement suffisamment de l'unité; et
- d'autre part, constater au compte de résultat la quote-part consommée à titre de charge.

Du point de vue général le calcul d'amortissement est repartir en deux types : (1) l'amortissement linéaire et (2) l'amortissement dégressif

Dans le but de faciliter le calcul, nous avons opté l'amortissement linéaire. Cette méthode consiste à établir uniformément la valeur des biens immobilisés sur la durée de vie probable

---

<sup>1</sup> LADWEIN R., Le comportement du consommateur et de l'acheteur, Edition Economica, Paris 1996

et ce à compter de leur entrée en service. L'amortissement linéaire ou constant est calculé par la formule :

$$Amort = V_0 \times t \times n$$

Amort : Amortissement

V<sub>0</sub> : Valeur d'origine ou coût d'acquisition

n : La durée d'utilisation de l'immobilisation en année.

Le tableau suivant présente le taux pratiqué et la durée de vie des immobilisations nécessaire à la réalisation du projet.

Tableau 22. TABLEAU DES TAUX D'AMORTISSEMENT

Libellés	Durée de vie (Année)	Taux d'amortissement (%)
Frais d'Etablissement	3	33
bâtiment	10	10
Matériel et Outilage	10	10
Matériel de transport	5	20
Matériel d'Equipement	10	10
Matériels – Mobiliers de Bureau	10	10
Aménagement – Agencement - Installation	10	10

## 2.2. TABLEAU DES AMORTISSEMENTS

Le tableau qui suit montre les amortissements jusqu'à la cinquième année d'exercice.

**Tableau 23. TABLEAU DES AMORTISSEMENTS EN MILLIER D' ARIARY.**

<b>Rubriques</b>	<b>Valeur initiale</b>	<b>Taux (%)</b>	<b>Amortissement</b>					<b>Valeur nette comptable</b>				
			<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>	<b>A4</b>	<b>A5</b>	<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>	<b>A4</b>	<b>A5</b>
Frais d'établissement	300	33	100	100	100	100	100	200	100	-		
Bâtiments	40 000	10	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000	36 000	32 000	28 000	24 000	20 000
terrain	10 000	-	-	-	-	-	-	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
AAI - MMB	390	5	78	78	78	78	78	312	234	156	78	-
Equipement (groupe - Motopompe)	28 987 ,76	10	2 898,776	2 898,776	2 898,776	2 898,776	2 898,776	26 088,98	23 190,20	20 291,42	17 392,65	14 493,87
Machines à pâte	32 000	10	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200	28 800	25 600	22 400	19 200	16 000
Matériels de production	14 500	10	1 450	1 450	1 450	1 450	1 450	13 050	11 600	10 150	8 700	7 250
Matériels de Transport	14 000	5	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	11 200	8 400	5 600	2 800	-
<b>TOTAL</b>	<b>140 177,76</b>	<b>-</b>	<b>14 526,776</b>	<b>14 526,776</b>	<b>14 526,776</b>	<b>14 526,776</b>	<b>14 526,776</b>	<b>125 650,98</b>	<b>111 024,20</b>	<b>96 597,42</b>	<b>82 170,65</b>	<b>67 743,87</b>

### Section 3. PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement est un état financier prévisionnel à moyen terme. Il consiste à déterminer :

- le montant et l'origine des ressources ou capitaux qui seront nécessaires pour couvrir les besoins de financement à moyen terme constitués essentiellement par les investissements et les besoins au fonds de roulement,
- la condition de réalisation de l'équilibre permettant à l'entreprise d'atteindre ses objectifs tout en limitant sa vulnérabilité afin de ne pas inquiéter ses partenaires et ses prêteurs

**Tableau 24. TABLEAU DE SOURCE DE FINANCEMENT EN ARIARY**

Emplois			Ressources		
Rubrique	Montant	Part (%)	Rubrique	Montant	Part (%)
Immobilisation	140 177 760	80,72	Fonds propres	82 020 000	47,23
Fonds de roulement	33 472 760	19,28	Dette à long terme	70 000 000	40,31
TOTAL	173 650 520	100	Dette à court terme	21 630 520	12,45
			TOTAL	173 650 520	100

A partir de ce tableau, l'Investissement est égal à Ar 173 650 520.

#### 3.1. CAPITAL

Le capital de la société est constitué par l'ensemble des apports :

- en nature par les associés, évalués à Ar 42 300 000
- en numéraire par les membres fondateurs évalués à Ar 39 720 000

Il est à rappeler que, comme il s'agit d'une société à responsabilité limitée, les apports doivent être libérés dès la constitution même de l'unité, que ce soit pour les apports en nature ou pour les apport en numéraire.

#### 3.2. EMPRUNT A LONG TERME ET MOYEN TERME

L'entreprise contractera auprès d'un établissement financier – le plus adéquat étant l'ADEFI (Action pour le Développement et le Financement des micros Entreprises) - la somme de Ar 70 000 000. Cette somme servira de fonds d'exploitation nécessaire à l'investissement.

En d'autres termes, ces fonds constitueront des dettes de financement de l'entreprise. C'est un crédit à long et moyen terme.

### **3.3. EMPRUNTS A COURT TERME**

Comme les apports des associés, ajoutés à l'emprunt à long et moyen terme ne suffisent pas encore pour faire fonctionner l'unité, les fondateurs sont obligés de recourir auprès d'autres prêteurs – notamment « Entreprendre à Madagascar ». A titre d'emprunt à court terme, la somme de Ar 21 630 520 remboursable dans une année sera nécessaire.

## **Section 4. TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES DETTES**

Le remboursement des dettes se répartit en remboursement du crédit d'investissement et du crédit de fonctionnement.

### **4.1. REMBOURSEMENT DE CREDIT D'INVESTISSEMENT**

Le tableau de remboursement de dettes fait état des coûts des emprunts qui présentent les charges financières par chaque exercice. Le prêt dure 5 ans et le premier remboursement aura lieu à la fin de la première année.

Le taux d'intérêt s'élève à 20%.

Ce tableau présente un double intérêt

- il est indispensable pour tous nos comptes de gestion
- il est un outil indispensable pour les emprunteurs pour assurer du retour de son emprunt.

Pendant les 5 années d'exercices, le paiement effectué par annuité constaté est donné par la formule suivante.

$$A = C \cdot \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}}$$

Avec

A : Annuité

C : Le montant de l'emprunt

i : Le taux d'intérêt appliqué

n : La durée de remboursement

L'annuité se décompose en:

- charge financière (intérêt du capital non remboursé) et

- amortissement (partie de l'emprunt remboursé à chaque échéance)

Le tableau qui suit montre le plan de remboursement de l'emprunt. On y trouve le capital restant dû en fin de période.

$$A = 70\ 000\ 000 - \frac{0,20}{1 - (1 + 0,2)^{-5}}$$

**Tableau 25. TABLEAU DE REMBOURSEMENT DE L'EMPRUNT (AR)**

Année	Cap au début de période A	Annuité B	Intérêt C = 20% A	Amortissement D = B - C	Cap à la fin de période E = A - D
1	70 000 000	23 406 579	14 000 000	9 406 579	60 593 421
2	60 593 421	23 406 579	12 118 684	11 287 895	49 305 526
3	49 305 526	23 406 579	9 861 105	13 545 475	35 760 051
4	35 760 051	23 406 579	7 152 010	16 254 569	19 505 483
5	19 505 482	23 406 579	3 901 096	19 505 482	0
TOTAL		117 032 895	47 032 895	70 000 000	

D'après ce tableau, le remboursement du crédit d'investissement se fait à la cinquième année d'exercice.

#### **4.2. REMBOURSEMENT DU CREDIT DE FONCTIONNEMENT**

Les hypothèses sont les suivantes :

Montant : Ar 21 630 520

Taux : 2,66%

Durée de remboursement : 1 an

$$\text{Intérêt} : (\text{capitaux} \times \text{taux}) \frac{1}{1200}$$

D'où, le tableau récapitulatif des charges financières se présente comme suit.

**Tableau 26. RECAPITULATIF DES CHARGES FINANCIERES**

Charge financière	A1	A2	A3	A4	A5
D à LMT	14 000 000	12 118 684	9 861 105	7 152 010	3 901 096
D à CT	47 948				
TOTAL	14 047 948	12 118 684	9 861 105	7 152 010	3 901 096

**Section 5. FONDS DE ROULEMENT INITIAL**

Après ces différents tableaux de dépense, nous pouvons calculer le fonds de roulement initial ou encor fonds de départ à l'issu de première année et les besoins en fonds de roulement.

**5.1. CALCUL**

Le fonds de roulement initial ou FRI représente le besoin en trésorerie des trois premiers mois d'exploitation.

Le FRI se détaille comme suit pour le commencement du projet : salaire du personnel, achats des matières premières et charges de fonctionnement.

**Tableau 27. DETAILLE DES SALAIRES DE PERSONNEL PENDANT LES 3 PREMIERS MOIS EN ARIARY**

Libellés	Nombre	Salaire mensuel	Montant
Gérant	1	220 000	660 000
Responsable production	1	180 000	540 000
Secrétaire comptable	1	120 000	360 000
Magasiner	1	100 000	300 000
Ouvriers	6	90 000	1 620 000
Chauffeurs (1)	1	130 000	390 000
Chauffeur (2)	1	90 000	270 000
Agent de sécurité	2	80 000	480 000
Agent de ménage	2	60 000	360 000
			4 980 000

Les salaires de personnel pendant 3 mois sont estimés par Ar 4 980 000

**Tableau 28. TABLEAU DES CHARGES (AR)**

Elément	Montant
- Achat	28 125 000
- Approvisionnement	300 000
- Fourniture non stockée	67 760
- Salaire du personnel	4 980 000
TOTAL	33 472 760

Les charges de fonctionnement s'élève à Ar 33 472 760

## 5.2. BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Le besoin en fonds de roulement est défini par la différence entre l'actif circulant et le passif circulant à court terme. Le Tableau suivant présente d'abord le bilan d'ouverture.

**Tableau 29. BILAN D'OUVERTURE EN ARIARY**

Libellés	Montant	Libellés	Montant
ACTIF IMMOBILISE		CAPITAUX PROPRES	
Frais d'Etablissement	300 000	Capital	82 020 000
Terrain	10 000 000		
Bâtiment	40 000 000		
Matériel & Outilage	32 000 000	DETTES	
Matériel de transport	14 000 000	D à LMT	70 000 000
Matériel d'équipement	28 987 760	D à CT	21 630 520
Matériel de production	14 500 000		
AAI - MMB	390 000		
ACTIF CIRCULANT			
Disponible	33 472 760		
<b>TOTAL</b>	<b>173 650 520</b>		<b>173 650 520</b>

D'où BFR : AC- D à CT = 33 472 760 - 21 630 520

**BFR = 11 842 240 Ar**

On constate que le BFR est toujours positif, on peut conclure que la partie des capitaux permanents a été déjà investie dans les actifs circulants et la stratégie du chef projet est de poursuivre et respecter la règle de l'équilibre financier.

## Section 6. LES COMPTES DE GESTION

Les comptes de gestion se répartissent en (i) comptes de charges et (ii) comptes de produits

### 6.1. COMPTES DE CHARGES

Les charges sont des opérations commerciales dont l'effet se manifeste par une tendance à la formation d'un déficit ou d'une perte lors d'une période déterminée.

Les charges sont enregistrées au débit d'un compte de résultat. Dans une entreprise elles sont redressées et reclassées selon la nature des charges de même genre telles que les charges d'exploitation, charges du personnel et les autres charges de gestion.

#### 6.1.1. ACHATS DE MATIERE PREMIERES

Elles sont estimées à 15% du chiffre d'affaires. Le tableau ci-après montre l'évolution des achats de matières premières.

**Tableau 30. EVOLUTION DES MATIERES PREMIERES EN AR.**

<b>Elément</b>	<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>	<b>A4</b>	<b>A5</b>
Achat de matières premières	42 750 000	56 857 500	113 715 000	136 515 000	193 515 000

Durant de l'exploitation, les coûts des matières premières atteignent Ar 193 515 000.

#### **6.1.2. FOURNITURES CONSOMMABLES**

Les fournitures consommables comprennent les produits d'entretien et les fournitures ainsi que les combustibles.

Les produits d'entretiens contiennent les détergents et les désinfectants pour le nettoyage et le lavage des appareils et des locaux. Le budget alloué à ces produits est de Ar 1 000 000 par an durant les cinq années d'exploitation, et la consommation des autres produits est estimée à Ar 1 500 000 par an.

D'où le coût total des fournitures consommables est de Ar 2 500 000 par an.

#### **6.1.3. MATIERES ET FOURNITURE NON STOCKEES**

L'énergie électrique et l'eau dans le projet sont fournies par un groupe électrogène et une motopompe. La seule matière non stockée reste le carburant.

Cette consommation est estimée à 35% du chiffre d'affaires annuel durant l'exploitation. Les coûts des fournitures administratives sont fixés à Ar 40 000 par an durant les cinq années.

**Tableau 31. EVOLUTION DE FOURNITURE STOCKEE EN ARIARY**

<b>Elément</b>	<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>	<b>A4</b>	<b>A5</b>
Carburant	99 750 000	132 667 500	265 335 000	318 535 000	451 535 000
Fournitures Administratives	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000
<b>TOTAL</b>	<b>99 790 000</b>	<b>132 707 500</b>	<b>265 375 000</b>	<b>318 576 000</b>	<b>451 575 000</b>

#### **6.1.4. CHARGES EXTERNES**

Les charges externes représentent 8% du chiffre d'affaires. Ces charges sont constituées par les entretiens, les réparations, les primes d'assurances et les divers déplacements.

**Tableau 32. EVOLUTION DES CHARGES EXTERNES EN AR.**

<b>Elément</b>	<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>	<b>A4</b>	<b>A5</b>
Charges externes	22 800 000	30 324 000	60 648 000	72 808 000	103 208 000

**6.1.5. IMPOTS ET TAXES**

Ce sont des charges versées auprès de l'administration de lieu d'implantation. Le tableau suivant résume les impôts et taxes à l'Etat par l'entreprise durant les cinq d'exploitation.

**Tableau 33. TABLEAU DES IMPOTS ET TAXES**

<b>Libellés</b>	<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>	<b>A4</b>	<b>A5</b>
Impôt et taxes	42 750 000	42 750 000	42 750 000	42 750 000	42 750 000
Droit d'enregistrement	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Vignette	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Timbres fiscaux	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
<b>TOTAL</b>	<b>66 000</b>				

**6.1.6. CHARGES DE PERSONNEL**

Les charges de personnel regroupent la rémunération, les charges sociales et les autres charges

**Tableau 34. CHARGES DE PERSONNEL**

<b>Elément</b>	<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>	<b>A4</b>	<b>A5</b>
Gérant	2 640 000	2 640 000	2 640 000	3 480 000	3 480 000
Responsable production	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 880 000	2 880 000
Secrétaire comptable	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 800 000	1 800 000
Magasinier	1 200 000	1 250 000	1 250 000	1 560 000	1 560 000
Ouvriers	6 480 000	6 480 000	6 480 000	13 200 000	13 200 000
Chauffeurs (1)	1 560 000	1 560 000	1 560 000	1 920 000	1 920 000
Chauffeurs (2)	1 080 000	1 080 000	1 080 000	1 440 000	1 440 000
Sécurité	1 920 000	1 920 000	1 920 000	2 400 000	2 400 000
Agent de ménage	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 920 000	1 920 000
Salaire brut	19 920 000	19 920 000	19 920 000	30 600 000	30 600 000
CNaPS 13%	2 589 650	2 589 650	2 589 650	3 978 000	3 978 000
OSIE 5%	996 000	996 000	996 000	1 530 000	1 530 000
Sous total	3 585 650	3 585 650	3 585 650	5 508 000	5 508 000
Totaux	23 505 650	23 505 650	23 505 650	36 108 000	36 108 000

D'après ce tableau, le salaire du personnel s'élève Ar 36 108 000, c'est-à-dire qu'il s'occupe les 22,20% des charges pour la cinquième année d'exploitation.

Notons qu'outre le salaire brut du personnel, il nous faut payer les charges patronales comme les CnaPS et OSTIE avec un taux respectif de 13% et 5%.

### **6.1.7. DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS**

(Cf tableau des amortissements) Chapitre I, section 2, page 4.

### **6.1.8. RECAPITULATION DES CHARGES**

Les charges constituent l'ensemble des éléments de coûts supportés par le projet au cours de son exercice. Prenons par exemples : les achats de la matière première, les fournitures, charges externes, impôts et taxes, amortissements, la charge externe et les charges de personnel.

**Tableau 35. RECAPITULATION DES CHARGES**

<b>Libellés</b>	<b>A1</b>	<b>A2</b>	<b>A3</b>	<b>A4</b>	<b>A5</b>
Matières Premières	42 750 000	56 857 500	113 715 000	136 515 000	193 515 000
Fourniture consommable	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Fourniture non stockée	99 790 000	132 707 500	265 375 000	318 576 000	451 575 000
Charges externes	22 800 000	30 324 000	60 648 000	72 808 000	103 208 000
Impôts et taxes	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000
Charges de personnel	23 505 600	23 505 600	23 505 600	36 108 000	36 108 000
Amortissements	14 526 776	14 526 776	14 526 776	14 526 776	14 526 776
TOTAL	205 938 376	260 487 376	480 336 376	581 099 776	801 498 776

D'après ce tableau, on constate que les charges augmentent chaque année.

### **6.2. COMPTE DE PRODUITS**

Les produits sont détaillés dans le chiffre d'affaires prévisionnel qui se répartit comme suit :

- - chiffre d'affaires prévisionnel de la première année, et
- - vente des quatre dernières années

Le tableau ci-après montre les prévisions du chiffre d'affaires (les ventes de produits finis et les ventes de sous produits) générées par le projet pour cinq années d'exploitation.

**Tableau 36. CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL DE LA PREMIERE ANNEE (AR)**

Elément	PU	Quantité	Montant
Huile brute	1 900	110 000	209 000 000
Tourteau	300	158 333	47 499 900
TOTAL			256 499 900

Les chiffres d'affaires de la première année sont égaux à Ar 256 499 900.

**Tableau 37. VENTE DES QUATRE DERNIERES ANNEES**

Elément	PU	A2		A3		A4		A5	
		Q	M	Q	M	Q	M	Q	M
Huile Brute	1900	132 000	250 800 000	230 000	437 000 000	325 000	617 500 000	400 000	760 000 000
Tourteaux	300	199 500	59 850 000	351 000	105 300 000	421 000	126 300 000	800 000	240 000 000
Total			310 650 000		542 300 000		743 800 000		1 000 000 000

Les ventes comprennent toutes les causes d'enrichissement du projet liées ou non à ces activités normale et courante.

A la cinquième année, les ventes ont augmenté 32,19% par rapport à la première année d'exploitation.

## Chapitre II. ETUDE DE FAISABILITE ET ANALYSE DE RENTABILITE

Le présent chapitre analysera la capacité de l'unité de production à dégager un profit satisfaisant, lui permettant dans un premier temps de supporter les différentes charges et en période de croisière d'instaurer d'une manière pérenne une rentabilité financière et économique.

Les critères de faisabilité d'un projet sont généralement au nombre de quatre, à savoir :

- le compte de résultat prévisionnel
- le plan de trésorerie
- le tableau grandeur caractéristique de gestion (TGCG)
- le bilan prévisionnel

Nous allons analyser successivement ces différents critères.

### Section 1. COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNEL

Le compte de résultat prévisionnel est un compte de résultat faisant apparaître les résultats probables (bénéfices ou pertes) des années à venir. Il est alors une projection des résultats de l'unité. En effet, le compte de résultat inclut le montant des charges et celui des produits et le résultat est obtenu par la différence entre les produits et les charges.

**Tableau 38. COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL EN ARIARY**

Libellés	A1	A2	A3	A4	A5
PRODUIT					
Vente	256 499 900	310 650 000	542 300 000	743 800 000	1 000 000 000
CHARGES					
Achat de matière première	42 750 000	56 857 500	113 715 000	136 515 000	193 515 000
Achat de fourniture consommable	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Achat de fourniture non stockée	99 790 000	132 707 500	265 375 000	318 576 000	451 575 000
Charges externes	22 800 000	30 324 000	60 648 000	72 808 000	103 208 000
charge de personnel	23 505 600	23 505 600	23 505 600	36 108 000	36 108 000
Impôts et taxes	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000
Amortissement	14 526 776	14 526 776	14 526 776	14 526 776	14 526 776
Charges financières	14 047 948	12 118 684	9 861 105	7 152 010	3 901 096
TOTAL DE CHARGES	219 986 324	272 606 060	490 197 581	588 251 786	805 399 872
Résultat avant impôt	36 513 576	38 043 940	52 102 519	155 548 214	194 600 128
Impôts sur les bénéfices (IBS) 30%	-	-	-	46 664 464	58 380 038
Résultat Net	36 513 576	38 043 940	52 102 519	108 883 750	136 220 090
Marge brut d'autofinancement (MBA)	51 040 352	52 570 716	66 629 295	123 410 526	150 746 866

Le compte de résultat ne cesse pas d'augmenter pendant les trois premières années d'exploitation, mais il y a un peu de réduction à partir de la quatrième année en raison des paiements de l'IBS.

## Section 2. PLAN DE TRESORERIE

Le plan de trésorerie est un document dans lequel on inscrit tous les mouvements d'argent effectués. Il prévoit le montant d'argent réellement disponible à une période donnée par rapport aux dépenses prévues pour cette même période. Il permet donc l'établissement du budget de trésorerie, le budget des décaissements et le budget des encaissements.

### 2.1. BUDGET DE TRESORERIE

En tenant une fonction d'Entrée et sorties de liquidités, le budget de trésorerie permet

- - d'établir la situation prévisionnelle de trésorerie
- - d'équilibre tout au long période concerné les encaissement et décaissement
- - déterminer le minimum de liquidité nécessaire à l'unité en fonction de ses objectifs.

Donc on va déterminé la budget des décaissement et encaissements.

#### 2.1.1. BUDGET DES ENCAISSEMENTS

Il est constitué par les entrées d'argent dans le projet, soit sous forme d'argent en espèce, soit sous forme de chèques à une date précise. Il s'agit donc de capital et des ventes.

Tableau 39. BUDGET DES ENCAISSEMENTS (ARIARY)

Rubrique	A1	A2	A3	A4	A5
Fonds propres	82 020 000	-	-	-	-
D à LMT	70 000 000	-	-	-	-
D à CT	21 630 520	-	-	-	-
Vente	256 499 900	310 650 000	542 300 000	743 800 000	1 000 000 000
Total	430 150 420	310 650 000	542 300 000	743 800 000	1 000 000 000

#### 2.1.2. BUDGET DES DECAISSEMENTS

Le budget des décaissements est constitué par les sorties d'argent de la caisse ou du compte ou de la banque du projet à une date précise pour payer une dépense.

**Tableau 40. BUDGET DES DECAISSEMENTS**

Rubrique	A1	A2	A3	A4	A5
Achat de matière première	42 750 000	56 857 500	113 715 000	136 515 000	193 515 000
Achat de fourniture consommable	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Achat de fourniture nom stockée	99 790 000	132 707 500	265 375 000	318 576 000	451 575 000
Charges externes	22 800 000	30 324 000	60 648 000	72 808 000	103 208 000
Impôt et taxe	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000
Charge de personnel	23 505 600	23 505 600	23 505 600	23 505 600	36 108 000
Charge financière	14 047 948	12 118 684	9 118 105	7 152 010	3 901 096
Rebroussement D a CT	47 948				
Remboursement D a LT	9 406 579	11 287 895	13 545 475	16 254 569	19 505 483
IBS 30%	-	-	-	46 664 464	58 380 038
Total	214 914 075	269 367 179	489 216 180	637 902 243	870 016 817

**Tableau 41. BUDGET DE TRESORERIE**

Rubrique	A1	A2	A3	A4	A5
Encasement	256 499 900	310 650 000	542 300 000	743 800 000	1 000 000 000
Décaissement	214 914 075	269 367 179	489 216 179	637 902 243	870 016 817
Flux de trésorerie	41 585 825	41 282 821	53 083 820	105 897 757	129 983 183
Trésorerie initiale	0	41 585 825	82 868 646	135 952 466	241 850 223
Trésorerie finale	41 585 825	82 868 646	135 952 466	241 850 223	371 833 406

Nous déduisons à partir de ce tableau que le projet dégage une situation trésorerie saine et qui s'améliore d'une année à l'autre.

## 2.2. CASH-FLOW PREVISIONNEL

Un Cash-flow est le solde des flux de caisse engendrés par un investissement à la clôture d'une période.

**Tableau 42. LE CASH-FLOW PREVISIONNEL**

Rubrique	A1	A2	A3	A4	A5
Résultat net	36 513 576	38 043 940	52 102 519	108 883 750	136 220 090
Amortissement	14 526 776	14 526 776	14 526 776	14 526 776	14 526 776
Cash-flow	51 040 352	52 570 716	66 629 295	123 410 526	150 746 866

### Section 3. TABLEAU GRANDEUR CARACTERISTIQUE DE GESTION (TGCg)

Le TGCg n'est autre que le compte de résultat en liste. De par le découpage du compte de résultat, va permettre de dégager simplement une batterie de résultat une meilleure compréhension de la situation économique de l'entreprise.

**Tableau 43. TABLEAU GRANDEUR CARACTERISTIQUE DE GESTION (TGCg)**

Libellés	A1	A2	A3	A4	A5
Marge commercial					
Production de l'exercice	256 499 900	310 650 000	542 300 000	743 800 000	1 000 000 000
Vente	256 499 900	310 650 000	542 300 000	743 800 000	1 000 000 000
Consommation intermédiaire	167 840 000	222 389 000	442 238 000	530 399 000	750 798 000
Matière première	42 750 000	56 857 500	113 715 000	136 515 000	193 515 000
Fourniture consommable	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
Fourniture non stockée	99 790 000	132 707 500	265 375 000	318 576 000	4 515 735 000
Charges externes	22 800 000	30 261 000	60 648 000	72 808 000	103 208 000
Valeur ajoutée	88 659 900	88 261 000	100 062 000	213 401 000	249 202 000
Production de l'exercice	256 499 900	310 650 000	542 300 000	743 800 000	1 000 000 000
Marge commercial					
Consommation intermédiaire	167 840 000	222 389 000	442 238 000	530 399 000	750 798 000
EBC	65 088 300	64 689 400	76 490 400	177 227 000	213 028 000
Valeur ajoutée	88 659 900	88 261 000	100 062 000	213 401 000	246 202 000
Impôts et taxes	66 000	66 000	66 000	66 000	66 000
Charges de personnel	23 505 600	23 505 600	23 505 600	36 108 000	36 108 000
Résultat d'exploitation	50 561 524	50 162 624	61 963 624	162 700 224	198 501 224
EBC	65 088 300	64 689 400	76 490 400	177 227 000	213 028 000
Dotation amortissement	14 526 776	14 526 776	14 526 776	14 526 776	14 526 776
Résultat financier	(14 047 948)	(12 118 684)	(9 861 105)	(7 152 010)	-3 901 096
Produits financiers	-	-	-	-	3 901 096
Charges financières	(14 047 948)	(12 118 684)	(9 861 105)	(7 152 010)	-3 901 096
Résultat avant impôt	36 513 576	38 043 940	52 102 519	155 548 214	194 600 128
IBS 30%	-	-	-	46 664 464	58 380 038
Résultat Net	38 510 576	40 040 940	54 499 519	108 883 750	136 220 090

Le tableau de grandeurs caractéristiques de gestion représente une cascade solde qui constitue des paliers dans la formations de résultat. C'est un découpage du compte de résultat permettant de calculer les blocs significatifs aidant à l'interprétation et la compréhension financière.

## Section 4. BILAN PREVISIONNEL

Le bilan prévisionnel a pour objectif d'apprécier les conséquences des actions prévues sur la structure financière de l'unité pour l'année à venir. Il permet également :

- - mesurer l'équilibre financier compte tenu de l'ensemble des budgets
- - contrôle la réalisation des budgets par comparaison avec des données réalisés du bilan comptable établi à la même date, d'analyser les écarts financiers.

**Tableau 44. BILAN PREVISIONNEL DE LA PREMIERE ANNEE**

Libellés	Val brut	Amort	Montant	Libellé	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle					
Frais d'Etablissement	300 000	100 000	200 000	CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation corporelle					
Terrain	10 000 000		10 000 000	Capital	82 020 000
Bâtiment	40 000 000	4 000 000	36 000 000	Résultat	36 513 526
Matériel et Outilage	32 000 000	3 200 000	28 800 000		
Matériel de transport	14 000 000	2 800 000	11 200 000		
Matériel d'équipement	28 987 760	2 898 776	26 088 984	DETTES	
Matériel de production	14 500 000	1 450 000	13 050 000	D à LT	
MMB - AA I	390 000	78 000	312 000		60 593 421
ACTIF CIRCULANT					
Disponible			53 475 963		
<b>TOTAL</b>	<b>140 177 760</b>		<b>179 126 947</b>	<b>TOTAL</b>	<b>179 126 947</b>

A partir de ce tableau, on constate que le résultat d'exploitation s'élève à Ar 36 513 526.

**Tableau 45. BILAN PREVISIONNELLE DE LA DEUXIEME ANNEE**

Libellés	Val brut	Amort	Montant	Libellé	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle					
Frais d'Etablissement	300 000	200 000	100 000	CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation corporelle					
Terrain	10 000 000		10 000 000	Capital	82 020 000
Bâtiment	40 000 000	8 000 000	32 000 000	Report à nouveau	36 513 526
Matériel et Outilage	32 000 000	6 400 000	25 600 000	Résultat	38 043 890
Matériel de transport	14 000 000	5 600 000	8 400 000		
Matériel d'équipement	28 987 760	5 797 552	23 190 208	DETTES	
Matériel de production	14 500 000	2 900 000	11 600 000	D à LT	
MMB - AA I	390 000	156 000	234 000		49 305 526
ACTIF CIRCULANT					
Disponible			94 758 734		
<b>TOTAL</b>	<b>140 177 760</b>		<b>205 882 942</b>	<b>TOTAL</b>	<b>205 882 942</b>

A la deuxième année d'exploitation, la disponibilité augmente Ar 94 758 734, d'où les dettes à long terme diminuent.

Tableau 46. BILAN PREVISIONNEL DE LA TROISIEME ANNEE

Libellés	Val brut	Amort	Montant	Libellé	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle				CAPITAUX PROPRES	
Frais d'Etablissement	300 000	300 000		Capital	82 020 000
Immobilisation corporelle				Report à nouveau	38 043 890
Terrain	10 000 000		10 000 000	Résultat	52 102 469
Bâtiment	40 000 000	12 000 000	28 000 000		
Matériel et Outilage	32 000 000	9 600 000	22 400 000	DETTES	
Matériel de transport	14 000 000	8 400 000	5 600 000	D à LT	
Matériel d'équipement	28 987 760	8 696 328	20 291 432		
Matériel de production	14 500 000	4 350 000	10 150 000		
MMB - AA I	390 000	234 000	156 000		
ACTIF CIRCULANT					
Disponible			111 328 978		
<b>TOTAL</b>	<b>140 177 760</b>		<b>207 926 410</b>	<b>TOTAL</b>	<b>207 926 410</b>

Durant la troisième année d'exploitation, le résultat net d'exercice est de Ar 52 102 469, il y a une augmentation de Ar 14 058 579.

Tableau 47. BILAN PREVISIONNEL DE LA QUATRIEME ANNEE

Libellé	Val brut	Amort	Montant	Libellé	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle				CAPITAUX PROPRES	
Frais d'Etablissement	300 000	300 000		Capital	82 020 000
Immobilisation corporelle				Report à nouveau	52 102 469
Terrain	10 000 000		10 000 000	Résultat	108 883 750
Bâtiment	40 000 000	16 000 000	24 000 000		
Matériel et Outilage	32 000 000	12 800 000	19 200 000	DETTES	
Matériel de transport	14 000 000	11 200 000	2 800 000	D à LT	
Matériel d'équipement	28 987 760	11 595 104	17 392 656		
Matériel de production	14 500 000	5 800 000	8 700 000		
MMB - AA I	390 000	312 000	78 000		
ACTIF CIRCULANT					
Disponible			180 341 045		
<b>TOTAL</b>	<b>140 177 760</b>		<b>262 511 701</b>	<b>TOTAL</b>	<b>262 511 701</b>

D'après ce bilan prévisionnel, le résultat net d'exercice est presque deux fois du résultat net à la troisième Année.

Tableau 48. BILAN DE LA CINQUIEME ANNEE

Libellé	Val brut	Amort	Montant	Libellé	Montant
ACTIF IMMOBILISE					
Immobilisation incorporelle				CAPITAUX PROPRES	
Frais d'Etablissement	300 000	300 000		Capital	82 020 000
Immobilisation corporelle				Report à nouveau	108 883 750
Terrain	10 000 000		10 000 000	Résultat	136 220 090
Bâtiment	40 000 000	16 000 000	24 000 000		
Matériel et Outilage	32 000 000	12 800 000	19 200 000	DETTES	
Matériel de transport	14 000 000	11 200 000	2 800 000	D à LT	0
Matériel d'équipement	28 987 760	11 595 104	17 392 656		
Matériel de production	14 500 000	5 800 000	8 700 000		
MMB - AA I	390 000	312 000	78 000		
ACTIF CIRCULANT			244 953 184		
Disponible					
TOTAL	140 177 760		327 123 840	TOTAL	327 123 840

D'après ce tableau, nous constatons que le résultat net a augmenté 28% par rapport à la première Année et la dette à long terme est nulle.

## Chapitre III. EVALUATION DU PROJET

Pour mettre de pende les décisions d'investissement, il nous appartient d'étudier aussi notre situation par l'utilisation d'autres outils d'évaluations. Comme la méthode de la valeur nette, le taux de rentabilité interne, le délai de remboursement des capitaux investis et l'indice de profitabilité.

D'ailleurs, notre projet a des impacts sur son environnement. Alors nous allons étudier ce sujet en analysant les impacts économique, financier et social.

### Section 1. EVALUATION ECONOMIQUE

L'évaluation économique exprime la valeur apportée par le projet lors de ces activités (production et commercialisation). La valeur ajoutée met en avant la contribution que l'entreprise apporte à l'économie du pays, le Produit Intérieur Brut (PIB) est la somme des valeurs ajoutées créées par toutes les entreprises opérant dans le pays.

#### 1.1. NOTION DE VALEUR AJOUTEE

La VA représente la valeur de la production, déduction faite de celle des consommations intermédiaires.

Elles permet de cerner la dimension de l'unité : c'est un indicateurs de sa taille économique et permet aussi de mesurer la croissance de la firme au niveau des moyens mis en œuvre.

On l'obtient par la formule suivante

$$\text{Valeur ajoutée} = \text{Production de l'exercice} - \text{Consommation intermédiaire}$$

#### 1.2. RATIO DE PERFORMANCE ECONOMIQUE

L'objectif fondamental de cette méthode consiste à mieux connaître l'entreprise et à évaluer précisément l'importance de ses qualités des services.

Les ratios qui suivent montrent l'efficacité du projet sur le plan économique.

- Le rendement apparent de la main d'œuvre (R1)

$$R1 = \frac{\text{valeur ajoutée}}{\text{Effectif}}$$

- Le performance économique (2)

$$R2 = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Valeur ajoutée}} \times 100$$

**Tableau 49. RATIOS DE PERFORMANCE ECONOMIQUE**

Elément	A1	A2	A3	A4	A5
R1	5 541 244	5 516 313	6 253 875	10 670 050	12 460 100
R2	41,18	43,10	54,46	51,02	54,66

Malgré l'évolution des charges du personnel, les indicateurs montrent une productivité toujours croissante du facteur travail. Cette situation est expliquée par la valeur ajoutée créée annuellement par chaque employé et qui augmente progressivement.

## Section 2. EVALUATION FINANCIERE

Cette phase de l'étude d'un projet permet d'analyser si le projet est viable, et dans quelles conditions compte tenu des normes et des contraintes qui lui sont imposées, et à partir des études techniques et commerciales déjà réalisées.

### 2.1. SELON LES OUTILS D'EVALUATION

Les outils d'évaluation concernent à calculer la valeur actuelle nette (VAN), l'indice de profitabilité (IP), le taux de rentabilité interne (TRI), et le délai de récupération des capitaux investis (DRCI).

#### 2.1.1. VALEUR ACTUELLE NETTE

C'est un outil d'évaluation de la rentabilité des ressources au projet la VAN permet de juger si l'investissement est acceptable ou non, par l'expression des cash-Flow ou MBA au moment de l'évaluation à l'aide du taux d'intérêt de l'emprunt.

D'après l'étude théorique dans la première partie, la VAN on obtient.

$$\text{VAN} = \sum \text{MBA} (1+i)^{-n} - I_0$$

Avec

MBA : marge brut d'autofinancement

i : Taux d'intérêt (20%)

$I_0$  : Investissement

**Tableau 50. CALCUL DE LA VAN**

Année	MBA	$(1,2)^{-n}$	$\text{MBA} (1,2)^{-n}$
1	51 040 352	0,833333	42 533 610
2	52 570 716	0,694444	36 507 418
3	66 629 295	0,578703	38 558 573
4	123 410 526	0,482253	59 515 096
5	150 746 866	0,401877	60 581 698
TOTAL			237 696 395

VAN = 237 696 395 -173 650 520

**VAN = 64 045 875 Ar**

La VAN est positive largement supérieur à Zéro d'un montant égal à 64 045 875 Ar, ce qui nous amène à dire que le projet est rentable.

### 2.1.2. TAUX DE RENTABILITE INTERNE

C'est le taux d'intérêt maximum auquel il est de contracter un emprunt nécessaire au financement de l'investissement pour que l'opération ne soit pas déficitaire.

Ce taux intéresse nos partenaires financiers à l'étude de la rentabilité de l'investissement envisagé pour ce projet.

C'est le taux qui donne une VAN = 0 ou IP = 1

Il se calcule de la manière suivante.

D'où : TRI :  $\sum \text{MBA} (1+i)^{-n} - I = 0$

Tableau 51. CALCUL DU TRI

Année	MBA	MBA ACTUALISEE	
		Taux 19%	Taux 50%
1	51 040 352	42 891 052	34 026 901
2	52 570 716	37 123 590	23 364 763
3	66 629 295	39 538 877	19 742 013
4	123 410 526	61 540 973	24 377 388
5	150 746 866	63 170 379	19 851 439
TOTAL		244 264 872	121 362 504

Le taux exact est compris entre 19% et 50%. En faisant une extrapolation proportionnelle, on a les relations suivantes

19% < TRI < 50%

244 264 872 < 173 650 520 < 121 362 504

$$\frac{\text{TRI} - 19}{50 - 19} = \frac{173.650.520 - 244264872}{121.362504 - 244264872}$$

TRI= 36,81 %

On a trouvé un TRI de 36,81 %, or d'après la théorie, si le prix est supérieur au taux d'actualité, le projet est viable et rentable. Dans le cas présent, le TRI qui est de 36,81 % est largement au taux directeur de la Banque Centrale s'élevant à 20 %.

Nous pouvons donc en conclure que notre projet est rentable. D'ailleurs nous pouvons en dégager une marge de sécurité de 16,81 %, qui nous permettra de nous endetter davantage.

### 2.1.3. DUREE DE RECUPERATION DES CAPITAUX INVESTIS

C'est le temps nécessaire pour le total des recettes procurées par le projet atteigne le moment des investissements réalisés ; il indique donc le nombre d'années au cours desquelles le projet procure suffisamment de ressources afin que la somme investis soit récupérée.

**Tableau 52. CALCUL DU DRCI**

Elément	A1	A2	A3	A4	A5
MBA	51 040 352	52 570 716	66 629 295	123 410 526	150 746 866
MBA Cumulé	51 040 352	103 611 068	170 240 363	293 650 889	444 397 754
Investissement				173 650 520	

Ce tableau met en relief que le montant des investissements est compris entre le MBA cumulée de la troisième et quatrième année.

MBA cumulé	170 640 363	<	173 650 520
Année	3	x	4

En faisant l'interpolation

$$\frac{x - 3}{4 - 3} = \frac{173.650.520 - 170.640.363}{293.650.889 - 170.640.363} = 3,024$$

$$X = 3,024$$

Le délai de récupération du capital investi est égal à 3 ans 2 mois et 26 jours.

### 2.1.4. INDICE DE PROFITABLE

L'Indice de Profitabilité IP nous aide à mieux évaluer la rentabilité du capital. Il indique le montant de résultat attendu par Ariary investi et selon la formule il se calcule de la manière suivante.

$$\text{D'où : } IP = \frac{VAN}{I} + 1$$

$$IP = \frac{64045875}{173.650.520} + 1 = 1,40$$

Théoriquement, si l'IP est supérieur à 1, le projet est rentable. Ce qui est le cas de notre projet, avec un IP de 1,40, largement supérieur à 1, voulant dire qu'1 Ar de capital investi engendre 0,4 Ar de profit, donc le projet est rentable.

## 2.2. SELON LES CRITERES D'EVALUATION

Dans notre cas, le critère à adopter est efficience c'est-à-dire que notre projet est efficient avec l'initiative d'un promoteur pour publiés les produits dans la région de Soavinandriana.

Le promoteur est apte à gestion d'équipe de réalisation, compétente en la matière en tant que gestionnaire.

Et aussi, notre projet également efficient, car sur un minimum d'investissement, d'une valeur de 173 650 520 Ar, l'objectif est atteint.

### **Section 3. EVALUATION SOCIALE**

La mise en place de ce projet permet d'une part la création d'emploi et d'autre part un développement de la zone.

#### **3.1. CREATION D'EMPLOI**

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays.

Notre projet est une unité permettra une possibilité d'embauche, source de revenu non seulement pour le promoteur du projet mais aussi bien pour le personnel surtout pour les jeunes diplômés et natifs de la région.

#### **3.2. DEVELOPPEMENT DE LA ZONE**

On peut dire que notre projet contribue d'une manière importante au développement de cette région, à savoir la création d'emploi, alors le niveau de vie de quelques familles peut s'améliorer en recevant un revenu mensuel.

Par ailleurs, la production de huile d'Arachide se développe dans la région d'implantation.

Pour cela que les familles en font des sources de revenus

## CONCLUSION

Le thème choisi : « Projet de création d'une unité de fabrication d'huile d'arachide dans la région de Soavinandriana Itasy », entre dans le cadre de développement régional intégré de provinces autonomes. Elle a pour but de promouvoir le développement, notamment sur le plan industriel, de la région.

Soavinandriana figure actuellement parmi les principales productrices d'arachide à Madagascar. La recherche de débouchés pour les produits était toujours un blocage pour les paysans locaux. Cette situation est l'une des raisons pour laquelle, Soavinandriana a été le lieu choisi pour établir le projet.

Le développement de ce thème nous a permis de constater les réalités sur terrain, et mettre en exergue les théories apprises à l'Université d'Antananarivo, au Département Gestion. Par ailleurs, le projet contribuera énormément à faire avancer l'économie locale. Il aidera également Soavinandriana à faire face à l'accroissement de la pauvreté et à concurrencer les autres régions, en terme de développement rapide et durable. L'exploitation de ses propres ressources, comme le cas présent, est une étape importante pour l'essor d'une zone quelconque.

Ceci étant, le présent document débute par l'identification du projet. Cette dernière est composée de trois chapitres qui traite respectivement des sujets différents. Le premier chapitre présente le projet avec son historique et ses caractéristiques. Le deuxième étudie le marché, y incluant les analyses des offres, demande et concurrence. Le troisième examine les outils tels les VAN, TRI, DRCI, IP et les critères. Ce dernier chapitre nous aide à la prise de décision concernant la réalisation du projet.

La suite du présent document évoque la conduite du projet qui met l'accent sur la technique de production et la transformation des arachides en huiles alimentaires. On y parle ensuite de la capacité de production envisagée qui évolue en sens croissant dans le temps. Une étude organisationnelle simple et légère y est également inscrite afin d'éviter d'avoir des charges pesantes empêchant la société d'être compétitive. Cette étude vise aussi à maintenir un équilibre financière au sein de ladite société.

Le présent ouvrage se termine par le point essentiel, l'étude financière. Elle montre en détail les investissements et le compte de gestion afin de bien cerner les divers coûts et charges. L'étude de faisabilité permet de déterminer le résultat prévisionnel, grâce au plan de trésorerie qui facilite l'obtention du bilan prévisionnel.

L'évaluation du projet détermine la rentabilité qui semble réalisable et viable. Un bénéfice net est constaté dès la première année. D'ailleurs une Indice de Profitabilité de 1,4 explique que le fait d'investir 1 Ar permettra d'avoir un profit de 0,4 Ar. Cet indice constitue un critère d'appréciation fiable, donc elle permet d'affirmer que le projet est rentable et réalisable. Néanmoins elle est appuyée par les autres outils d'évaluations telles la durée de récupération du capital investi (DRCI), la valeur actuelle nette (VAN), ainsi que le taux de rentabilité (TRI).

Le projet de création d'une unité industrielle de fabrication d'huile est porteur d'avenir dans le cas où l'équipe dirigeante vise à mettre en avant l'intérêt public plutôt que le sien. Du point de vue social, le projet encouragera les paysans locaux à mieux produire, donc tant en quantité qu'en qualité. Cet effort de production sera un élément important pour le développement de la région sur tous les plans, économique et social. Le projet ne manquera pas d'apporter sa part dans le développement même du pays.

Nous pensons avoir fait une œuvre utile à notre économie en élaborant ce projet. Sa mise en œuvre sera profitable au plus haut point pour Soavinandriana, voire pour la région d'Itasy.

## ANNEXE

### ANNEXE I : LEXIQUE DE TERME TECHNIQUE

#### **Besoin**

Etat qui naît d'une sensation de manque

#### **Chiffre d'affaires**

Quantités vendues, multipliées par le prix

#### **Distribution**

Activité économique consistant à mettre un produit à disposition sur le marché.

#### **Etude de marché**

Analyse de l'offre et de la demande sur le marché par le recueil d'informations issues de ressources multiples.

#### **Force de vente**

Ensemble des personnes chargées de proscrire, de convaincre et de fidéliser les clients du projet

#### **Motivations**

Pulsions positives poussant un individu à agir.

#### **Part de marché**

Pourcentage des ventes réalisées par une société sur l'ensemble d'un marché.

#### **Positionnement**

Image que l'entreprise souhaite véhiculer dans l'esprit du consommateur afin de se différencier de ses concurrents.

#### **Qualité**

Aptitude d'un produit à satisfaire les besoins

#### **Seuil de rentabilité**

Ou chiffre d'affaire critique : Chiffre d'affaires minimums à atteindre afin de couvrir l'ensemble des charges. La date à laquelle on atteint le seuil de rentabilité est appelée point mort.

## ANNEXE II : Evolution - Superficie – production d'arachide

Sous - préfecture	Superficie ( ha)					Production (tonnes)				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Fenoarivobe	800	820	820	820	820	495	490	420	440	455
Tsiroanimandidy	3 975	3 940	4 035	4 030	4 045	2 570	2 495	2 525	2 530	1 580
<b>Total Bongolava</b>	<b>4 775</b>	<b>4 760</b>	<b>4 855</b>	<b>4 850</b>	<b>4 865</b>	<b>3 065</b>	<b>2 985</b>	<b>2 945</b>	<b>2 970</b>	<b>2 035</b>

ANNEXE III : Les équipements de transformation à envisager



Décortiqueuse SAMAT n° 3501



Tube à raffinerie



Chaudière à tube de fumée



Presse ROSEDOWN

## BIBLIOGRAPHIE

1. Bureau International du Travail (BIT)

« La technologie approprié pour favoriser la création d'emploi dans les industries de transformation des produits alimentaires et des boissons dans les pays en voie de développement » Genève 1978.

2. Christian Alphonse RAZAFIMBAHINY :

« Principe de Gestion d'Entreprise »

Edition CECOR, BP :4281.

3. Christian Alphonse RAZAFIMBAHINY :

« Manuel de Marketing pour Madagascar »

Edition CECOR.

4. Docteur E. SHNEIDER :

« La santé ça se mange »

Edition : Vie et santé, 1985.

5. E. M. GAYDOU

Cours de chimie Biochimie Alimentaire, E.E.S.S.S.A

6. Ecole Normale Supérieure :

« Diagnostic et Gestion des PME Africains »

7. Foibe fikarohana momba ny Fambolena (FOFIFA)

« Rapport technique et financier : opération Relance Arachide » 1981.

8. G. TOFFIN :

« La presse à l'huile Néwar de la vallée du KATH-mandou (Népal) : analyse technologique et socio-économique » 1975.

9. J. CANAT :

« Matériels et technologie des graines oléagineux tropicales. Revue Français des corps »

Gras Volume 26, n 2, Février 1979.

10. J. P. WOLFFET G. WOLFF :

« Méthode d'analyse et contrôle industriel des matières grasses » 1953.

11. Ministère du Développement Rural et de la Réforme Agraire (M.D.R.R.A) :

« Plan Directeur Oléagineux Annexe » Août 1976.

12. Ministère Français de la Coopération :

« Sahel et technologie et développement, n 3 1978

13. Ministère Français de la Coopération. Fonds d'aide et de Coopération (F.A.C)

Institut de recherche sur les huileries et oléagineux (I.R.H.O)

« Etude de la restriction des Industries Malagasy des corps Gras »

14. N.U.DI :

« Traitement Industriel de l'arachide »

Société pour l'Etude et le Développement de l'Industrie, de l'Agriculture et du Commerce. Paris, O.N.U 1978

15. P. KOTLER :

« Marketing management : analyse et contrôle »

16. P. GILLER ET SYLVESTRE :

« L'arachide » Paris, Maisonneuve et Larose 1976.

17. R. FRANCOIS :

« Les Industries des Corps Gras » Collection Industries – Production – Environnement – 1970.

18. Revue Oléagineux :

« Les mini-huileries de palme Mars », 1981

19. Revue Oléagineux :

« Emploi des terres décolorants activités pour le Blanchiment des huiles d'origine végétale tropicale », Avril 1974

20. Société pour l'Equipement des industries Chimiques (CPEICHIM)

« Installation de raffinage d'huile d'arachide » 1981

21. UNIDO :

« Pré-investissement and appropriate industrial planning in the vegetable oil »

United Nation 1974

22. LADWEIN R. :

Le comportement du consommateur et de l'acheteur,

Edition Economica, Paris 1996

## TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS .....	1
SOMMAIRE.....	4
LISTE DES ABREVIATIONS.....	6
LISTE DES TABLEAUX .....	7
LISTE DES FIGURES .....	8
INTRODUCTION.....	1
Partie I. Identification du projet .....	3
Chapitre I. Présentation du projet .....	3
Section 1. Historique.....	3
1.1. Analyse de la situation .....	3
1.1.1. Situation démographique .....	3
1.1.2. Condition climatique.....	4
1.1.3. Implantation géographique du projet .....	4
1.2. Analyse F.F.O.M .....	4
Section 2. Caractéristiques du projet.....	6
2.1. Forme et aspect juridique.....	6
2.2. Objectifs du projet .....	6
2.3. Intérêt du projet.....	6
Chapitre II. Etude du marché visé.....	8
Section 1. Description du marché visé .....	8
1.1. Produits étudiés .....	8
1.2. Marché local .....	9
1.3. Marché périphérique .....	9
Section 2. Analyse de la demande.....	11
2.1. Demande locale .....	11
2.2. Demande potentielle .....	11
Section 3. Analyse de l'Offre .....	12
3.1. Offre locale .....	12
3.2. Type de client .....	13
Section 4. Analyse de la concurrence .....	14
4.1. Principaux concurrents.....	14
4.2. Tableau de la concurrence.....	14
4.3. Part de marché à conquérir.....	15
Section 5. Politique et stratégie marketing à adopter .....	15

5.1. Marketing mix .....	15
5.1.1. Politique de produit .....	15
5.1.2. Politique de prix .....	16
5.1.3. Politique de distribution .....	16
5.1.4. Politique de promotion et de communication .....	17
5.2. Stratégie marketing à adopter .....	17
Chapitre III. Théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation.....	19
Section 1. Selon les outils d'Evaluation.....	19
1.1. Valeur Actuelle Nette (VAN).....	19
1.1.1. Définition.....	19
1.1.2. Formulation.....	19
1.1.3. Interprétation.....	19
1.2. Taux de Rentabilité Interne (TRI) .....	20
1.2.1. Définition.....	20
1.2.2. Formulation.....	20
1.2.3. Interprétation.....	21
1.3. Durée de Récupération du Capital Investi (DRCI) .....	21
1.3.1. Définition.....	21
1.3.2. Formulation.....	21
1.3.3. Interprétation.....	21
1.4. Indice de Profitabilité (IP) .....	22
1.4.1. Définition.....	22
1.4.2. Formulation.....	22
1.4.3. Interprétation.....	22
Section 2. Selon les critères d' Evaluation.....	22
2.1. Durée de vie du projet.....	22
2.2. Pertinence du projet.....	23
2.3. Efficience du projet .....	23
2.4. Efficacité du projet .....	23
2.5. Impact du projet .....	23
Partie II. conduite du projet.....	24
Chapitre I. TECHNIQUES DE PRODUCTION .....	24
Section 1. Identification de la matière première.....	24
1.1. Condition de récoltes .....	24
1.2. Caractères physico-chimiques de l'arachide d'huilerie .....	25
Section 2. Identification des matériels .....	27
2.1. Matériels constitutifs de la production .....	27
2.1.1. Matériels et outillage .....	27
2.1.2. Matériel de transport .....	27
2.2. Bâtiment et matériaux nécessaires .....	28
2.2.1. Bâtiments.....	28
2.2.2. Matériaux nécessaires .....	28
Section 3. PROCESSUS DE PRODUCTION .....	29
3.1. Approvisionnement .....	29
3.2. Stockage de matière première .....	30

3.3. Transformation.....	31
3.3.1. Décorticage.....	31
3.3.2. Broyage .....	31
3.3.3. Extraction.....	32
3.3.3.1. Chauffage – humidité .....	32
3.3.3.2. Refroidissements par eau.....	32
3.3.3.3. Presse .....	32
3.3.4. Raffinage industriel de l'huile d'arachide .....	32
3.3.4.1. Décantation –Filtration.....	33
3.3.4.2. Démucilagination –neutralisation.....	33
3.3.5. Emballage.....	33
 Chapitre II. CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE .....	35
 Section 1. Description de production envisagee et le planning de vente. ....	35
1.1. Planning de vente .....	36
 Section 2. Aspects qualitatifs et quantitatifs .....	36
2.1. Aspects qualitatifs .....	36
2.2. Aspects quantitatifs .....	37
 Section 3. Différents facteurs de productions .....	37
3.1. Moyens humains .....	37
3.2. Moyens matériels.....	37
3.3. Moyens financiers .....	38
 Chapitre III. ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	39
 Section 1. Organigramme envisagé .....	39
1.1. Organisation de l'entreprise .....	39
1.1.1. Organisation structurelle .....	39
1.1.2. Organigramme des fonctions .....	39
1.2. Activité principale de la fabrication .....	40
 Section 2. Organisation du travail .....	41
2.1. Attribution du personnel .....	41
2.1.1. Gérant.....	41
2.1.2. Le secrétaire comptable .....	41
2.1.3. Le responsable de la production .....	41
2.1.4. Les ouvriers .....	41
2.1.5. Le magasinier .....	41
2.1.6. Les chauffeurs (1) et (2).....	42
2.1.7. Agent de sécurité et de ménage .....	42
2.2. Gestion de ressources humaines (GRH).....	42
2.2.1. Politique d'emploi.....	42
2.2.2. Politique de salaire.....	43
 Section 3. Chronogramme .....	43
3.1. Plan de réalisation du projet.....	43
 Partie III. ETUDE FINACIERE DU PROJET .....	45
 Chapitre I. INVESTISSEMENTS NECESSAIRES ET COMPTE DE GESTION .....	45

Section 1.	Nature et coûts des investissements .....	45
1.1.	Immobilisations incorporelles .....	45
1.2.	Immobilisations corporelles .....	46
Section 2.	Tableau de calcul des amortissements.....	47
2.1.	Principe adopté .....	47
2.2.	Tableau des amortissements .....	49
Section 3.	Plan de financement.....	50
3.1.	Capital .....	50
3.2.	Emprunt à long terme et moyen terme .....	50
3.3.	Emprunts à court terme.....	51
Section 4.	Tableau de remboursement des dettes .....	51
4.1.	Remboursement de crédit d'investissement.....	51
4.2.	Remboursement du crédit de fonctionnement.....	52
Section 5.	Fonds de roulement initial .....	53
5.1.	Calcul.....	53
5.2.	Besoin en fonds de roulement.....	54
Section 6.	Les comptes de gestion.....	54
6.1.	Comptes de charges.....	54
6.1.1.	Achats de matière premières .....	54
6.1.2.	Fournitures consommables .....	55
6.1.3.	Matières et fourniture non stockées .....	55
6.1.4.	Charges externes.....	55
6.1.5.	Impôts et taxes.....	56
6.1.6.	Charges de personnel.....	56
6.1.7.	Dotations aux amortissements .....	57
6.1.8.	Récapitulation des charges .....	57
6.2.	Compte de produits.....	57
Chapitre II.	Etude de faisabilité et analyse de rentabilité.....	59
Section 1.	Comptes de résultat prévisionnel .....	59
Section 2.	Plan de trésorerie .....	60
2.1.	Budget de trésorerie .....	60
2.1.1.	Budget des encaissements .....	60
2.1.2.	Budget des décaissements .....	60
2.2.	Cash-Flow prévisionnel.....	61
Section 3.	Tableau grandeur caractéristique de gestion (TGC) .....	62
Section 4.	Bilan prévisionnel .....	63
Chapitre III.	EVALUATION DU PROJET .....	66
Section 1.	Evaluation économique .....	66
1.1.	Notion de valeur ajoutée .....	66
1.2.	Ratio de performance économique .....	66

Section 2. Evaluation financière .....	67
2.1. Selon les outils d'évaluation .....	67
2.1.1. Valeur Actuelle Nette .....	67
2.1.2. Taux de Rentabilité Interne .....	68
2.1.3. Durée de Récupération des Capitaux Investis.....	69
2.1.4. Indice de profitabilité.....	69
2.2. Selon les critères d'évaluation .....	69
Section 3. Evaluation sociale .....	70
3.1. Création d'emploi .....	70
3.2. Développement de la zone .....	70
CONCLUSION .....	71
ANNEXE .....	1
BIBLIOGRAPHIE.....	4
TABLE DES MATIERES .....	6