

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE, DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE

*****o0o*****

DEPARTEMENT GESTION

*****o0o*****

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES EN GESTION

Option : Finances et comptabilité

***« Projet de création d'une unité de transformation
d'ananas en jus dans la ville d'Arivonimamo : Région
Itasy »***

Présenté par : Mr RAZAFINDRALAMBO Tsiriniaina Rinaharivelo

Sous l'Encadrement de :

Encadreur Pédagogique

M^{me}. ANDRIAMANDROSO Noro

Enseignant au Département

Gestion

Encadreur Professionnel

Mr. ANDRIAMIFIDY Onimilanto

Exécutive Officier et Project Manager

à l'Agrico Group

Année Universitaire 2008-2009

Session 19 Novembre 2009

REMERCIEMENTS

Je voudrais avant tout remercier le bon Dieu tout puissant qui m'a toujours accompagné tout au long de la préparation de ce présent mémoire.

Le présent mémoire n'a pas pu être réalisé sans l'incalculable contribution de près ou de loin de plusieurs personnes à qui j'adresse mes vifs et sincères remerciements. Je tiens également à adresser mes entières reconnaissances notamment à :

- Monsieur **RAJAONARIVELO** Paul, Professeur titulaire, Président du Comité Intérimaire de Direction de l'Université ;
- Monsieur **RANOVONA** Andriamaro, Maître de Conférences, Doyen de la Faculté D.E.G.S ;
- Monsieur **ANDRIAMASIMANANA** Origène Olivier, Maître de Conférences, Chef de Département Gestion ;
- Madame **RAVALITERA** Faraso, Professeur, Directeur du Centre d'Etude et de Recherche en Gestion ;
- Madame **ANDRIAMANDROSO** Noro, Encadreur pédagogique, Enseignant au Département Gestion, qui a bien voulu nous encadrer pédagogiquement et suggérer ses importantes idées durant la phase finale de la préparation de ce mémoire.
- Monsieur **ANDRIAMIFIDY** Onimilanto, Exécutif officer et Project manager à l'agrico group, qui a consacré ses précieux temps à nous encadrer professionnellement tout au long de la préparation.
- Tous les personnels administratifs du Département Gestion ;
- Mes chers parents, ainsi ma femme, notre enfant, mes sœurs, et principalement toute ma famille qui m'ont soutenu considérablement durant mes études supérieures ;
- Sans oublier mes amis pour leurs aides et encouragements lors de mes moments difficiles.

Merci à tous !

SOMMAIRE

INTRODUCTION

PARTIE I : PRESENTATION DU PROJET :

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Section 1- Historique du projet

Section 2-Principales activités du projet

Section 3- Caractéristique du projet

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE ET STRATEGIE MARKETING

Section 1 : Description du marché cible

Section 2 : Etude de marché dans la région d'exploitation

Section 3 : Stratégie et politique marketing envisagé

Conclusion partielle

PARTIE II : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION

Section 1-Ressources nécessaires à mettre en place

Section 2 : Caractéristique d'approvisionnement

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ET DE REALISATION

Section 1 : Besoin en facteur de production et de réalisation

Section 2 : Prévision de vente prévisionnel

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Section 1 : Structure organisationnelle

Section 2 : Description des tâches et responsabilités

Section 3 : Chronogramme d'activité

Conclusion partielle

PARTIE III : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET

CHAPITRE I : ETUDE FINANCIERE

Section 1 : Coût des investissements et amortissement

Section 2 : Besoin en fond de roulement initial

Section 3 : Recherche de financement

Section 4 : Etat financiers prévisionnels

CHAPITRE II : EVALUATION FINANCIERE DU PROJET

Section 1 : Evaluation financière suivant les outils d'évaluation

Section 2 : Evaluation financière suivant les critères d'évaluation

Section 3 : Evaluation économique et sociale

Section 4 : Cadre logique du projet

Conclusion partielle

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

LISTE DES ABREVIATIONS

CNaPS : Caisse National des Prévoyances Sociales

DAA : Dotation Aux Amortissements

DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investis

FIFO: First In First Out

IP: Indices de Profitabilité

IRSA : Impôt sur le Revenu Salarial Assimilé

LMT : Long et Moyen Terme

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

MMB : Matériel et Mobilier de Bureau

MO : Matériels et outillages

OSIE : Organisation Sanitaire Inter Entreprise

PIB : Produit Intérieur Brut

VAN : Valeur Actuelle Nette

VB : Valeur Brute

VN : Valeur Nette

RAV : Responsable Achat et Vente

T.E : Total Encaissement

T.D : Total Décaissement

TAC : Total d'actif courant

TANC : Total d'actif non courant

TCP : Total des capitaux propres

TPNC : Total de passif non courant

TRI : Taux de Rentabilité Interne

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau N°1 : Répartition spatiale de la population
- Tableau N°2 : Superficie agricole et surface exploitée en 2004
- Tableau N°3 : Répartition des superficies par spéculation en 2004
- Tableau N°4 : Volume de la demande (en tonnes)
- Tableau N°5 : Situation de l'offre locale dans le district d'Arivonimamo (en tonne)
- Tableau N°6 : Part de marché
- Tableau N°7 : Liste des matériels de l'entité
- Tableau N°8 : Prix unitaire de chaque unité de production et de réalisation (en Ariary)
- Tableau N°9 : Achat prévisionnel pour l'année 1 en Ariary
- Tableau N°10 : Achat prévisionnel sur cinq ans en Ariary
- Tableau N°11 : Evolution prévisionnel du personnel au cours des cinq années d'activités
- Tableau N°12 : Salaire prévisionnel du personnel pour l'année 1 (en Ariary)
- Tableau N°13 : Prévision du salaire du personnel sur cinq ans (en Ariary)
- Tableau N°14 : Autres charges prévisionnelles pour l'année 1 (en milliers d'Ariary)
- Tableau N°15 : Prévision des autres charge sur cinq ans (en Ariary)
- Tableau N°16 : Quantité produite prévisionnelle pour l'année 1
- Tableau N°17 : Quantité produite prévisionnelle sur cinq ans : en Kg
- Tableau N°18 : Chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année 1 (en Ariary)
- Tableau N°19 : Chiffre d'affaires prévisionnel sur cinq ans(en millier d'Ariary)
- Tableau N°20 : Mise en place du projet
- Tableau N°21 : Calendrier d'activité
- Tableau N°22 : Infrastructures envisagés en Ariary
- Tableau N23 : Mobiliers du bureau (en Ariary)
- Tableau N°24 : Coût de matériels informatique (en Ariary)
- Tableau N°25 : Coût des matériels et outillage (en Ariary)
- Tableau N°26: Récapitulations des immobilisations et investissement en Ariary
- Tableau N°27 : Tableau des amortissements pour l'année 1 : en Ariary
- Tableau N°28: Tableau des amortissements pour l'année 2 : en Ariary
- Tableau N°29 : Tableau des amortissements pour l'année 3 : en Ariary
- Tableau N°30 : Tableau des amortissements pour l'année 4 : en Ariary
- Tableau N°31 : Tableau des amortissements pour l'année 5 : en Ariary
- Tableau N°32 : Récapitulation des amortissements
- Tableau N°33 : Budget prévisionnel de trésorerie pour l'année 1 (en millier Ariary)

Tableau N°34 : Fonds de roulement initia pour la première année

Tableau N°35 : Tableau de financement (en Ariary)

Tableau N°36 : Tableau de remboursement des dettes (en Ariary)

Tableau N°37 : Bilan d'ouverture en Ariary

Tableau N°38 : Bilan prévisionnel sur cinq ans

Tableau N°39 : Compte de résultat par nature (en Ariary, en millier)

Tableau N°40 : Flux de trésorerie (en Ariary)

Tableau N°41 : Calcul marge brut d'autofinancement en Ariary

Tableau N°42 : Présentation de calcul da la V. A. N

Tableau N°43 : Présentation de calcul du taux de rentabilité interne

Tableau N°44 : Présentation de calcul de la D. R. C. I

Tableau N°45 : Cadre logique du projet

LISTE DES FIGURES

Figure N°01 : Stratégie push

Figure N°02 : Stratégie pull

Figure N°03: Processus de production et de réalisation

Figure N°04 : Organigramme de projet

INTRODUCTION

Le développement rural dynamique et la réduction effective de la pauvreté sont à la base des efforts du gouvernement. Nos régions rurales prospéreront à travers une révolution du taux économique venant de la transformation des matières premières en produits finis qui augmentera substantiellement la production agricole. Des centres d'agrobusiness seront institués pour assister dans les formations et la satisfaction des besoins tels que l'irrigation, les semences, les engrais et les installations de stockage et enfin les transformations de toutes matières premières en d'autres produits finis.

La productivité des PME et des artisans demeure faible, due particulièrement à leur modernisation limitée. Le secteur informel est toujours prédominant. L'accès au marché international est restreint. L'esprit d'entreprise reste à un niveau restreint. Une potentialité énorme peut être exploitée à travers l'intégration verticale et la mise en grappe des entreprises manufacturières. Le taux d'utilisation des capacités est faible se situant entre 45 et 50 %. La contribution du secteur secondaire dans le PIB est de l'ordre de 13 %.

Comme objectifs donc, les entreprises, les PME, et l'artisanat seront dynamisés au niveau local pour qu'ils puissent contribuer efficacement à la croissance économique nationale, et en augmentant l'utilisation de leur capacité de production à travers l'adoption de technologie et d'outils de gestion modernes. Les actions de structuration des filières et de renforcement de capacité des opérateurs locales seront poursuivies. La mise en place des stratégies sera nécessaire aussi comme la création des centres de soutien à la productivité locale et la transition du secteur informel vers le secteur formel.

Actuellement, Madagascar aura une économie à forte croissance avec un taux de croissance atteignant entre 7 % et 10 % jusqu'en 2012. Nous aurons un secteur privé fort et diversifié prospérant dans le commerce et l'investissement nationaux, régionaux et internationaux. En plus, le gouvernement fournira les conditions fondamentales pour améliorer l'environnement des affaires et faciliter les succès. Pour atteindre ces objectifs, il est nécessaire de créer des unités de production ou de transformation des matières premières en produit finis.

C'est la raison pour laquelle nous avons choisi un thème de mémoire intitulé : « ***Projet de création d'une unité de transformation d'ananas en jus dans la ville d'Arivonimamo : Région d'ITASY*** »

L'objet de ce thème consiste à réaliser en priorité les objectifs sociaux de la population dans la région Itasy, et plus précisément dans la ville d'Arivonimamo. Donc, la création de ce projet dans cette commune aura pour objet de satisfaire le besoin des populations en matières de jus d'ananas notamment la population dans la ville comme Arivonimamo et d'offrir aussi des emplois pour les jeunes.

L'intérêt réside dans le fait que ce projet permettra au promoteur d'augmenter ses revenus ; de disposer d'un établissement de haut standing intéressant pour la population locale ; d'assurer en permanence le besoin des clients sur leurs productions.

Quant à la méthodologie d'approche, nous avons adopté pour la recherche une méthode de questionnaire auprès des planteurs d'ananas et des paysans d'une part et d'autres part auprès des revendeurs d'ananas dans la région Itasy, même dans les communes en vue de maîtriser la production de jus et la réalisation de ce projet dans la ville d'Arivonimamo, et de maîtriser aussi la création et la bonne gestion du projet. Ainsi, des visites sur terrain ont été effectuées pour saisir les communes productives plus d'ananas et des entretiens auprès des différentes personnes ressources (planteurs d'ananas et paysans). Nous avons consulté aussi les documents disponibles auprès du Ministère de l'Agriculture, d'Elevage et de Pêche et de Commerce pour mieux comprendre la situation exacte sur la production de provende en matière d'ananas dans la région Itasy et nous avons consulté aussi les documents auprès de l'Institut National de la Statistique (INSTAT)¹ pour connaître la situation géographique de la région d'étude du projet.

Le document de travail sera divisé en trois parties, l'identification sera présentée en 1^{ère} partie, la deuxième sera consacrée à l'étude de faisabilité, enfin la 3^{ème} partie se rapportera à l'étude financière du projet.

- En ce qui concerne la première partie intitulée « ***l'identification du projet*** » va essayer de présenter successivement l'historique du projet en ce qui concerne l'environnement de la région et l'identification de l'entreprise et les principales activités et les caractéristiques du projet comme la nature, le but et l'objectif de l'entreprise et les intérêts envers les agents économiques. Ensuite, nous étudierons le marché visé et la stratégie marketing. Pour cela, nous présenterons le domaine d'études du projet et la clientèle cible. Nous analyserons aussi la demande et de l'offre, ainsi que la concurrence. Enfin, nous étudierons la politique et la stratégie marketing envisagées par le projet.

- Quant à la deuxième partie abordera « *l'étude de faisabilité, technique et organisation du projet* ». Elle comprendra la technique de production et de réalisation, c'est-à-dire, les différentes ressources nécessaires à mettre en place, soient humaines, financières ou matérielles ; et la caractéristique d'approvisionnement à adopter. Et ensuite, nous présenterons la capacité de réalisation du projet notamment sur le plan technique et humain. Enfin, nous présenterons l'organigramme proposé et la gestion du personnel, la formation de chaque poste de travail existant ou bien de chaque responsable au sein du projet.

- Enfin pour la troisième partie, elle traitera « *l'étude financière et l'évaluation du projet* ». Elle comprend deux chapitres, à savoir l'étude financière, c'est à dire le coût d'investissement et le tableau d'amortissement, le besoin en fonds de roulement, la recherche de financement, et les états financiers. Enfin, nous évaluerons le projet à l'aide d'outils, des critères d'évaluation du projet comme la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité, et la durée de récupération des capitaux investis.

PREMIERE PARTIE

IDENTIFICATION DU PROJET

Dans la première partie, on va essayer de présenter successivement l'historique du projet relatif à l'environnement de la région et l'identification de l'entreprise et les principales activités et les caractéristiques du projet comme la nature, le but et l'objectif de l'entreprise et les intérêts envers les agents économiques.

Dans ce cas, le projet est une société à responsabilité limitée unipersonnelle (SARLU) pour faire établir un projet de création d'une unité de transformation d'ananas en jus. En tant que projet à but lucratif, le but est d'avoir un maximum de profit d'affaires pour un autre investissement en satisfaisant les besoins des clients. Ensuite, nous étudierons le marché visé et la stratégie marketing. Pour cela, nous présenterons le domaine d'études du projet et la clientèle cible. Nous analyserons aussi la demande et de l'offre, ainsi que la concurrence. Pour cela, nous constatons que le volume de la demande ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'exploitation du projet et est très remarquable en 2006 par rapport à 2005 et à 2007. Nous avons constaté aussi que le marché disponible est environ à 77 %. Et notre projet domine en accaparant de 57,38 % du marché global. Mais en tant que région plus ou moins humide, ceci est très important par rapport aux autres régions de la grande île. Nous nous sommes basés sur ce facteur pour créer ce projet en vue de satisfaire le besoin des clients. Pour avoir plus d'explication, nous allons présenter dans la figure ci-après l'évolution de la demande dans la région. Enfin, nous étudierons la politique et la stratégie marketing envisagées par le projet. Sur le produit, il est en fonction du prix pratiqué par les concurrents sur le marché, c'est-à-dire qu'on adopte la politique de pénétration. Si les concurrents adoptent un tarif de Ar 1.600 le litre, nous demanderons pour Ar 1.500. De même sur l'achat d'ananas, si le concurrent pratique à Ar 300 la pièce, nous le pratiquerons à Ar 400. Le but est donc d'*écraser* les prix proposés par le concurrent sur le marché. C'est la stratégie de pénétration.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET :

Dans ce chapitre, nous présentons successivement l'historique, en ce qui concerne l'environnement de la région et l'identification de l'entreprise, l'environnement socio-économique tel que physique, social et économique ; les principales activités et la caractéristique du projet envisagé. Pour ce faire donc, nous allons voir tout d'abord l'historique de la région d'exploitation.

Section 1- Historique du projet :

Dans cette section, nous présenterons ci-après l'environnement de la région et l'identification de l'entreprise. Pour ce faire donc, nous allons voir tout d'abord l'environnement de la région.

1.1- Environnement de la région :

La région Itasy se trouvant dans la partie Ouest de la région Analamanga, est constituée par les districts d'Arivonimamo, de Miarinarivo et de Soavinandriana. Elle est limitée :

- A l'Est par le district d'Antananarivo Antsimondrano
- au sud par le district d'Ambatolampy,
- au nord par le district d'Ankazobe,
- au nord-Est par le district d'Anjozorobe,
- à l'ouest par les districts de Maintirano et Antsalova.

La région couvre une superficie égale à 25.647 km², ce qui représente 43,7 % de l'ex-province d'Antananarivo en termes de superficie et 4,4 % de Madagascar.

1.1.1-Milieu physique :

Relief : La région fait partie de ce que l'on appelle les hautes terres par rapport à l'ensemble de l'île. Son relief se distingue par trois ensembles :

Les hauts plateaux situés au Nord et à l'Ouest et dépassant l'altitude de 1 500 mètres, ils sont séparés par des vastes vallées drainées par deux fleuves, la Betsiboka et l'Ikopa.

Le centre se caractérise par l'escarpement de faille de l'Angavo et le paysage de collines de l'Imerina Est.

Géologie : Le sous-sol de la région, de par sa situation au niveau de l'axe central, est généralement constitué de :

- ❖ Granites et migmatites ;
- ❖ Volcanisme néogène à quaternaire ;
- ❖ Néogène lacustre et granites du Nord Est ;
- ❖ Série schisto-quartzo-calcaire du sud

Sur ce sous-sol, des formations diverses se sont constituées :

- ❖ Le massif volcanique de l'Itasy, en relief sur socle à sol ferralitique brun humifère (Ambohitopoina Soavinandriana) et sol brun sur basalte récent (Andranomafana, Belazao) ;
- ❖ Les massifs quartziques sont les roches sédimentaires (sable) ayant subi une métamorphisation ;
- ❖ Le relief granito gneissique épars sur hautes terres latéritiques ondulées ;
- ❖ Les cuvettes et plaines alluviales (lacustres et eaux).

Climat : La région fait partie du régime climatique tropical d'altitude, supérieure à 900m. Elle est caractérisée par une température moyenne annuelle inférieure ou égale à 20°C. Ce domaine climatique englobe l'axe central de la haute terre et couvre une grande partie de l'ex-Province d'Antananarivo.

L'année comporte deux saisons bien individualisées : une saison pluvieuse et moyennement chaude, de novembre à mars et une autre fraîche et relativement sèche, durant le reste de l'année. Il existe de nombreux sous climats. Il est même possible que chaque district ou chaque commune ait sa spécificité climatique.

Le climat est caractérisé par les températures et pluviométries présentées, et dont les données ont été tirées de la Direction de la Météorologie et de l'Hydrologie d'Antananarivo Ampandrianomby.

Température : Dans l'Itasy, la saison fraîche est également sensible, car la moyenne des minima n'atteint pas 7°C, allant de 4°6 dans le district de Soavinandriana à 6°3 dans celui

de Miarinarivo. L'altitude varie entre 1 330 à 1 575 m et la température est de 19 à 21,5°C (plus chaud), 14 à 15,4°C (plus froid).

Pluviométrie : Dans l'Itasy, le total des précipitations reste également important, avec un maximum de 1 703,3 mm en 126 jours à Soavinandriana et un minimum de 1 353,3 mm en 107 jours à Miarinarivo.

La pluviométrie, au point de vue quantité de précipitation annuelle, ne présente pas de grande différence sur les statistiques de 20 ou 30 ans, c'est la répartition dans l'année qui comporte parfois des mois secs trop longs au début de la saison, ne permettent pas ainsi un bon démarrage de la campagne agricole, surtout pour les rizicultures de bas fonds.

Cyclones : La région fait partie des zones à faible risque climatique. Les perturbations tropicales qui y ont passé sont rarement redoutables. Quelques unes causent néanmoins des dégâts considérables sur l'environnement et sur la vie socio-économique dans la région.

Sols et végétations : En matière de pédologie, la région est marquée par la dominance de trois types de sols suivants :

- ❖ Les sols ferralitiques couvrant une grande partie des régions. Ils sont d'évolutions très diverses, allant des argiles latéritiques, relativement fertiles ;
- ❖ Les sols alluviaux, n'occupant qu'une place restreinte, se rencontrent dans les cuvettes, comme les plaines d'Antananarivo ;
- ❖ Les sols volcaniques qui assurent une fertilité naturelle caractérisent la partie ouest de l'Itasy.

1.1.2-Milieu Humain et social :

Population et démographie : Dans l'ensemble de la région d'Itasy, le nombre total de la population s'élève à 462 796 habitants, soit 20 % de la population de l'ex-province d'Antananarivo et 70 habitants par km².

Nous allons donc présenter dans le tableau ci-après la répartition spatiale de la population dans la région d'Itasy.

Tableau N°01 : Répartition spatiale de la population

Code	Districts	Population résidente	Pourcentage	Superficie km2	Densité habitant par km2
105	Arivonimamo	204 601	9 %	2 025	101
112	Miarinarivo	142 462	6 %	2 634	54
113	Soavinandriana	115 733	5 %	1 907	61
	ITASY	462 796	20 %	6 566	116

Source : Recensement de la population de la région Itasy, année 2004

D'après ce tableau, nous constatons que la population est fortement concentrée à Arivonimamo. Le moins peuplé est le district de Soavinandriana qui s'élève seulement à 115 733 habitants.

1.2-Environnement économique :

Dans cette section, nous allons voir ci-dessous le secteur agricole et la production correspondante. Pour ce faire, nous présenterons tout d'abord le secteur agricole.

1.2.1-Secteur agricole :

Agriculture : Dans la région d'Itasy, elle pratique la culture du riz, de manioc, de maïs, d'haricot, et surtout de pomme de terre. Pour cela, la culture du riz prend une place très importante et puis la pomme de terre. Le tableau ci-après nous présente successivement la superficie agricole et surface exploitée et la répartition des superficies par spéculation en 2004.

Tableau N°02 : Superficie agricole et surface exploitée en 2004

Districts	SCB en ha	PS	SC	PSC
Arivonimamo	60 866	30 %	29 234	48 %
Miarinarivo	51 602	20 %	32 941	64 %
Soavinandriana	60 241	32 %	39 406	65 %
ITASY	172 709	27 %	101 581	59 %

Source : Annuaire statistiques agricole 2004

SCB : Superficies cultivables

PS : Pourcentage /superficie

SC : Superficies cultivées

PSC : Pourcentage /superficie cultivées

Tableau N°03 : Répartition des superficies par spéculation en 2004

Districts	Riz	mani oc	maïs	patate	haricot	Pomme de terre	autres
Arivonimamo	9 960	5 225	1 770	1 200	1 770	4 725	3 644
Miarinarivo	12 100	4 820	2 750	530	2 750	4 915	666
Soavinandria na	7 870	2 020	11 270	80	11 270	2 150	396
ITASY	29 930	12 065	15 790	1 810	15 790	11 790	4 706

Source : Annuaire statistiques 2004

D'après ce tableau, nous avons constaté que la riziculture occupe plus de la superficie totale vivrière dans la région d'Itasy puis l'haricot.

1.3-Identification de l'entreprise :

Dans cette section, nous allons voir successivement ci-dessous la fiche signalétique et le cadre juridique de l'entité. Pour ce faire donc, nous présenterons tout d'abord la fiche signalétique de l'entité.

1.3.1-Fiche signalétique du projet :

La société est un contrat par lequel les deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun en vue de partager le bénéfice qui pourra en résulter (article 18.32 code civil).

La société qui revêt la forme d'une société à responsabilité limitée unipersonnelle (SARLU) peut se définir comme une société commerciale ou (partenaire) prestataire de service groupant des associés qui ne sont pas personnellement commerçant et dont la responsabilité est limitée aux apports.

Une entreprise doit être légale et réglementée. Nous devons par conséquent avoir une fiche signalétique du Bureau d'études qui devrait être enregistré au service des impôts dans la région d'exploitation, à l'INSTAT (Institut National de la Statistique).

En voici le modèle :

- ❖ Nom commercial ;
- ❖ Carte d'immatriculation fiscale ;
- ❖ NIF ;
- ❖ N° de la statistique ;
- ❖ 211 Bis

1.3.2-Cadre juridique de l'entreprise :

La transformation du projet en entreprise de transformation d'ananas en jus prise de catégories qui conduisent à définir le statut. Nous savons qu'il existe quatre statut juridique de l'entreprise, à savoir la société anonyme (SA) ; la société à responsabilité limitée (SARL) ; la société à responsabilité limitée unipersonnelle (SARLU) ; la société individuelle. Pour ces quatre statuts juridiques, nous avons choisi la structure SARLU

- Dénomination : Transformation d'ananas en jus
- Sigle : TAJ
- Formule juridique : Société à responsable limité unipersonnelle (SARLU)
- Capital : 22.524.000 Ar
- Objet : Production de jus d'ananas
- Siège social : Arivonimamo

Section 2-Principales activités du projet :

Les principales activités du projet sont basées sur la collecte et transformation d'ananas en jus dans la ville d'Arivonimamo avant de vendre sur le marché dans toute la grande île. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord le système de collecte d'ananas dans la région d'Itasy.

2.1-Collecte et triage d'ananas :

La collecte d'ananas se fait dans le district d'Arivonimamo, de même dans la région d'Itasy toute entière pour avoir plus de matière première. Après la collecte, le responsable de production trie les ananas de bonne qualité pour obtenir de jus en bonne qualité aussi. Dans ce cas, le projet achète un ananas à Ar 400 la pièce auprès de paysans ou des planteurs dans la région Itasy.

2.2- Production de jus d'ananas :

Pour produire de jus d'ananas, nous avons besoin des ananas jusqu'à 1 000 tonnes par an. Pour cela, un ananas qui pèse environ à 2 kg coûte à Ar 400 auprès de planteurs ou des paysans dans la région d'exploitation. Dans ce cas, 100 kg d'ananas donne environ 70 litres de jus d'ananas.

2.3- Conditionnement, emballage et commercialisation des produits :

Après la production de jus d'ananas, il est nécessaire de conditionner les produits avant de vendre sur le marché local. Le responsable de production assure l'emballage et de conditionnement de produits puis le commercial garantit la réussite de vente des produits.

Section 3- Caractéristique du projet

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

3.1-Nature et but du projet :

Le projet est une société à responsabilité limitée unipersonnelle (SARLU) pour faire établir un projet de création d'une unité de transformation d'ananas en jus. En tant que projet à but lucratif, le but est d'avoir un maximum de profit d'affaires pour un autre investissement en satisfaisant les besoins des clients.

3.2-Objectif du projet :

L'objectif global du projet est en mettre de contribuer à l'amélioration de la production d'ananas d'une part et d'autre part de la production de jus avec un coût abordable non seulement dans la ville d'Arivonimamo mais aussi pour l'ensemble de la population de la région Itasy, de même dans la grande île en cas de besoin ; de satisfaire les besoins en produits. De ce fait, nous devons recruter le personnel nécessaire comme d'un ingénieur agronome, d'un responsable administratif et financier, d'un secrétaire, d'un comptable, des ouvriers, d'un agent de sécurité.

En plus, comme objectif, c'est d'augmenter les produits dans la ville d'exploitation, de même dans la région toute entière, d'améliorer la qualité des produits à un prix abordable ; d'éduquer les paysans ou les planteurs sur la production d'ananas ; d'avoir un partenariat effectif du secteur agricole avec les agents communautaires et le secteur privé au niveau local.

Pour atteindre ces objectifs, le projet adopte comme stratégies d'assurer que l'entreprise a le personnel qualifié pour offrir de produits de base ; d'assurer la permanence de produit dans le lieu d'exploitation ; de faire en sorte que le personnel qualifié exerce effectivement la profession pour laquelle il a été formé ; d'augmenter la demande en matière de jus d'ananas.

3.3- Intérêt du projet :

Ce projet sera avantageux pour nombreuses personnes car il va contribuer au développement non seulement sur le plan social pour les employés et pour la population mais également au plan économique de la région Itasy. Entre autres, ce projet permet aux clients d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des services offerts, aux fournisseurs d'accroître leur vente, et leur chiffre d'affaires, à l'Etat d'augmenter ses recettes à l'aide du paiement des droits, des taxes et impôts comme la TVA, IRSA, et aux jeunes d'obtenir des emplois pouvant diminuer le taux de chômage.

Voilà donc la présentation du projet et nous allons maintenant étudier le marché et la stratégie marketing adopter par le projet. Pour ce faire, nous présenterons tout d'abord la description du marché cible dont nous allons voir le domaine d'étude que nous allons choisir Arivonimamo comme lieu du projet Ensuite, nous étudierons le marché dans la région d'exploitation dont on va porter une analyse sur l'offre et la demande ainsi que la concurrence et la part de marché visé. Enfin, nous analyserons la stratégie et politique marketing envisagé de l'entité dont nous allons voir la stratégie « push », la stratégie pull et la politique de la marketing mix qui sont la politique de produit, la politique de prix, la politique de distribution et la politique de communication ainsi que la promotion).

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE ET STRATEGIE MARKETING :

Dans ce chapitre, nous présenterons successivement ci-dessous la description du marché cible, à savoir la définition du marché, le domaine d'études du projet, la clientèle cible et la part du marché. Ensuite, nous étudierons le marché dans la région d'exploitation. Dans ce cas, il est aussi indispensable d'analyser la demande, l'offre et la concurrence. Enfin, nous analyserons la stratégie et la politique marketing à adopter.

Section 1 : Description du marché cible :

La description du marché cible nous amène à définir le marché et à étudier le lieu d'implantation du projet, la clientèle cible et la part du marché visé par le projet.

1.1-Définition du marché :

Il est possible de définir le marché de différentes manières. Chacune de ces définitions aide à la compréhension globale de la notion de marché. La première explication du terme « marché » doit donc être complétée par d'autres notions économiques et marketing. Du point de vue économique, le marché est le lieu de rencontre entre l'offre et la demande d'un bien ou d'un service ou capitaux dans un secteur déterminé et un environnement donné. Tandis que du point de vue marketing, un marché est un groupe de consommateurs qui possèdent des caractéristiques communes en terme de besoins, de désir et qui constituent donc les acheteurs actuels ou potentiels, présents ou futurs d'un service spécifique. « *Source : Directeur marketing, Pepsi-Cola. France et Belgique par Charles Bouaziz, année 1991 – 1996* ».

1.2.-Domaine d'études du projet :

Le domaine choisi par le projet se trouve dans la ville d'Arivonimamo, région Itasy. Nous la choisissons parce qu'il n'y a pas encore d'une entreprise de production de jus d'ananas que la STAR qui entraîne la diminution sans cesse du prix de matière première comme l'ananas dans le district d'Arivonimamo.

De ce fait, ce choix n'est donc pas le fait du hasard, le client de l'entité a l'habitude d'aller à la capitale pour acheter de jus d'ananas auprès de la STAR.

Section 2 : Etude de marché dans la région d'exploitation :

Cette étude nous permet d'analyser la demande, l'offre et la concurrence dans la région d'exploitation du projet. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord l'analyse de la demande qui est la base de réalisation de l'entité.

2.1- Analyse de la demande :

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

✓ Le volume de la demande dans la région :

Dans la région d'Itasy, il n'existe pas encore d'une entreprise de production de jus d'ananas, sauf la STAR venant de la capitale livre de jus d'ananas auprès des magasins locaux. Or, cette région est notamment le district d'Arivonimamo sont parmi les districts productives d'ananas mais le problème, c'est l'inexistence d'une entreprise locale fabriquant de jus d'ananas qui entraîne la démotivation des paysans ou des planteurs sur la culture de ces matières. D'après une enquête effectuée dans la région Itasy, nous avons constaté que ces paysans souffrent sur le prix de leurs produits et n'arrivent pas à satisfaire le besoin de la population locale. Vu ce problème, les paysans cherchent un projet ou une entreprise qui donne satisfaction sur le prix de leurs produits. Alors, pour maîtriser la réalisation de ce projet, il est nécessaire d'offrir une formation pour les paysans sur la culture d'ananas en vue

d'augmenter aussi leur pouvoir d'achat de la population locale. Pour avoir plus d'explication sur la demande, nous évaluerons dans le tableau ci-après le volume de la demande dans la région d'exploitation au cours des trois dernières années 2005, 2006 et 2007.

Tableau N°04 : Volume de la demande (en litre)

Années	2005	2006	2007
Rubriques			
Jus demandé	310.000	334.000	348.500
Jus offreur (STAR)	60.400	65.000	80.100
Marché disponible	249.600	269.000	268.400
Région Itasy	60.400	65.000	80.100

Source : Enquête du promoteur auprès DRDE région Itasy, Novembre 2008

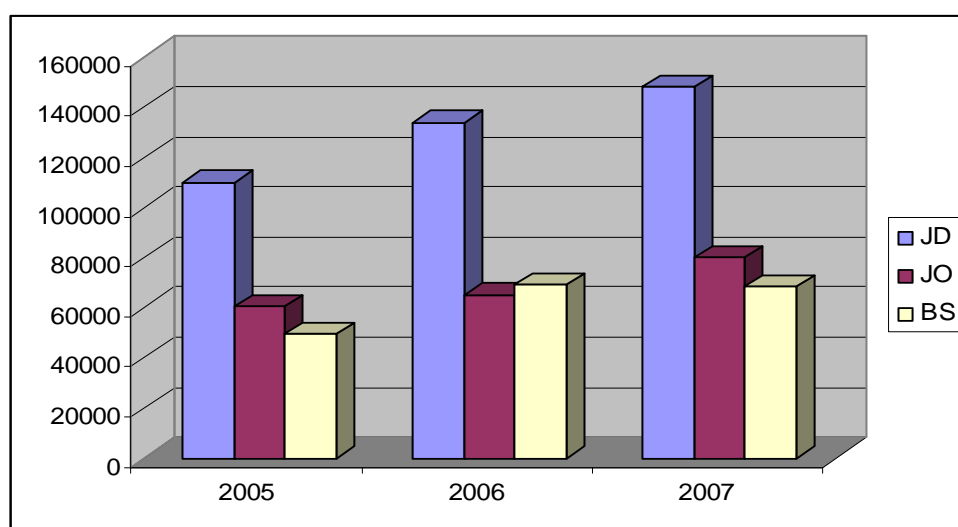
Demande – Offre = 310.000 – 60.400 = 249.600 litres disponibles

Demande – Offre = 334.000 – 65.000 = 269.000 litres disponibles

Demande – Offre = 348.500 – 80.100 = 268.400 litres disponibles

Conclusion : Demande > offre

D'après ce tableau, nous constatons que le volume de la demande ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'exploitation du projet et est très remarquable en 2006 par rapport à 2005 et à 2007. Mais en tant que région plus ou moins humide, ceci est très important par rapport aux autres régions de la grande île. Nous nous sommes basés sur ce facteur pour créer ce projet en vue de satisfaire le besoin des clients. Pour avoir plus d'explication, nous allons présenter dans la figure ci-après l'évolution de la demande dans la région.



Source : Tableau n°04

Selon cette figure, nous constatons que le jus offreur est plus ou moins égal au besoin des clients. Cela explique que l'offre locale en matière de jus d'ananas est sensiblement égale au besoin des clients.

Alors, il est nécessaire d'augmenter au carré les produits en vue de satisfaire les besoin des clients et d'atteindre aussi les objectifs visés par le projet. Dans ce cas, le volume de la demande est très remarquable en 2007 comparé à 2005 et 2006.

✓ ***Clientèle cible et part du marché visé :***

Dans la ville d'Arivonimamo, les clientèles cibles sont des populations locales de la région d'exploitation, des épicières et puis les personnels des services publics ou privés.

✓ ***Besoin des clients cibles :***

En général, un client cherche les produits selon leur qualité qui sont conformes à ses besoins (qualité et prix de produit) et son pouvoir d'achat. Et si ses besoins sont respectés, le client établit le bon de commande de jus d'ananas. Lorsque le produit offert et le service après vente répond effectivement à la satisfaction attendue, celle-ci naîtra. Dans ce cas, les clients deviennent clients potentiels du projet quel que soit le prix de produit pratiqué par les produits offerts. La manière la plus sûre de mesurer le réel impact de la satisfaction de la clientèle, c'est de mesurer sa satisfaction vis à vis des concurrents parce que quand il manifeste une excellente satisfaction, le client revient et devient un client fidèle de l'entreprise et a possibilité d'apporté un nouveau client.

2.2- Analyse de l'offre :

Cette analyse nous permet d'estimer la quantité de jus d'ananas offert et la qualité de service offert dans la ville d'Arivonimamo et aussi dans les districts tout entier de la région Itasy. Pour ce faire, il est nécessaire de connaître le nombre des clients achetés de notre produit même le client est temporaire. Pendant la descente sur terrain dans la région d'Itasy, nous avons constaté que la quantité des produits est insuffisante par rapport aux besoins des clients. En réalité, il n'y a pas encore d'une entreprise de production de jus d'ananas dans cette région. Comme nous avons dit ci-dessus, seul la STAR distribue les produits (Fanta, limonade, ...). Cela veut dire que le jus d'ananas produit est de façon moderne qui entraîne une difficulté pour les paysans car l'emballage est toujours consigné. Bien évidemment, l'offre locale en jus d'ananas est le jus livré par la STAR. Pour avoir plus d'explication, nous

présenterons dans le tableau ci-dessous l'offre locale en matière de jus d'ananas cours des trois dernières années.

Tableau N°05 : Situation de l'offre local dans la région Itasy :

Années	2005	2006	2007
Rubriques			
Jus offreur (STAR)	60.400	65.000	80.100
Jus demandé	310.000	334.000	348.500
Région Itasy	60.400	65.000	80.100

Source : Enquête du promoteur auprès DRDE région Itasy, Novembre 2008

Marché disponible = DA – OA = 310.000 – 60.400 = 249.600 litres

DA – OA = 334.000 – 65.000 = 269.000 litres

DA – OA = 348.500 – 80.100 = 268.400 litres

Conclusion : Demande > Offre : La création du projet est acceptée

De ce tableau, nous observons que le jus d'ananas fabriqué par la STAR est égal à l'offre locale dans la ville d'Arivonimamo mais ces produits ne couvrent pas encore le besoin de la population jusqu'au maintenant.

2.3- Analyse de la concurrence :

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

✓ Concurrents dans la ville d'Arivonimamo :

Dans la ville d'Arivonimamo, comme nous l'avons déjà expliqué ci-dessus, il n'y a pas encore d'une entreprise qui fabrique du jus d'ananas. Le seul concurrent est donc la STAR qui distribue de produit hygiénique comme le Fanta de citron, d'ananas, d'orange. Ces

concurrents se trouvent dans la capitale d'Antananarivo. Ce concurrent est classé de concurrent indirect.

✓ **Concurrents en dehors de cette ville :**

Il est à noter qu'en dehors de la ville d'Arivonimamo, il n'y a pas encore de concurrent direct. Le seul concurrent est celui de revendeurs ou des démarcheurs venant de la capitale d'Antananarivo aussi comme celui de la STAR.

2.4 -Part du marché visé :

Dans la ville d'Arivonimamo, les clientèles cibles sont des populations locales de la région d'exploitation, les grossistes et les détaillants et puis les services publics ou privés. Dans ce cas, le projet vise jusqu'à 18 % du marché en matière de jus d'ananas. Cela veut dire que les concurrents occupent les 82 % du marché global dans la région. Nous allons présenter ci-dessous le tableau faisant ressortir notre capacité d'absorption sur le marché.

Tableau N°06 : Part de marché visé :

Rubriques	2007	Part de marché
Marché disponible	268.400 litres	77,02 %
Projet	200.000 litres	57,38 %
Concurrents indirects (détaillants)	68.400 litres	19,63 %
Concurrents directs (STAR)	80.100 litres	53,94 %
Demande	348.500 litres	100 %
Région Itasy	-	100 %

Source : Enquête auprès des ménages dans la région Itasy, Novembre 2008

D'après le tableau, nous constatons que le projet domine en accaparant de 57,38 % du marché local. Cela veut dire que les concurrents occupent de 53,94 % seulement sur le marché.

Marché disponible = $348.500 - 80.100 = 268.400$ litres soit 77,02 %

Projet : $268.400 \rightarrow 77,02 \%$

$200.000 \rightarrow ? = 200.000 \times 77,02 / 268.400 = 57,38 \%$

Concurrents $77,02 \% - 57,38 \% = 19.63 \%$

Section 3 : Stratégie et politique marketing envisagé :

Après l'étude du marché, c'est-à-dire, l'analyse de la demande, de l'offre et de la concurrence (dans le district d'exploitation et en dehors de ce district de la région), il est nécessaire aussi d'étudier la stratégie et la politique marketing envisagé sur le marché. Dans cette optique, nous envisageons déjà comment améliorer la qualité de services proposés aux usagers, et déterminer la meilleure qualité de service à leur rendre, son meilleur prix, sa distribution, sa communication et sa promotion pour atteindre les objectifs visés sur le marché. Dans cette section, nous allons voir successivement la stratégie marketing à adopter et le marketing mix à appliquer.

3.1- Stratégies marketing à adopter :

❖ Définition de la stratégie :

La stratégie est un ensemble de moyens d'action utilisés conjointement en vue d'atteindre certains objectifs contre des adversaires. Dans notre cas, nous allons adopter deux types de stratégie, à savoir :

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

3.1.1- Stratégies « push » :

La stratégie « push » consiste à pousser les produits vers les clients, c'est à dire que le projet assure la présentation des produits auprès des clients. Elle s'appuie essentiellement sur les avantages offerts aux clients.

3.1.2- Stratégies « pull » :

En revanche, la stratégie « pull » consiste à faire demander les produits auprès du projet. Pour cela, les éléments moteurs principaux sont la politique de communication et de promotion. En principe, la stratégie « pull » est plus avantageuse par rapport à la stratégie « push » dans la mesure où elle donne une plus grande indépendance vis-à-vis des clients mais elle n'est pas toujours applicable parce qu'elle exige de gros moyens financiers ou nécessite une certaine qualité des produits. Dans ce cas, les clients font une grande confiance à l'entreprise pour guider leur choix.

3.2- Politique marketing mix:

❖ Définition de Marketing :

Le marketing est l'ensemble des actions ayant pour objectif de prévoir ou de constater, et le cas échéant, de stimuler, susciter ou renouveler les besoins du consommateur, en telle catégorie de produits et de services, et de réaliser l'adaptation continue de l'appareil productif et de l'appareil commercial d'une entité aux besoins. « *Source : Directeur marketing, Pepsi-Cola. France et Belgique par Charles Bouaziz, année 1991 – 1996* ».

3.2.1-Politique de produit :

Dans notre cas, la politique de service a pour objet d'améliorer la position de l'entreprise vis-à-vis des concurrents sur le marché. Pour ce faire, il faut que le produit offert soit conforme au besoin des clients (*qualité, quantité et prix de produit*), soit compétitif par rapport à celui des concurrents. En outre, nous devons avoir la maîtrise de la relation entre la qualité et le prix de produit, l'utilisation d'une marque commerciale dans le produit pour en faciliter la commercialisation sur le marché et pour distinguer le produit des autres, et faciliter aussi la publicité.

3.2.2-Politique de prix :

Elle est en fonction du prix pratiqué par les concurrents sur le marché, c'est-à-dire qu'on adopte la politique de pénétration. Si les concurrents adoptent un tarif d'Ar 1.600 le litre, nous demanderons pour Ar 1.500. De même sur l'achat d'ananas, si le concurrent pratique à Ar 300 la pièce, nous le pratiquerons à Ar 400. Le but est donc d'*écraser* les prix proposés par le concurrent sur le marché. C'est la stratégie de pénétration.

3.2.3-Politique de distribution :

Elle est le pouvoir de gérer le temps pour réaliser une autre activité. En effet, les frais de distribution, les difficultés de contrôle et les prix sont des fonctions croissantes de la longueur du réseau. Donc, la distribution c'est l'ensemble des opérations exercées depuis le contact des clients jusqu'à la réalisation finale des activités. Dans ce cas, le projet assure la bonne marche des activités. Enfin, nous utiliserons en effet la stratégie intensive pour atteindre le maximum de clients. C'est un circuit de distribution direct, c'est à dire une relation entre le projet et les clients.

3.2.4-Politique de communication et de promotion :

La politique de communication a pour objet de faire connaître l'existence d'un produit ; de créer une condition favorable entre l'entité et ses clients sur le marché. Pour cela, nous utiliserons une communication directe, c'est- à- dire qu'il n'y a pas d'intermédiaires entre le projet et les clients. Cette politique facilite aussi le suivi et le contrôle du service marketing de l'entité et réduit les charges sur la publicité .Elle peut même vendre ses produits sans publicité.

Donc la communication assure la réussite du chiffre d'affaires de l'entité en général. Outre la publicité, il existe d'autres moyens de communication, comme la satisfaction des clients ayant déjà réalisé un produit au sein de notre projet. « C'est une publicité de bouche à oreille ». Tandis que la promotion est l'ensemble des moyens pour stimuler les clients. Elle a pour rôle de mettre en contact permanent, par le biais d'un canal, le projet et sa clientèle. Dans notre cas, on emploie le système de « réduction de prix » sur le produit pour le client qui achète plus de 1.000 litre, c'est à dire que le projet donne une réduction de prix jusqu'à 10 % si les clients achètent plus de 500 litres, l'entreprise donne une réduction de 5 %.

Conclusion partielle

Dans cette partie, nous avons présenté l'historique de la région d'exploitation du projet, l'environnement socio-économique et l'identification de l'entreprise envisagée. Dans ce cas, nous avons constaté que le projet pratique deux activités dans la région d'exploitation, à savoir la collecte d'ananas et la transformation d'ananas en jus. Pour cela, l'entité cherche des bénéfices, donc de nature commerciale. Comme toute entreprise, l'entité a un but et un objectif. Elle a comme but de devenir une grande entreprise dans la région Itasy en matière production de jus d'ananas dans la ville d'Arivonimamo.

L'étude du marché nous permet de connaître la part du marché obtenue par l'entité. Dans ce cas, nous avons constaté que notre projet domine en accaparant jusqu'à 18 % du marché global. Cela veut dire que les concurrents occupent 14 % seulement de la part de marché dans la ville d'Arivonimamo. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation.

Après cette étude, nous avons aussi analysé la demande, l'offre et la concurrence dans la région d'exploitation du projet. Dans ce cas, nous savons que la demande ne cesse d'augmenter au cours des trois années d'activités (2005 ; 2006 ; 2007). Pour cela, nous en tirons que le volume de la demande est remarquable en 2007 par rapport à 2006. Nous nous sommes basés sur ce facteur pour créer ce projet en vue de satisfaire le besoin des clients. Sur les concurrents, le seul concurrent est de revendeur ou bien les démarcheurs venant de la capitale qui achète de jus d'ananas à la STAR.

Pour la stratégie marketing, nous avons choisi la stratégie pull pour éviter les dépenses de déplacement. Sur le prix, le but est donc d'écraser les prix proposés par le concurrent sur le marché. C'est la stratégie de pénétration.

DEUXIEME PARTIE

ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET

Voilà donc la présentation du projet, et nous abordons maintenant dans la deuxième partie, l'étude de faisabilité technique et organisationnelle du projet. Dans ce cas, nous présenterons ci-après :

- la technique de production et de réalisation c'est-à-dire, les différentes ressources nécessaires à mettre en place, soient humaines, financières ou matérielles ;
- et la caractéristique d'approvisionnement à adopter.

Et ensuite, nous présenterons la capacité de réalisation du projet notamment sur le plan technique et humain. Dans ce cas, le projet produira de 200 000 litres en première année d'exploitation qui donnera un chiffre d'affaires environ à Ar 320 000 000. Enfin, nous présenterons l'organigramme proposé et la gestion du personnel, la formation de chaque poste de travail existant ou bien de chaque responsable au sein du projet.

Dans notre cas, nous avons choisi l'organigramme d'une entreprise individuelle au début de l'activité pour faciliter la gestion des ressources humaines et le contrôle à chaque poste de travail. Donc, nous allons présenter ci-dessous la structure organisationnelle de projet en tant qu'une entité.

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION :

Ce chapitre nous présentera la technique de production et de réalisation du projet. Pour ce faire, nous mettrons en place tout d'abord les ressources nécessaires pour le projet telles que les ressources financières, humaines et matérielles. Ensuite, nous étudierons aussi les caractéristiques d'approvisionnement comme la méthode de collecte d'ananas ; le processus de production de jus d'ananas et de réalisation. Enfin, nous choisirons le critère d'évaluation de stock de matières premières.

Section 1-Ressources nécessaires à mettre en place :

Comme nous l'avons introduit, trois ressources seront utilisées par le projet, à savoir les ressources financières ; les ressources humaines et les ressources matérielles. Parmi elles, les ressources financières jouent un rôle très important car elles assurent la mise en place des autres au sein de l'entité. Elles assurent en conséquence l'acquisition des ressources humaines et matérielles. Donc, nous allons citer ci-après les caractéristiques de ces ressources.

1.1-Ressources financières :

Ce chapitre traite de la capacité en ressources financières pour de l'entité. Elles sont constituées en partie par les apports mis à la disposition du gérant propriétaire. Une autre partie sera formée par un emprunt contracté auprès d'un organisme financier comme la banque ou une autre institution financière. Il fera l'objet d'une analyse approfondie dans la troisième partie de notre recherche qui permettra d'en connaître la rentabilité des activités.

1.2-Ressources humaines :

Les ressources humaines jouent un rôle très important pour la réalisation du projet de production de jus d'ananas et de collecte d'ananas dans la région Itasy et plus précisément dans la ville d'Arivonimamo. Donc, le gérant est obligé de faire un recrutement au sein de cette entreprise.

Dans ce cas, il faut respecter le profil de chaque poste de travail surtout aux postes de responsable d'exploitation. Pour cela, il est indispensable de placer les employés dans des conditions propices en vue d'avoir un travail efficace et de concevoir le poste de travail de façon à éviter tout gaspillage de temps et d'équipements.

Pour cela, le projet est dirigé par un gestionnaire ou un économiste pour bien gérer le fonds de démarrage. Alors, les personnels sont composés d'un gérant propriétaire, d'un responsable administratif et financier, d'un responsable de collecte et production de jus d'ananas, d'un secrétaire, d'un comptable, d'un technicien, d'un commercial, des ouvriers, d'un agent de sécurité. Nous allons donc citer ci-après le profil exigé à chaque poste de travail au cours de recrutement du personnel de l'entité.

Tableau N°07 : Profils exigé à chaque poste de travail :

Postes	Sexe	Profils
Gérant	M	<p>Avoir le diplôme Maîtrise en gestion ou en économie ;</p> <p>Avoir un sens de responsabilité et de l'organisation ;</p> <p>Maîtrise le français et l'anglais sera un atout ;</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique ;</p> <p>Débutant dans le poste similaire accepté.</p>
RAF	M, F	<p>Avoir le diplôme BACC +3 en gestion au minimum ;</p> <p>3 années d'expérience au minimum ;</p> <p>Connaissance des logiciels comptables obligatoires ;</p> <p>Maîtrise le français ;</p> <p>Avoir de sens de responsabilité et méthodique</p>
RPC	M, F	<p>Avoir le diplôme BACC +3 section agricole ;</p> <p>3 années d'expérience au minimum ;</p> <p>Connaissance des logiciels GESCOM obligatoires ;</p> <p>Connaissance sur la production de jus d'ananas obligatoire ;</p> <p>Maîtrise le français ;</p> <p>Avoir de sens de responsabilité et méthodique</p>

Comptable	M, F	<p>Avoir le diplôme BACC +2 en gestion au minimum ;</p> <p>2 années d'expérience au minimum ;</p> <p>Connaissance des logiciels comptables obligatoires ;</p> <p>Maîtrise le français ;</p> <p>Avoir de sens de responsabilité et méthodique</p>
Technicien	M, F	<p>Avoir le diplôme BACC +2 section agricole ;</p> <p>2 années d'expérience au minimum ;</p> <p>Connaissance de collecte et de production de jus d'ananas sera un atout ;</p> <p>Maîtrise le français ;</p> <p>Avoir de sens de responsabilité et méthodique</p>
Commercial		<p>Avoir le diplôme BACC +2 section commerciale ;</p> <p>4 années d'expérience au minimum ;</p> <p>Connaissance sur jus d'ananas sera un atout ;</p> <p>Maîtrise le français ;</p> <p>Avoir de sens de responsabilité et méthodique</p>
Secrétaire	F	<p>Avoir le diplôme de BAC + 2 en lettre français ;</p> <p>2 ans d'expériences au minimum et méthodique ;</p> <p>Avoir de capacité de communication écrite et orale</p>
Ouvriers	M	<p>Avoir le diplôme BEPC ;</p> <p>2 ans d'expérience minimum au poste similaire ;</p> <p>Connaissance de plantation et collecte exigé</p>
Chauffeur	M	<p>Avoir le diplôme BACC ;</p> <p>2 ans d'expérience</p>

		Avoir le permis B, C, D
Agent de sécurité	M	Avoir le diplôme BEPC ; Maîtrise les arts martiaux ; 2 ans d'expérience minimum

Source : Proposition du promoteur

Ce tableau nous présente les profils exigés à chaque poste de travail au sein de l'entreprise. Pour cela, nous avons constaté que le responsable exige deux ans d'expériences au minimum à chaque poste de travail.

1.3- Ressources matérielles :

Les ressources matérielles sont les matériels et les mobiliers de bureau, les matériels d'outillage, les matériels informatiques et les matériels de transport. Nous présenterons dans le tableau ci-après la liste des matériels essentiels pour l'entité.

D'après ce tableau, nous constatons que les matériels ne sont pas tous neufs. C'est à dire que le gérant propriétaire met en place leur apport sur les matériels.

Donc, il y a bien évidemment des matériels en état d'occasion comme le matériel de transport, un ordinateur, des chaises et des tables de bureau.

Tableau N°08 : Liste des matériels de l'entité :

Rubriques	Unité	Apport personnel	Lot nouvelle D'acquisition	TOTAL
<i>Mobilier de bureau :</i>				
Tables de bureau	U	02	05	07
Table des ordinateurs	U	02	03	05
Armoire	U	01	02	03
Chaises	U	04	06	10
Machine à calculer	U	02	-	02
Chaises de visiteurs	U	01	03	04
Chaise de bureau	U	04	06	10

Matériel informatique :

Ordinateurs	U	03	04	07
Imprimante	U	01	02	03
Onduleur	U	03	04	07

<i>Matériel de transport :</i>				
Camionnette	U	01	-	01
<i>Matériel et outillage</i>				
Balance Bascule	U	-	01	01
Balance Roberval	U	01	02	03
Panier	U	20	-	20

Source : Proposition du promoteur

Ce tableau nous présente les listes de matériels au sein de l'entité. Dans ce cas, nous avons constaté qu'une partie de ces matériels est en état d'occasion et une autre partie est en état neuf.

Section 2 : Caractéristique d'approvisionnement :

Dans cette section, nous allons voir successivement ci-après la méthode de collecte et de production de jus d'ananas dans la commune urbaine d'Arivonimamo. Pour avoir plus de matières premières, l'entité collecte d'ananas dans la région Itasy toute entière. Nous allons voir aussi ci-dessous le processus de production et de réalisation, le critère d'évaluation de

stock. Pour cela, la fonction d'approvisionnement comporte trois activités, à savoir la production, la collecte d'ananas, et la gestion de stock en magasin.

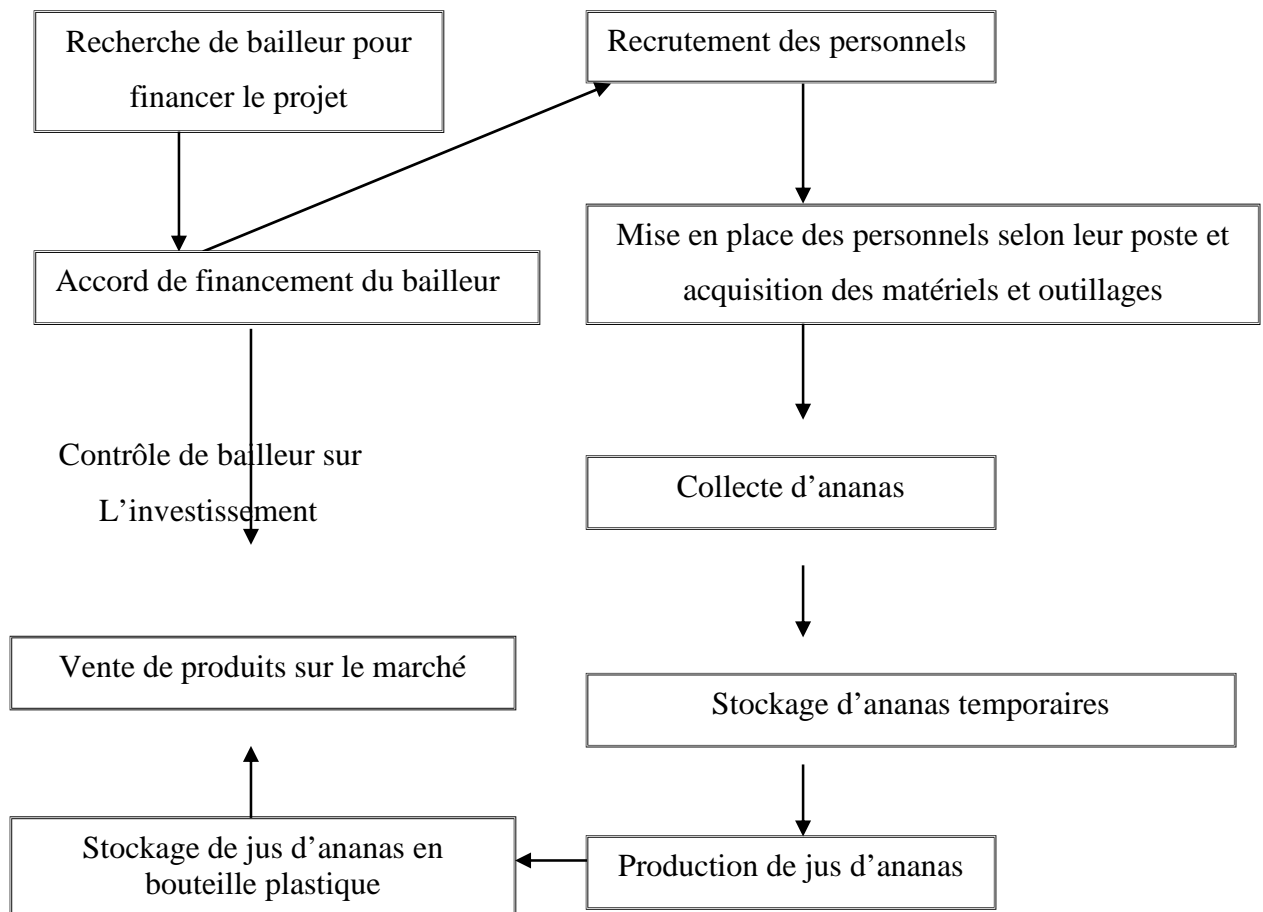
2.1- Méthode de collecte d'ananas et de production du jus d'ananas :

S'agissant d'une entreprise, le projet adopte une méthode pour la production et la collecte d'ananas pour avoir son bon fonctionnement. Pour ce faire, l'entité met en place une politique de production et de collecte d'ananas, c'est-à-dire que le responsable effectue la collecte d'ananas au cours de période de collecte des paysans ou des planteurs pour avoir plus de matières premières. Dans ce cas, le responsable met en place des points de collecte dans toutes les communes proches de district d'Arivonimamo pour éviter les charges sur le déplacement. Cette politique assure la fiabilité et la rentabilité des activités dans la commune urbaine d'Arivonimamo. En période où la collecte est terminée, l'entité ne peut plus effectuer des achats d'ananas car ces matières coûtent plus cher auprès des planteurs.

2.2- Processus de collecte d'ananas et de production de jus d'ananas :

Pour réaliser ce projet dans la commune urbaine d'Arivonimamo, il est nécessaire de chercher un bailleur afin de financer les activités puis le recrutement du personnel selon les profils exigés à chaque poste de travail cité ci-dessus. Ensuite, le chef de projet achète les matériels de bureau ; les matériels et outillages et autres matériels nécessaires pour l'entité. Enfin, le responsable de collecte et de production ou le technicien met en place les matériels et outillages selon le besoin des ouvriers. Nous allons donc présenter ci-dessous la structure fonctionnelle de l'entité.

Source : Etude personnel du promoteur



Source : Etude personnel du promoteur

2.3-Critère d'évaluation de stock à choisir :

Le critère d'évaluation de stock à choisir est le FIFO (First In First Out), c'est-à-dire les matières premières entrées en premier sort en premier pour garder la qualité des matières premières. Donc, pour le projet, il vaut mieux appliquer le FIFO pour avoir et garder la qualité des matières premières. Même, ces matières sont périssables, nous appliquerons toujours le critère FIFO sur la gestion de stock.

Dans le premier chapitre de la deuxième partie, nous avons mis en place les techniques de production et de réalisation du projet comme les ressources nécessaires (humaines, financières et matérielles). Dans le deuxième chapitre, nous présenterons la capacité de production et de réalisation envisagée par le projet. Dans ce cas, nous allons voir le besoin en facteur de production et de réalisation en vue de connaître les dépenses sur chaque unité de production et aussi les quantités produites prévisionnelles.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ET DE REALISATION :

Dans ce chapitre, nous allons mettre en place le besoin en facteur de production et de réalisation ; les dépenses en achat des matières premières de l'entité. Ensuite, nous essayerons de présenter les prévisions sur vente prévisionnelle sur cinq années d'exploitation ainsi que le chiffre d'affaires prévisionnel correspondant.

Section 1 : Besoin en facteur de production et de réalisation :

Dans cette section, nous allons voir les dépenses en chaque unité de production et de réalisation ; les prévisions sur achat des matières premières de l'année 1 jusqu'à la cinquième année d'exploitation de l'entité.

1.1-Dépenses sur chaque unité de production et de réalisation :

Pour réaliser ce projet dans la ville d'Arivonimamo, nous avons besoin de matières premières auprès des paysans ou des planteurs, soit dans la ville d'exploitation, soit dans la région d'Itasy toute entière pour avoir pour avoir plus de matières premières. Dans ce cas, le prix de ces matières varie selon les caractéristiques des produits ou bien selon l'éloignement des points de collecte. Et pour connaître les dépenses de l'achat de ces matières, il est nécessaire de présenter ci-dessous le coût d'achat de chaque unité de production et de réalisation.

Tableau N°09 : Prix unitaire de chaque unité de production et de réalisation (en Ariary)

Rubriques	Unité	Quantité	Prix unitaire
Ananas	U	01	400
Papier vélin A4	Rame	01	7.000
Encre	Boîte	01	40.000
Bouteille plastique	U	01	200

Source : Enquête du promoteur, Décembre 2008

D'après ce tableau, nous trouvons qu'un ananas (2,5kg) coûte Ar 400 auprès de paysans ou de planteurs dans le district d'Arivonimamo. Tandis que la rame s'achète à Ar 7.000 pour l'achat en gros, marque Rotatrim dans la capitale d'Antananarivo. La confection d'une bouteille plastique s'élève à Ar 200 auprès de SFOI.

1.2-Prévision d'achat de matières premières :

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

1.2.1- Achat prévisionnel pour la première année :

Pour savoir les dépenses de l'achat de matières premières (ananas), nous les estimerons ci-après. Pour cela, le responsable de production et de collecte achète ces matières auprès de paysans ou de planteurs dans le district d'Arivonimamo. Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les dépenses mensuelles en matières premières pendant une année d'exploitation.

***300.000 ananas donnent 200.000 litres de jus d'ananas**

Tableau N°10 : Achat prévisionnel pour l'année 1 : En Ariary

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Ananas	Nombre	300.000	400	120.000.000
Papier vélin A4	Rame	25	7.000	175.000
Encre	Boîte	12	40.000	480.000
Bouteille plastique	litre	200.000	200	40.000.000
TOTAL				160.655.000

Source: Estimation du promoteur

Du point de vue de ce tableau, nous constatons que les dépenses de l'achat de matières premières s'élèvent à Ar 160.655.000 pour la première année d'exploitation de l'entité. Cela veut dire que les dépenses sur achat de matières premières mensuelles sont de Ar 13.387.916 en moyenne.

1.2.2- Achat prévisionnel sur cinq ans :

Dans cette section, nous estimerons ci-après l'achat prévisionnel au cours des cinq années d'exploitation de l'entité.

Tableau N° 11 : Achat prévisionnel sur cinq ans : En milliers d’Ariary

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Ananas	Nombres	300.000	400	120.000.000
Papier vélin A4	Rame	25	7.000	175.000
Encre	Boîte	12	40.000	480.000
Bouteille plastique	litre	200.000	200	40.000.000
ANNEE 1				160.655.000
Ananas	Nombre	350.000	400	140.000.000
Papier vélin A4	Rame	30	7.000	210.000
Encre	Boîte	14	40.000	560.000
Bouteille plastique	litre	233.000	200	46.600.000
ANNEE 2				187.370.000
Ananas	Nombre	400.000	400	160.000.000
Papier vélin A4	Rame	35	7.000	245.000
Encre	Boîte	16	40.000	640.000
Bouteille plastique	litre	266.000	200	53.200.000
ANNEE 3				214.085.000
Ananas	Nombre	450.000	400	180.000.000
Papier vélin A4	Rame	40	7.000	280.000
Encre	Boîte	18	40.000	720.000
Bouteille plastique	litre	300.000	200	60.000.000
ANNEE 4				241.000.000
Ananas	Nombre	500.000	400	200.000.000
Papier vélin A4	Rame	40	7.000	280.000
Encre	Boîte	20	40.000	800.000
Bouteille plastique	litre	333.000	200	66.600.000
ANNEE 5				267.680.000

Source: Estimation du promoteur

Ce tableau nous présente les dépenses sur achat de matières premières au cours des cinq années d’exploitation du projet. Pour cela, nous avons constaté qu’elles sont de Ar 160.655.000 pour la première année d’activité et atteignent Ar 267.680.000 en cinquième année.

1.3-Salaire prévisionnel du personnel :

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le salaire prévisionnel du personnel au cours de la première année d'exploitation de l'entité dans la ville d'Arivonimamo.

1.3.1- Salaire prévisionnel du personnel pour l'année 1 :

Ce sont les charges du personnel qui participent directement aux activités de l'entité. Elles sont composées du salaire brut, de la cotisation CNaPS part employeur et la cotisation OSTIE part employeur. Le taux appliqué par la CNAPS est de 13 % pour l'employeur et de 1 % pour le travailleur. Tandis que le taux appliquer pour l'OSTIE est de 5 % pour l'employeur et celle de 1 % pour le travailleur. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la répartition des charges sur salaire du personnel de l'entité.

Avant de présenter le salaire prévisionnel, il est nécessaire de présenter dans le tableau ci-après l'évolution du nombre du personnel au cours des cinq années d'activités de l'entité dans la ville d'Arivonimamo.

Tableau N°11 : Evolution prévisionnel du personnel au cours des cinq années d'activités :

Fonctions	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	01	01	01	01	01
Secrétaire	01	01	01	01	01
RAC	01	01	01	01	01
RPC	01	01	01	01	01
Comptable	01	01	01	01	01
Commercial	01	01	01	01	01
Technicien	01	01	01	01	01
Ouvriers	05	06	07	07	07
Chauffeur	01	01	01	01	01
ADS	01	01	01	01	01
TOTAL	14	15	16	16	16

Source : Proposition du promoteur

Selon ce tableau, nous apprenons que le nombre du personnel augmente d'une personne en troisième année. Cela veut dire que le total du nombre de personnel est de 15 personnes et ce nombre ne change pas jusqu'à la cinquième année d'exploitation de l'entité.

Tableau N°12 : Salaire prévisionnel du personnel pour l'année 1 : En Ariary

Fonctions	Effectif	Salaire de base	Charges sociales				IRSA	Net à payer
			CNAPS		OSTIE			
			1%	13%	1%	5%		
Gérant	01	350 000	3 500	45 500	3 500	17 500	16 500	326 500
Secrétaire	01	120 000	1 200	15 600	1 200	6 000	200	117 400
RAC	01	280 000	2 800	36 400	2 800	14 000	13 250	261 150
RPC	01	200 000	2 000	26 000	2 000	10 000	200	195 800
Comptable	01	170 000	1 700	22 100	1 700	8 500	9 450	157 150
Technicien	01	170 000	1 700	22 100	1 700	8 500	9 450	157 150
Commercial	01	170 000	1 700	22 100	1 700	8 500	9 450	157 150
Ouvriers	05	420 000	4 200	54 600	4 200	21 000	20 240	391 360
Chauffeur	01	90 000	900	11 700	900	4 500	200	88 000
Agent de sécurité	01	72 000	720	9 260	720	3 600	200	57 500
TOTAL	14	2 042 000	20 420	265 360	20 420	102 100	83 090	1 929 160

Source : Proposition et calcul du promoteur

Les charges sociales patronales sont formées par la somme des cotisations à la CNaPS et à l'OSTIE. Compte tenu de ce tableau, nous constatons que les charges sociales patronales s'élèvent à Ar 367.460 (265.360 + 102.100) et ainsi la masse salariale ou salaire brut s'élève à Ar 2.042.000 par mois. L'impôt sur le revenu salarial assimilé s'élève à Ar 83.090. Cette somme est à payer auprès du centre fiscal. Le salaire net à payer par l'entité aux employés s'élève à Ar 1.929.160.

1.3.2-Salaires prévisionnels du personnel sur cinq ans

Comme on l'a évoqué ci-dessus, la charge de personnel est composée de salaire brut, de la cotisation à la CNaPS part employeur et la cotisation à l'OSTIE part employeur. Alors les charges de personnel de l'entreprise ainsi que le salaire à payer aux employés, pour 5 ans, sont présentées dans les tableaux ci-dessous.

Tableau N°13 : Prévision de salaire du personnel sur 5 ans : (en Ariary).

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Salaire Brut	24 504 000	25 729 200	26 954 400	28 179 600	29 404 800
CNaPS 13%	3 184 320	3 343 536	3 502 752	3 661 968	3 821 184
OSTIE 5%	1 225 200	1 286 460	1 347 720	1 408 980	1 470 240
IRSA	997 080	1 046 934	1 096 788	1 146 642	1 196 496
Salaire NET	23 149 920	24 307 416	25 464 912	26 622 408	27 779 904

Source : Proposition et calcul du promoteur

Ce tableau nous présente le salaire prévisionnel du personnel sur cinq ans d'activité de l'entité. Et, nous constatons qu'il ne cesse d'augmenter à partir de la deuxième année jusqu'à la cinquième année d'activités. Cette augmentation est environ de 5% chaque année.

1.3.3-Autres charges prévisionnelles pour l'année 1

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

Tableau N°14 : Autres charges prévisionnelles pour l'année 1 : (en milliers d'Ariary)

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Electricité	130	130	130	140	180	180	180	180	180	180	130	130	1 870
Petites et outillage	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Fournitures	40	40	40	40	30	30	30	30	30	30	40	40	420
Carburant	200	200	200	200	160	160	160	160	160	160	200	200	2 160
Publicité	100	80	60	40	20	0							300
Reparation			350			350			350			350	1 400
Taxes (acompte)	400												400
TOTAL	930	510	790	480	450	730	430	430	730	430	430	730	7.270

Source : Estimation du promoteur

Nous tirons de ce tableau qu'au mois de janvier, les charges s'élèvent jusqu'à Ar 930.000 car au moment de la création, le propriétaire est obligé de payer les taxes. Pour les mois suivants, ces charges sont autour de Ar 430.000 à Ar 790.000 par mois, soit Ar 7.270.000 pour l'année 1.

1.3.4-Autres charges prévisionnelles sur cinq ans

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

Tableau N°15 : Prévision des autres charges sur 5 ans : (en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Electricité	1 870 000	1 880 000	1 890 000	2 000 000	2 100 000
Petites et outillage	720 000	730 000	740 000	750 000	760 000
Fournitures	420 000	430 000	440 000	450 000	460 000
Carburant	2 160 000	2 170 000	2 180 000	2 190 000	2 200 000
Animation	300 000	200 000	100 000	50 000	0
Reparation	1 400 000	1 720 000	1 730 000	1 740 000	1 750 000
Taxes	400 000	420 000	430 000	440 000	450 000
TOTAL	7 270 000	7 550 000	7 510 000	7 620 000	7 720 000

Source : Estimation du promoteur

Vu ce tableau, nous remarquons que les autres charges ne cessent d'augmenter à partir de la quatrième année, tandis que l'entité diminue le budget de publicité au cours de quatre premières années. A la cinquième année, l'entité ne fait plus de publicité.

Section 2 : Prévision de vente prévisionnel

Pour connaître le chiffre d'affaires prévisionnel de l'entité, il est nécessaire d'estimer ci-après la quantité produite prévisionnelle au cours de la première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation.

2.1-Quantité produite prévisionnelle

Dans cette partie, nous estimerons ci-après la quantité produite prévisionnelle au cours de la première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation du projet.

2.1.1- Quantité produite prévisionnelle pour l'année 1

Tableau N°16 : Quantité produite prévisionnelle pour l'année 1

Rubriques	Unité	Quantité	TOTAL
Jus d'ananas	litre	200.000	200.000
TOTAL			200.000

Source: Estimation du promoteur

Ce tableau nous présente les quantités produites au cours de la première année d'activité. Pour cela, nous avons remarqué que l'entité produite 200.000 litres de jus d'ananas dans la ville d'Arivonimamo.

2.1.2- Quantité produite prévisionnelle sur cinq ans

Tableau N°17 : Quantité produite prévisionnelle sur cinq ans : En litre

Année 2	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Jus d'ananas	200.000	233.000	266.000	300.000	330.000
TOTAL	200.000	233.000	266.000	300.000	330.000

Source: Estimation du promoteur

Ce tableau nous montre la quantité produite prévisionnelle en litre de jus d'ananas. Pour cela, nous avons constaté qu'elle ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation de l'entité. Cela veut dire que la quantité collectée n'arrête d'accroître aussi.

2.2-Chiffre d'affaire prévisionnelle

Dans cette section, nous allons voir successivement le chiffre d'affaires prévisionnel au cours des cinq années d'exploitation de l'entité dans la ville d'exploitation.

2.2.1-Chiffre d'affaire prévisionnelle pour l'année 1

Pour déterminer le chiffre d'affaires prévisionnelles de l'entreprise, il faut connaître tout d'abord les quantités produites au cours de la première année d'exploitation de l'entité. Dans notre cas, la quantité produite en jus d'ananas ne cesse d'augmenter.

Tableau N°18 : Chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année 1 (en Ariary)

Rubriques	PU	Quantité	Montant
Jus d'ananas	1.600	200.000	320.000.000
TOTAL			320.000.000

Source: Calcul du promoteur

Ce tableau nous présente le chiffre d'affaires prévisionnel au cours de la première année d'exploitation de l'entreprise. Il s'élève à Ar 320.000.000.

2.2.2-Chiffre d'affaires prévisionnelles sur 5ans

Tableau N°19 : Chiffre d'affaires prévisionnel sur 5ans : (en milliers d'Ariary)

Rubriques	Unité	PU	Quantité	Montant
Jus d'ananas	litre	1.600	200.000	320.000.000
Année 1				320.000.000
Jus d'ananas	litre	1.600	233.000	372.800.000
Année 2				372.800.000
Jus d'ananas	litre	1.600	266.000	425.600.000
Année 3				425.600.000
Jus d'ananas	litre	1.600	300.000	480.000.000
Année 4				480.000.000
Jus d'ananas	litre	1.600	330.000	528.000.000
Année 5				528.000.000

Source: Calcul du promoteur

D'après ce tableau, nous constatons que le chiffre d'affaires prévisionnel ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Nous avons remarqué aussi que le total du chiffre d'affaires prévisionnel s'élève à Ar 528.000.000 en cinquième année. Donc, il y a une augmentation d'environ Ar 48.000.000 par rapport à l'année 4 d'exploitation. Nous observons que les chiffres d'affaires prévisionnels ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités.

Nous avons vu ci-dessus la capacité de production et de réalisation du projet. Abordons maintenant la structure organisationnelle à adopter par le projet.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Dans ce chapitre, nous allons étudier la structure organisationnelle envisagée et la description des tâches et des responsabilités à chaque poste de travail de l'entité. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord l'organigramme envisagé par le projet.

Section 1 : Structure organisationnelle

Dans cette section, nous allons voir successivement ci-après la fonction et l'organigramme de l'entité. Pour cela, nous avons choisi l'organigramme d'une entreprise individuelle au début de notre activité pour faciliter le contrôle et le suivi de l'ensemble du personnel.

1.1-Fonction

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

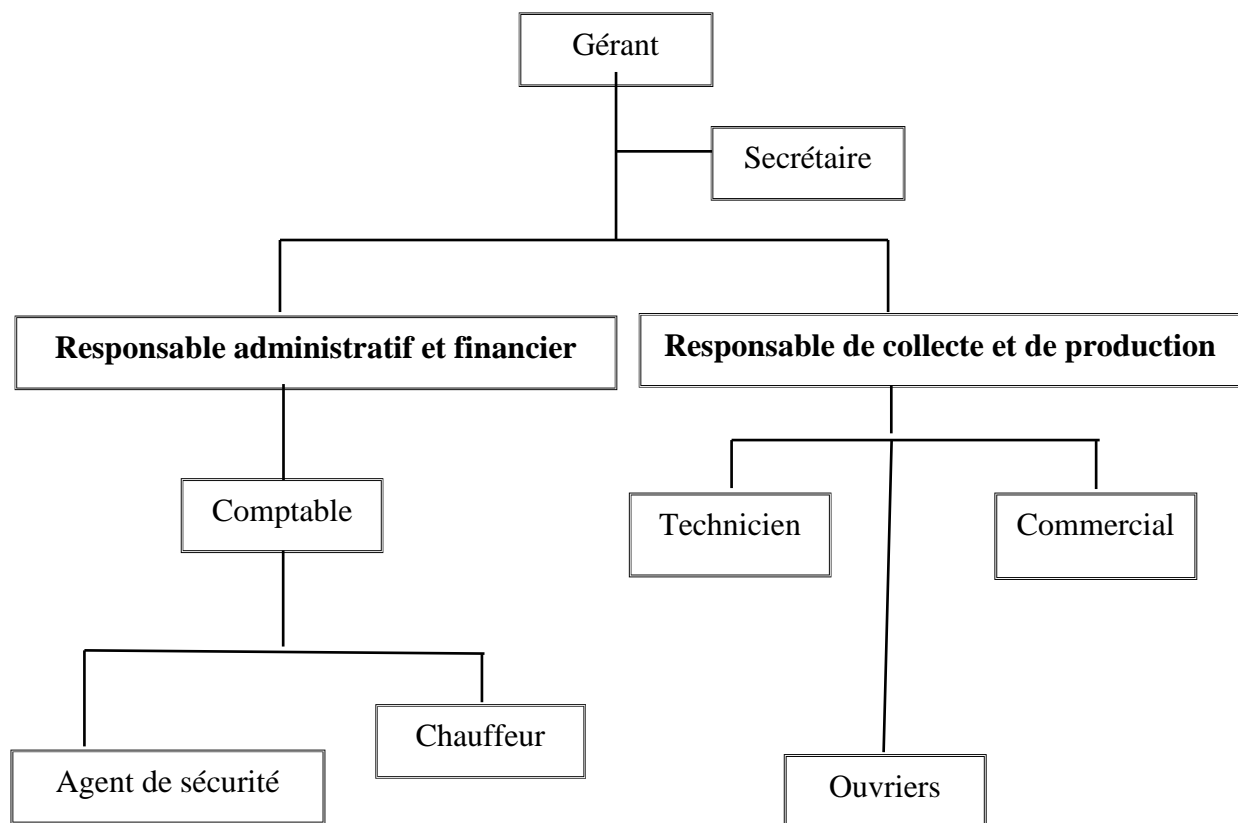
1.2-Organigramme choisi

Les entreprises quelque soient leurs activités ont toujours leur propre structure. Mais même si chaque entreprise a sa propre structure, il y a des structures de base qui se ressemblent. L'entreprise est divisée en plusieurs départements ou service. Chaque département ou service aura un responsable. Entre ces départements, il doit exister des relations. La structure sera l'ensemble de ces relations. Donc, elle peut être définie comme un schéma d'ensemble des responsabilités et des relations entre les départements, sections dans

une entreprise. D'après cette définition, l'organigramme est un graphique qui représente sous une forme schématique la structure de l'entité. Il doit préciser en particulier la répartition des tâches entre les services, le niveau hiérarchique, les liaisons entre les services dans une entreprise. Il est à la fois un instrument d'information dans l'ensemble de l'entreprise, et aussi un instrument d'analyse qui permet de découvrir les erreurs de l'organisation.

Dans notre cas, nous avons choisi l'organigramme d'une entreprise individuelle au début de l'activité pour faciliter la gestion des ressources humaines et le contrôle à chaque poste de travail. Donc, nous allons présenter ci-dessous la structure organisationnelle de projet en tant qu'une entité.

Figure N°04 : Organigramme de projet



Source : Proposition du promoteur

Section 2 : Description des tâches et responsabilités

Le personnel de l'entité est composé d'un Gérant propriétaire ; d'un Responsable administratif et financier ; d'un Responsable de collecte et de production ; d'un Comptable ; d'un Commercial ; d'un Technicien ; d'un Secrétaire ; d'un Chauffeur ; d'un Agent de sécurité. Dans notre cas, la description de l'emploi, c'est une vue d'ensemble rapide de ce qu'on attend et l'analyse doit définir le poste, sa finalité ses caractéristiques et ses capacités.

2.1-Service de direction :

Le Gérant : se trouve en tête de l'organisation de l'entité, c'est-à-dire qu'il dirige l'ensemble du projet et ses fonctions principales sont d'assurer la bonne marche de l'entité ; d'assurer la gestion : administrative et financière de l'entité ; de prendre des décisions en cas de difficulté ou de besoin de l'entité ; de contrôler les achats des matières premières et des équipements,

Secrétaire :

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

2.2 -Service administratif et financier :

Responsable administratif et financier :

Il assure la relation avec l'administration publique comme l'affiliation à la CNAPS et OSIE de l'ensemble du personnel ; l'établissement des états financiers de l'entité, le congé du personnel de l'entité.

Comptable :

Il assure toutes les opérations comptables (gestion de trésorerie et dépenses, recettes), la déclaration fiscale et le contrôle des achats des matières premières et des équipements, l'établissement des états financiers de l'entité, le paiement de salaire de l'ensemble du personnel de l'entité.

Chauffeur :

Le chauffeur est en charge du transport d'ananas dans la périphérie de la commune urbaine d'Arivonimamo, même dans la région Itasy toute entière en cas de besoin. Il assure aussi l'entretien et réparation des voitures.

Agent de sécurité :

Il garantit la sécurité de l'établissement tout entier. Il sera en charge du service de jardinage, c'est-à-dire qu'il garde la beauté du jardin pour captiver les clients.

2.3-Service d'exploitation :***Responsable de collecte et de production :***

Il ou elle assure la collecte d'ananas dans la région d'exploitation et la production de jus d'ananas. Il supervise aussi les tâches effectuées du technicien et du commercial. Il assure le bon fonctionnement du service de production de l'entité. Il contrôle aussi la qualité de produits avant de vendre sur le marché.

Technicien :

Il ou elle est le premier responsable sur la technique de production de jus d'ananas et la sélection d'ananas de bonne qualité et assiste aussi le responsable de collecte et de production sur le contrôle de produits avant de vendre sur le marché.

Commercial :

Il assure la commercialisation de produits sur le marché et cherche ou prospecte les clients dans la capitale ou bien dans la région Itasy toute entière. Donc, la fiabilité de l'entreprise dépend de l'action après vente du commercial car la réussite du chiffre d'affaires est basée sur le renforcement de la publicité.

Ouvriers :

Ils sont le premier responsable de collecte et de transformation d'ananas en jus. Ils assurent le chargement et le déchargement d'ananas dans la périphérie de la commune d'exploitation et aussi les produits destinés à vendre sur le marché.

Section 3 : Chronogramme d'activité :

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

3.1-Mise en place du projet :

Pour mettre en place le projet, il est nécessaire d'étudier tout d'abord le marché puis de chercher des bailleurs pour financer les activités à réaliser dans la région d'exploitation. Le tableau ci-dessous nous présente le chronogramme de la mise en place du projet.

Tableau N°20 : Mise en place du projet

Rubriques	Année (n-1)											
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
1-Etude du marché												
2-Constitution des dossiers												
3-Recherche de financement												

Source : Estimation du promoteur

D'après ce tableau, nous constatons que le responsable effectue une étude du marché au début de l'année (n-1) durant 3 mois. Après cette étude, il est indispensable de constituer les dossiers nécessaires concernant le projet, puis de chercher un financement auprès des bailleurs durant 2 mois chacune. Nous constatons aussi que la mise en place du projet se fait durant six mois.

3.2-Réalisation :

.Tableau N°21 : Calendrier d'activité :

Rubriques	Année (n-1)												A1	A5
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
1-Achat des matériaux														
2-Installation														
3-Recrutement														
4-Collecte d'ananas														
5-Production de jus														
6-Début d'activité														
7-Fin d'activité														

Source : Estimation du promoteur

Compte tenu de ce tableau, nous constatons que l'achat des matériaux dure deux mois tandis que le recrutement du personnel prend trois mois (fin septembre à fin décembre). Enfin, la durée de l'utilisation des capitaux investis dans la région d'exploitation est de 5 ans soit A1 à A5.

Conclusion partielle

Dans le premier chapitre, nous avons mis en place les ressources nécessaires et les caractéristiques d'approvisionnement choisi. Dans ce cas, nous avons constaté que les ressources financières de l'entité sont l'ensemble de l'apport du gérant propriétaire et l'emprunt effectué auprès de la banque. Les ressources humaines sont composées d'un gérant propriétaire, d'un responsable administratif et financier, d'un responsable de collecte et de production, d'un comptable, d'un technicien, d'un commercial, d'un secrétaire, des ouvriers, d'un chauffeur, d'un agent de sécurité. Enfin, les ressources matérielles sont l'ensemble des matériels de bureau, des matériels informatiques, des matériels et outillages.

Dans le deuxième chapitre, nous avons vu la capacité de production et de réalisation de l'entité. Pour cela, nous avons constaté que les quantités produites ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation du projet. Elles sont de 200.000 litres jus d'ananas en première année et atteignent de 330.000 litres en cinquième année. Bien évidemment, les chiffres d'affaires n'arrêtent pas d'accroître aussi et ils s'élèvent à Ar 320.000.000 pour la première année et atteignent de Ar 528.000.000 en cinquième année d'exploitation.

Dans le deuxième chapitre, nous avons posé la structure organisationnelle de l'entité, c'est-à-dire leur fonction et leur organigramme choisi. Nous avons cité aussi ci-dessus la description de tâches à chaque poste de travail au sein de l'entreprise. Dans ce cas, nous avons choisi comme structure de l'entité celui d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et suivi.

TROISIEME PARTIE

ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET

Dans la deuxième partie, nous avons vu les techniques de production et de réalisation du projet dans la région d'exploitation et aussi la structure organisationnelle de l'entreprise. Pour cela, nous avons choisi une structure d'entreprise individuelle pour faciliter le suivi et le contrôle de production et de personnel.

Dans la troisième partie, nous étudierons le projet sur le plan financier et puis évaluer selon les outils d'évaluations du projet.

Elle comprend deux chapitres, à savoir l'étude financière, c'est à dire le coût d'investissement et le tableau d'amortissement, le besoin en fonds de roulement, la recherche de financement, et les états financiers. Enfin, nous évaluerons le projet à l'aide d'outils, des critères d'évaluation du projet comme la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité, et la durée de récupération des capitaux investis.

D'après l'évaluation du projet sur le plan économique, nous avons constaté que le projet est rentable : augmentation de la valeur ajoutée et de la capacité d'autofinancement. En ce qui concerne le plan financier, nous avons de la valeur actuelle nette largement positive qui s'élève à Ar 28.458.800, cela désigne que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable. Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à 18 %. Il est de 23,60 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 5,60 % pour l'emprunteur laquelle permet alors à l'entité de s'endetter davantage. Pour l'indice de profitabilité, nous avons constaté qu'il est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation, cela signifie 1 Ar investi rapporte 0,24 Ar environ. Sur la durée de récupération des capitaux investis, elle sera recouvrée au cours du mois de décembre, c'est-à-dire le 16 décembre de l'année 3. D'où, plus la durée est courte, plus le projet est rentable.

CHAPITRE I : ETUDE FINANCIERE DU PROJET :

Pour réaliser ce projet dans la ville d'Arivonimamo, nous avons besoin de financement auprès des institutions financières comme la banque ou autres institutions privées en vue d'exécuter d'une façon rapide les activités choisies. En conséquence, il est indispensable de présenter le coût d'investissements, c'est-à-dire, les immobilisations nécessaires et le tableau d'amortissement de ces immobilisations, le besoin en fonds de roulement initial, la recherche de financement, le plan de financement, le tableau de remboursement des dettes et les Etats financiers prévisionnels du projet. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord le coût des investissements et amortissements.

Section 1 : Coût des investissements et amortissement :

Dans cette section, nous présenterons ci-après les immobilisations et le tableau d'amortissement. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord le coût d'investissements sur les immobilisations.

1.1-Coût d'investissements sur les immobilisations

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

❖ Infrastructures :

Le coût des infrastructures total s'élève à Ar 65.000.000 dont la durée de l'exécution des travaux de constructions est pendant quatre mois environ. Cette somme se répartit sur les grands travaux de l'entité (Terrassement, construction, charpente, peinture). Le tableau ci-après nous présente les détails et les coûts de chaque travail effectué dans la région d'exploitation.

Tableau N°22 : Infrastructures envisagées : En Ariary

Rubriques	Mesure/caractéristique	Montant
Terrassement	Terre (260 m ²)	2.000.000
Construction	16 m x 12 m (192 m ²)	54.100.000
Charpente	En bois et en vitre	6.000.000
Peinture	Bicouche	4.900.000
TOTAL	-	65.000.000

Source : Proposition du promoteur

Ce tableau nous montre le coût de construction de bureau, de bâtiment réservé pour le bureau du cadre et de magasin de stockage de matière première et de produit fini de l'entité. Nous constatons que le coût de construction proprement dite s'élève à Ar 54.100.000. Pour le terrain, 1 m² coûte environ à Ar 3.846. Cela explique que le coût de terrain est de Ar 2.000.000.

❖ **Mobiliers du bureau :**

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

Tableau N°23 : Mobiliers de bureau : (En Ariary)

Rubriques	Apport			A financer		
	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant
Table de bureau	02	80.000	160.000	03	110.000	330.000
Table pour ordinateur	01	70.000	70.000	03	80.000	240.000
Chaises de bureau	04	12.000	48.000	06	15.000	90.000
Chaises	04	12.000	48.000	06	15.000	90.000
Chaises de visiteurs	-	-	-	02	100.000	200.000
Machine	02	9.000	18.000	-	-	-
Armoire	01	180.000	180.000	02	280.000	560.000
TOTAL	-	-	524.000	-	-	1.510.000

Source : calcul du promoteur

D'après ce tableau, il résulte que l'apport en nature du gérant propriétaire s'élève à Ar 524.000 et les matériels à financer sont de Ar 1.510.000. Cela explique que nous avons aussi besoin de financement auprès des bailleurs pour acheter ces matériels.

❖ **Matériels informatiques :**

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

Tableau N°24 : Coût des matériels informatiques : (en Ariary)

Rubriques	Apport			A financer		
	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant
Ordinateurs	01	700.000	700.000	03	800.000	2.400.000
Imprimante	01	100.000	100.000	02	150.000	300.000
Onduleur	01	100.000	100.000	03	120.000	360.000
TOTAL	-	-	900.000	-	-	3.060.000

Source : calcul du promoteur

Ce tableau nous présente l'apport en nature du gérant propriétaire qui s'élève à Ar 900.000. Cela veut dire que les matériels à acquérir sont de Ar 3.060.000. Donc, nous avons encore besoin de ce montant pour financer ces matériels.

❖ **Matériels et outillages :**

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

Tableau N°25 : Coût des matériels et outillages : En Ariary

Rubriques	Apport			A financer		
	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant
Balance Roberval	01	80.000	80.000	02	90.000	180.000
Balance Bascule	01	280.000	280.000	02	480.000	960.000
Sac plastique	2000	600	1.200.000	-	-	-
Panier	40	500	20.000	-	-	-
Machine précieuse	-	-	-	02	800.000	1.600.000
TOTAL	-	-	1.580.000	-	-	2.740.000

Source : calcul du promoteur

Ce tableau nous présente le coût des matériels et outillages de l'entité. D'où, nous observons que les matériels déjà acquis s'élèvent à Ar 1.580.000 et à acquérir s'élèvent à Ar 2.740.000.

❖ ***Matériel de transport :***

Pour les matériels roulants, nous avons besoin d'une voiture comme camionnette pour transporter les ananas et les jus dans la région d'exploitation ou bien dans la région Itasy toute entière. Ce matériel coûte Ar 25.000.000. Nous avons remarqué que ce matériel

❖ **Agencement et installation :**

Ce sont les travaux complémentaires afférents à l'installation des matériels (bureau, informatiques, outillages). Le coût total de l'installation s'élève à Ar 3.520.000.

❖ ***Récapitulation des immobilisations et investissement :***

Tableau N°26 : Récapitulation des immobilisations et investissement : (en Ariary)

Rubriques	Apport	A financer	TOTAL
Terrain	2.000.000	-	2.000.000
Construction	-	65.000.000	65.000.000
Mobiliers de bureau	524.000	1.510.000	2.034.000
Matériels informatiques	900.000	3.060.000	3.960.000
Matériels Outillages	1.580.000	2.740.000	4.320.000
Matériels de transport	-	25.000.000	25.000.000
Agencement et installation	3.520.000	-	3.520.000
Fonds de roulement	14.000.000	-	14.000.000
Imprévus	-	600.000	600.000
TOTAL	22.524.000	97.910.000	120.434.000

Source : calcul du promoteur

Donc, le fonds de roulement initial s'élève à Ar 14.600.000 avant de la création du projet. C'est l'argent disponible à la banque du promoteur. Ce tableau nous donne l'apport en capital du gérant propriétaire qui s'élève à Ar 22.524.000 et le coût des matériels à acquérir chiffré aussi à Ar 97.910.000. Donc, nous avons besoin d'une collaboration avec la banque ou

une autre institution financière pour obtenir un financement sur l'achat des matériels nécessaires. Dans notre cas, on suppose que le prêt en numéraire auprès de la banque est de 14 000 000 Ar.

1.2- Tableau d'amortissement :

1.2.1- Principe :

Le principe de la constitution des amortissements est la récupération de fonds investis lors de l'acquisition des immobilisations. Il est un moyen qui permet d'acquérir des nouveaux matériels. Donc, nous avons besoin d'une politique qui constitue un instrument privilégié de la défense du capital et de sa croissance. Elle consiste à assurer le renouvellement ou bien l'augmentation de capital.

Alors, nous utilisons la méthode d'amortissement linéaire ou constante dans tous les matériels et nous présentons dans un tableau ci-après la constitution des amortissements du projet au cours de cinq années des activités. D'où, pour la détermination de la durée d'utilisation de ces matériels, nous appliquons la formule suivante :

Durée = 100 / taux

1.2.2- Tableau d'amortissement :

Tableau N°27 : Tableau des amortissements pour l'année 1: (en Ariary)

Rubriques	Taux	D	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Construction	10 %	10	65 000 000	6 500 000	58 500 000
Mobilier de bureau	10 %	10	2 034 000	203 400	1 830 600
Matériel Informatique	25 %	4	3 960 000	990 000	2 970 000
Matériel et outillage	10 %	10	4 320 000	432 000	3 888 000
Matériel de Transport	10 %	10	25 000 000	2 500 000	22 500 000
Agencement et Installation	10 %	10	3 520 000	352 000	3 168 000
TOTAL			103 834 000	10 977 400	92 856 600

Source : calcul du promoteur

Dans notre cas, la durée de vie des matériels varie de 4 à 10 ans. Pour cela, nous avons constaté que la durée de vie de construction, de matériel et outillage, matériel de transport et de l'agencement s'élève chacune à 10 ans. Tandis que le matériel informatique dure à 4 ans.

Tableau N°28 : Tableau des amortissements pour l'année 2: (en Ariary)

Rubriques	Taux	D	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Construction	10 %	10	58 500 000	6 500 000	52 000 000
Mobilier de bureau	10 %	10	1 830 600	203 400	1 627 200
Matériel Informatique	25 %	4	2 970 000	990 000	1 980 000
Matériel et outillage	10 %	10	3 888 000	432 000	3 456 000
Matériel de Transport	10 %	10	22 500 000	2 500 000	20 000 000
Agencement et Installation	10 %	10	3 168 000	352 000	2 816 000
TOTAL			92 856 600	10 977 400	81 879 200

Source : calcul du promoteur

En deuxième année, nous avons constaté que les matériels sont amortis environ de Ar 10.977.400 de la valeur d'origine.

Tableau N°29 : Tableau des amortissements pour l'année 3: (en Ariary)

Rubriques	Taux	D	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Construction	10 %	10	52 000 000	6 500 000	45 500 000
Mobilier de bureau	10 %	10	1 627 200	203 400	1 423 800
Matériel Informatique	25 %	4	1 980 000	990 000	990 000
Matériel et outillage	10 %	10	3 456 000	432 000	3 024 000
Matériel de Transport	10 %	10	20 000 000	2 500 000	17 500 000
Agencement et Installation	10 %	10	2 816 000	352 000	2 464 000
TOTAL			81 879 200	10 977 400	70 901 800

Source : calcul du promoteur

En troisième année, la valeur d'origine de matériels diminue à Ar 81.879.200. Donc, il y a une diminution de la valeur de ces matériels qui s'élève aussi à Ar 10.977.400.

Tableau N°30 : Tableau des amortissements pour l'année 4: (en Ariary)

Rubriques	Taux	D	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Construction	10 %	10	45 500 000	6 500 000	39 000 000
Mobilier de bureau	10 %	10	1 423 800	203 400	1 220 400
Matériel Informatique	25 %	4	990 000	990 000	0
Matériel et outillage	10 %	10	3 024 000	432 000	2 592 000
Matériel de Transport	10 %	10	17 500 000	2 500 000	15 000 000
Agencement et Installation	10 %	10	2 464 000	352 000	2 112 000
TOTAL			70 901 800	10 977 400	59 924 400

Source : calcul du promoteur

Comme en troisième année, la valeur d'origine de matériels est diminuée aussi allant jusqu' à Ar 70.901.800. Cela veut dire qu'il y a aussi une diminution de la valeur d'origine à Ar 10.977.400.

Tableau N°31 : Tableau des amortissements pour l'année 5: (en Ariary)

Rubriques	Taux	D	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Construction	10 %	10	39 000 000	6 500 000	32 500 000
Mobilier de bureau	10 %	10	1 220 400	203 400	1 017 000
Matériel Informatique	25 %	4	0	0	0
Matériel et outillage	10 %	10	2 592 000	432 000	2 160 000
Matériel de Transport	10 %	10	15 000 000	2 500 000	12 500 000
Agencement et Installation	10 %	10	2 112 000	352 000	1 760 000
TOTAL			59 924 400	9 987 400	49 937 000

Source : calcul du promoteur

En cinquième année, il ressort que la valeur des amortissements est diminuée et s'élève à Ar 9.987.400. Cela explique que le matériel informatique est amorti totalement à partir de la quatrième année.

Tableau N°32 : Récapitulation des amortissements :

Rubriques	Taux	D	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Construction	10 %	10	6 500 000	6 500 000	6 500 000	6 500 000	6 500 000
M de bureau	10 %	10	203 400	203 400	203 400	203 400	203 400
M informatiques	25 %	4	990 000	990 000	990 000	990 000	0
Matériel et outillage	10 %	10	432 000	432 000	432 000	432 000	432 000
M Transport	10 %	10	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
A et installation	10 %	10	352 000	352 000	352 000	352 000	352 000
TOTAL			10 977 400	10 977 400	10 977 400	10 977 400	9 987 400

Source : calcul du promoteur

D'après ces tableaux, nous avons constaté que les amortissements ne changent pas jusqu'à la quatrième année d'activité et s'élèvent à Ar 10.977.400 Et, à partir de la cinquième année, il diminue à Ar 9.987.400 car la durée de vie de matériel informatique est de quatre ans. Cela explique que le matériel informatique est amorti totalement à la quatrième année. Il est nécessaire alors d'acheter de nouveaux matériels pour avoir un maximum de résultat du projet ou bien avoir des activités plus rentables.

Section 2 : Besoin en fond de roulement initial :

Pour faire démarrer le projet dans la ville d'Arivonimamo, nous avons besoin d'un financement auprès des institutions financières. Pour ce faire, il est indispensable d'établir un budget de trésorerie pour la première année.

2.1-Budget de trésorerie pour l'année 1 :

L'établissement d'un budget nécessite l'évaluation de toutes les recettes et des dépenses au cours de la première année d'exploitation du projet.

Tableau N°33 : Budget prévisionnel de trésorerie pour l'année 1 : (En millier d'Ariary)

Source : Calcul du promoteur

Trésorerie	408	828	548	858	888	608	908	908	608	908	908	608	8.776
Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	T
Recettes :	26666	26666	26666	26666	26666	26666	26666	26666	26666	26666	26666	26666	320.000
Dépenses:													
Electricité	130	130	130	140	180	180	180	180	180	180	130	130	1 870
Petit O	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Fournitures	40	40	40	40	30	30	30	30	30	30	40	40	420
Carburant	200	200	200	200	160	160	160	160	160	160	200	200	2 160
Animation	100	80	60	40	20	0							300
Entretien			350			350			350			350	1 400
Acompte	400												400
S.TOTAL	930	510	790	480	450	730	430	430	730	430	430	730	7.270
Achat	13387	13387	13387	13387	13387	13387	13387	13387	13387	13387	13387	13387	160.655
Salaire	1929	1929	1929	1929	1929	1929	1929	1929	1929	1929	1929	1929	23.149
Ch. op°	10012	10012	10012	10012	10012	10012	10012	10012	10012	10012	10012	10012	120.150
Total dép.	26258	25838	26118	25808	25778	26058	25758	25758	26058	25758	25758	26058	311.224

D'après ce tableau, nous avons constaté que le budget prévisionnel de la trésorerie varie entre Ar 408.000 à Ar 908.000 par mois, soit Ar 8.776.800 environ pour la première année d'exploitation.

2.2-Fonds de roulement initial :

Pour déterminer le fonds de roulement initial du projet, il faut évaluer tout d'abord l'apport du directeur en tant que gérant propriétaire de l'entité et puis l'apport en numéraire. Le tableau ci-après nous présente le fonds de roulement initial de l'entreprise.

Tableau N°34 : Fonds de roulement initial pour la première année :

Détails des charges	Détail	Montant
Achat de matières premières :	160.655.000	160.655.000
Achat de fournitures consommables :		
-Electricité	1.870.000	6.570.000
-Matériel et outillages	720.000	
-Fournitures	420.000	
-Réparation	1.400.000	
-Carburant	2.160.000	
Charges externes :		
-Animation	300.000	300.000
Impôts et taxes :		
-Acompte	400.000	400.000
Charges des personnelles :		
-Salaire des personnels	23.149.920	28.556.520
-CNaPS	3.184.320	
-OSIE	1.225.200	
-IRSA	997.080	
TOTAL FONDS ROULEMENT	196.481.520	196.481.520

Source : Calcul du promoteur

D'après ce tableau, nous déduisons que le fonds de roulement initial pour la réalisation de l'entité dans la ville d'Arivonimamo s'élève à Ar 196.481.520. Donc, le promoteur a besoin de ce montant pour démarrer le projet dans cette ville.

Section 3 : Recherche de financement :

Dans cette section, nous allons présenter le tableau de remboursement des dettes et le plan de financement de l'entité au cours des cinq années d'activités.

3.1-Plan de financement à adopter :

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

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

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

Tableau N°35 : Tableau de financement (en Ariary)

Rubriques	Montant	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Apport en capital	22 524 000					
Résultat	-	20 405 200	28 975 400	39 785 200	43 287 900	67 895 400
Amortissements	-	10 977 400	10 977 400	10 977 400	10 977 400	9 987 400
Emprunt à LMT BOA	97 910 000					
A- T.RESSOURCES	120 434 000	31 382 600	39 952 800	50 762 600	54 265 300	77 882 800
Immobilisations corporelles	105 834 000					
Remboursement		37 205 800	33 681 040	30 156 280	26 631 520	23 106 760
B- T.EMPLOIES	105 834 000	37 205 800	33 681 040	30 156 280	26 631 520	23 106 760
C- Variations FR (A-B)	14 600 000	-5 823 200	6 271 760	20 606 320	27 633 780	54 776 040
D- Variations de BFR	-	-	-	-	-	-
E- Variations TRESO (C-D)	14 600 000	-5 823 200	6 271 760	20 606 320	27 633 780	54 776 040
F- C.TRESO (E+F...)	14 600 000	8 776 800	15 048 560	35 654 880	63 288 660	118 064 700

Source : Calcul du promoteur

Selon ce tableau, nous constatons que la tenue de la trésorerie est de Ar 14.600.000 au début de l'exploitation. Cette somme ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'activité du projet. Cela veut dire que le promoteur pourra renouveler les matériels amortis à la cinquième année d'activités.

3.2-Tableau de remboursement des dettes :

Le montant total des investissements est de Ar 120.434.000 qui se répartit d'Apport en capital s'élève à Ar 22.524.000 et celle à financer de Ar 97.910.000. Cela montre que nous

avons encore besoin de Ar 97.910.000 auprès des institutions financières. Pour cela, nous choisissons la banque BOA qui propose un taux d'emprunt de 18 % remboursables au cours de 5 ans et le remboursement devrait se faire chaque année, c'est-à-dire que le projet rembourse annuellement Ar 19.582.000 avec les intérêts y afférents.

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

$$\text{Annuité} = \frac{C}{N} + C \times i$$

On donne : a : annuité

C : montant de l'emprunt Ar 97.910.000

i : taux d'intérêt 18 %

n : la durée de récupération des capitaux investis pendant 5ans

Tableau N°36 : Tableau de remboursement des dettes (en Ariary)

Années	Capital début (1)	Intérêts $C \times i$ (2)	Amortissements C/n (3)	Annuité $C/n + Ci$ (4)	Capital fin (1)-(3)
1	97 910 000	17 623 800	19 582 000	37 205 800	78 328 000
2	78 328 000	14 099 040	19 582 000	33 681 040	58 746 000
3	58 746 000	10 574 280	19 582 000	30 156 280	39 164 000
4	39 164 000	7 049 520	19 582 000	26 631 520	19 582 000
5	19 582 000	3 524 760	19 582 000	23 106 760	0
TOTAL		52 871 400	97 910 000	150 781 400	

Source : calcul du promoteur

Ce tableau nous présente le montant à payer par an avec les intérêts y afférents auprès de la banque et nous remarquons que les capitaux investis sont amortis totalement en 5 ans et que le total des intérêts à payer au cours des cinq ans s'élève à Ar 52.871.400. Alors, en tant qu'une entreprise, le projet doit payer Ar 150.781.400 au cours des cinq ans d'exploitation auprès de la banque.

Section 4 : Etat financiers prévisionnels :

Dans cette section, nous allons présenter successivement ci-après le bilan prévisionnel d'ouverture et de clôture de l'entité.

4.1-Bilan prévisionnel d'ouverture et de clôture

4.1.1-Bilan d'ouverture :

Le bilan nous permet de connaître la situation globale sur la situation financière de l'entreprise, notamment à propos des patrimoines de l'entreprise.

Donc, pour avoir plus d'explication, nous présenterons dans le tableau ci-après le bilan d'ouverture et la situation financière de l'entreprise pour l'année 1 jusqu'à la cinquième année d'exploitation du projet.

Tableau N°37 : Bilan d'ouverture : en Ariary

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
Actif non courant :	105.834.000	Capitaux propres :	22.524.000
Immobilisation incorporelle :		Capital social	22.524.000
Frais développement	0		
Immobilisation corporelle :		Passif non courant :	97.910.000
Terrain	2.000.000	Emprunt	97.910.000
Construction	65.000.000		
Mobiliier de bureau	2.034.000		
Matériel informatique	3.960.000		
Matériel et outillage	4.320.000		
Matériel de transport	25.000.000		
Agencement et installation	3.520.000		
Actif courant :	14.600.000		
Trésorerie	14.600.000		
TOTAL ACTIF	120.434.000	TOTAL PASSIF	120.434.000

Source : Calcul du promoteur

Ce tableau nous présente la situation financière de l'entité en début d'exploitation. Pour cela, nous observons que la tenue de la trésorerie s'élève à Ar 14.600.000.

4.1.2-Bilan prévisionnel :

Dans cette partie, nous présenterons les bilans au cours des cinq années d'exploitation du projet. Pour ce faire, nous allons établir tout d'abord le bilan de la première année d'activité de l'entité.

Tableau N°38 : Bilan prévisionnel de l'année 1 :

Actif	Valeur Brute	Amortissement	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Terrain	2 000 000	0	2 000 000	Capital	22 524 000
Construction	65 000 000	6 500 000	58 500 000	Report à nouveau	
MB	2 034 000	203 400	1 830 600	Résultat net	20 405 200
Matériel info	3 960 000	990 000	2 970 000		
Matériel et outillage	4 320 000	432 000	3 888 000		
Matériel de transport	25 000 000	2 500 000	22 500 000		
Agencement	3 520 000	352 000	3 168 000		
TANC	105 834 000	10 977 400	94 856 600	TCP	42 929 200
Actif courant				Passif non courant	
Stocks	40 574 800		40 574 800	Dettes	113 575 600
Clients	49 502 400		49 502 400	Autres dettes	0
Trésorerie	8 776 800		8 776 800	Fournisseurs	37 205 800
TAC			98 854 000	TPNC	150 781 400
TOTAL ACTIF			193 710 600	TOTAL PASIF	193 710 600

Tableau N°39 : Bilan prévisionnel de l'année 2 :

Actif	Valeur Brute	Amortissement	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Terrain	2 000 000	0	2 000 000	Capital	22 524 000
_72634Construction	_58 500 000	6 500 000	52 000 000	Report à nouveau	2 145 800
MB	1 830 600	203 400	1 627 200	Résultat net	28 975 400
Matériel info	2 970 000	990 000	1 980 000		
Matériel et outillage	3 888 000	432 000	3 456 000		
Matériel de transport	22 500 000	2 500 000	20 000 000		
Agencement	3 168 000	352 000	2 816 000		
TANC	94 856 600	10 977 400	83 879 200	TCP	53 645 200
Actif courant				Passif non courant	
Stocks	27 703 640		27 703 640	Dettes	79 894 560
Clients	40 589 400		40 589 400	Autres dettes	0
Trésorerie	15 048 560		15 048 560	Fournisseurs	33 681 040
TAC			83 341 600	TPNC	113 575 600
TOTAL ACTIF			167 220 800	TOTAL PASIF	167 220 800

Source : Calcul du promoteur

Tableau N°40 : Bilan prévisionnel pour l'année 3 :

Actif	Valeur Brute	Amortissement	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Terrain	2 000 000	0	2 000 000	Capital	22 524 000
Construction	52 000 000	6 500 000	45 500 000	Report à nouveau	4 501 200
MB	1 627 200	203 400	1 423 800	Résultat net	39 785 200
Matériel info	1 980 000	990 000	990 000		
Matériel et outillage	3 456 000	432 000	3 024 000		
Matériel de transport	20 000 000	2 500 000	17 500 000		
Agencement	2 816 000	352 000	2 464 000		
TANC	83 879 200	10 977 400	72 901 800	TCP	66 810 400
Actif courant				Passif non courant	
Stocks	17 558 580		17 558 580	Dettes	49 738 280
Clients	20 589 700		20 589 700	Autres dettes	0
Trésorerie	35 654 880		35 654 880	Fournisseurs	30 156 280
TAC			73 803 160	TPNC	79 894 560
TOTAL ACTIF			146 704 960	TOTAL PASIF	146 704 960

Source : Calcul du promoteur

Tableau N°41 : Bilan prévisionnel de l'année 4 :

Actif	Valeur Brute	Amortissement	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Terrain	2 000 000	0	2 000 000	Capital	22 524 000
Construction	45 500 000	6 500 000	39 000 000	Report à nouveau	4 235 600
MB	1 423 800	203 400	1 220 400	Résultat net	43 287 900
Matériel info	990 000	990 000	0		
Matériel et outillage	3 024 000	432 000	2 592 000		
Matériel de transport	17 500 000	2 500 000	15 000 000		
Agencement	2 464 000	352 000	2 112 000		
TANC	72 901 800	10 977 400	61 924 400	TCP	70 047 500
Actif courant				Passif non courant	
Stocks	22 873 020		22 873 020	Dettes	23 106 760
Clients	42 105 600		42 105 600	Autres dettes	70 405 900
Trésorerie	63 288 660		63 288 660	Fournisseurs	26 631 520
TAC			128 267 280	TPNC	120 144 180
TOTAL ACTIF			190 191 680	TOTAL PASIF	190 191 680

Source : Calcul du promoteur

Tableau N°42 : Bilan prévisionnel de l'année 5 :

Actif	Valeur Brute	Amortissement	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
Terrain	2 000 000	0	2 000 000	Capital	22 524 000
Construction	39 000 000	6 500 000	32 500 000	Report à nouveau	4 235 600
MB	1 220 400	203 400	1 017 000	Résultat net	67 895 400
Matériel info	0	0	0		
Matériel et outillage	2 592 000	432 000	2 160 000		
Matériel de transport	15 000 000	2 500 000	12 500 000		
Agencement	2 112 000	352 000	1 760 000		
TANC	61 924 400	9 987 400	51 937 000	TCP	94 655 000
Actif courant				Passif non courant	
Stocks	10 623 360		10 623 360	Dettes	0
Clients	7 542 600		7 542 600	Autres dettes	70 405 900
Trésorerie	118 064 700		118 064 700	Fournisseurs	23 106 760
TAC			136 230 660	TPNC	93 512 660
TOTAL ACTIF			188 167 660	TOTAL PASIF	188 167 660

Source : Calcul du promoteur

D'après ces tableaux, nous avons constaté que la tenue de la trésorerie ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation du projet. Elle est de Ar 8.776.800 en première année d'exploitation et atteint de Ar 118.064.700 à la cinquième année d'activité. Cela explique que la situation financière de l'entité est saine, donc, le promoteur peut élargir ses activités dans la région d'exploitation comme la création d'un autre établissement sur la formation professionnelle sur la transformation d'ananas en jus dans la ville d'Arivonimamo. Et pour le passif du bilan, nous avons remarqué que l'entité doit payer ses dettes envers la banque avec les intérêts y afférents en cinquième année d'exploitation. En plus, nous avons constaté que le résultat n'arrête de s'accroître pendant cinq années d'activités. Il est d'Ar 20.405.200 à la première année d'activité et atteint de Ar 67.895.400 à la cinquième année d'exploitation de l'entité.

4.2-Compte de résultat prévisionnel par nature :

Dans notre cas, le compte de résultat prévisionnel nous permet de mesurer la performance de l'entité tandis que le flux de trésorerie nous permet de connaître la variation de la tenue de trésorerie.

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

Tableau N°43 : compte de résultats par nature : (en Ariary, en millier)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	320.000	372.800	425.600	480.000	528.000
1-Production de l'exercice	320.000	372.800	425.600	480.000	528.000
Achats consommés	160.655	187.370	214.085	241.000	267.680
2-Consommation de l'exercice	160.655	187.370	214.085	241.000	267.680
3-Valeur ajoutée d'exploitation (1-2)=3	159.345	184.630	211.515	239.000	260.320
Charges des personnels (3')	23.149	24.307	25.464	26.622	27.779
Impôts, taxes et versements assimilés (3')	400	420	430	440	450
4-Excedent brut d'exploitation (3-3')	135.796	159.903	185.621	211.938	232.091
Dotations aux amortissements	10.977	10.977	10.977	10.977	9.987
Autres charges opérationnelles	120.150	98.898	114.737	140.237	134.391
5-Résultat opérationnel	42.925	50.028	59.907	60.724	87.713
Charge financière	17.623	14.099	10.574	7.049	3.524
6-Résultat avant impôt	25.302	35.929	49.333	53.675	84.189
Impôt et taxes 24 %	4.897	6.954	9.548	10.388	16.294
7-Résultat net de l'exercice	20.405	28.975	39.785	43.287	67.895

Source : calcul du promoteur

D'après ce tableau, nous remarquons que les résultats net de l'exercice ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation du projet. Il est de Ar 20.405.200 pour l'année 1 et atteint de Ar 67.895.400 à la cinquième année d'activité. Cela explique que la situation financière de l'entité est saine, donc, le promoteur peut élargir les investissements dans la région d'exploitation. Comme le résultat, la valeur ajoutée n'arrête pas aussi d'augmenter au cours des cinq années d'activité de l'entité.

4.3-Tableau de flux net de trésorerie par méthode directe :

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

Tableau N°44 : Flux de trésorerie : (en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1-Flux de trésorerie liés à l'activité					
Résultat de l'exercice	20 405 200	28 975 400	39 785 200	43 287 900	67 895 400
Dotations aux amortissements	10 977 400	10 977 400	10 977 400	10 977 400	9 987 400
Variations des stocks	40 574 800	-12 871 160	30 429 740	-7 556 720	18 180 080
Variation des clients et autres créances	49 502 400	-8 913 000	20 589 700	21 515 900	-13 973 300
Variations des fournisseurs et autres dettes	113 575 600	-33 681 040	83 419 320	-60 312 560	130 718 460
Flux de Trésorerie générée A	235 035 400	-44 487 800	145 416 160	-35 375 980	144 912 640
Flux de trésorerie liés aux investissements	-	-	-	-	-
Décassements sur immobilisations	-105 834 000	-	-	-	-
Encaissements sur cessions	-	-	-	-	-
Flux de trésorerie aux investissements B	-105 834 000	-	-	-	-
Flux de trésorerie de financement	-	-	-	-	-
Remboursement d'emprunt	37 205 800	33 681 040	30 156 280	26 631 520	23 106 760
Emission d'emprunt	97 910 000	-	-	-	-
Flux de trésorerie de financement C	135 115 800	33 681 040	30 156 280	26 631 520	23 106 760
Variations de trésorerie (A + B + C)	264 317 200	-10 806 760	175 572 440	-8 744 460	168 019 400
Trésorerie d'ouverture	0	8 776 800	15 048 560	35 654 880	63 288 660
Trésorerie de clôture	8 776 800	15 048 560	35 654 880	63 288 660	118 064 700
Variations de trésorerie	8 776 800	6 271 760	20 606 320	27 633 780	54 776 040

Source : Calcul du promoteur

Ce tableau nous présente le flux de trésorerie au cours des cinq années d'exploitation du projet. Pour cela, nous avons constaté que la variation de trésorerie est très remarquable à la cinquième année d'exploitation. Ces variations concernent surtout les flux de trésorerie de financement, des investissements et de générée. Sur la variation de trésorerie finale, nous

avons constaté qu'elle est toujours positive au cours des cinq années d'activités. Ce sont les variations de trésorerie sur l'exploitation de l'entité.

4.4-Marge brute d'autofinancement :

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le calcul de la marge brute d'autofinancement du projet sur cinq années d'activités.

Tableau N°45 : Calcul de Marge Brute Autofinancement : (En Ar)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	20 405 200	28 975 400	39 785 200	43 287 900	67 895 400
Amortissement	10 977 400	10 977 400	10 977 400	10 977 400	9 987 400
MBA	31 382 600	39 952 800	50 762 600	54 265 300	77 882 800

Source : calcul du promoteur

D'après ce tableau, il résulte que la marge brute d'autofinancement ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'activités. Elle est de Ar 31.382.600 à la première année et atteint de Ar 77.882.800 en cinquième année d'activité de l'entité.

L'étude financière du projet nous permet de connaître les coûts d'investissements de l'entreprise. Pour cela, nous avons constaté que l'apport du gérant propriétaire s'élève à Ar 22.524.000 et celui à acquérir est de Ar 97.910.000. Abordons maintenant l'évaluation financière du projet notamment sur les outils d'évaluation comme la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité et la durée de récupération des capitaux investis.

CHAPITRE II : EVALUATION FINANCIERE DU PROJET :

Dans ce chapitre et dernière partie de notre recherche, nous avons pu démontrer la pertinence, l'efficacité, l'efficacité, la durée de vie du projet et enfin l'impact du projet dans la région d'exploitation non seulement sur le plan économique mais aussi sur le plan financier et social de la population locale. La création de ce projet dans la ville d'Arivonimamo donc constitue un investissement très délicat qui se juge sur la rentabilité des activités. Il s'agit maintenant pour valider la création, d'effectuer une évaluation sur le plan économique, financier et social du projet pour dégager les valeurs apportées par l'entreprise sur les activités. Cette évaluation consiste à mettre en exergue les résultats enfant s par la création au niveau de l'entité mais aussi au niveau macroéconomique de la région Itasy et aussi de diminuer le taux de chômage. Alors, nous évaluerons successivement ci-après le projet sur le plan économique, financier, et social à l'aide des outils et des critères d'évaluation.

Section 1 : Evaluation financière suivant les outils d'évaluation :

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

1.1-Evaluation de la valeur actualisée nette (VAN)

1.1.1- Définition :

La valeur actualisée nette ou VAN est représentée par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et la somme de capitaux investis actualisés.

Formule :

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

1.1.2- Application pour le projet :

Nous allons calculer la VAN par la formule suivante :

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

Avec MBA : Marge Brute d'Autofinancement

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

n : la durée de la récupération des capitaux investis

C : montant d'investissement s'élevant à Ar 120.434.000

Tableau N°46 : Présentation de calcul de la VAN :

Années	MBA	$(1,18)^j$	$MBA (1,18)^j$
1	31 382 600	0,85	26 675 210
2	39 952 800	0,72	28 766 016
3	50 762 600	0,61	30 965 186
4	54 265 300	0,52	28 217 956
5	77 882 800	0,44	34 268 432
TOTAL			148 892 800

Source : calcul du promoteur

Donc, $VAN = 148.892.800 - 120.434.000$

=>

$$VAN = 28.458.800 \text{ Ar}$$

1.1.3-Interpretation

D'après la théorie, si la valeur actuelle nette est positive, le projet est rentable. Dans notre cas, la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à Ar 28.458.800. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un

bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

1.2-Calcul du taux de rentabilité interne

1.2.1- Définition :

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

Formule :

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

1.2.2- Application pour le projet :

C'est le taux d'actualisation annulant le bénéfice net du projet. Ce taux est calculé à partir de la somme de marge brute d'autofinancement au taux de 18 % et de 28 %.

Tableau N°47 : Présentation de calcul du taux de rentabilité interne :

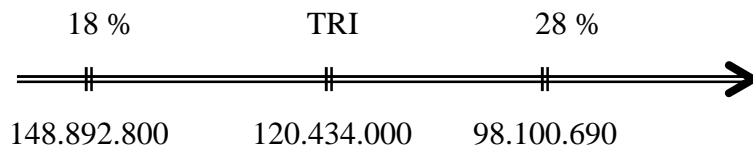
Années	MBA	$(1,28)^j$	MBA $(1,28)^j$
1	31 382 600	0,7	21 967 820
2	39 952 800	0,6	23 971 680
3	50 762 600	0,4	20 305 040
4	54 265 300	0,3	16 279 590
5	77 882 800	0,2	15 576 560
TOTAL			98 100 690

Source : calcul du promoteur

Années	MBA	18 %	28 %
1	31 382 600	26 675 210	21 967 820
2	39 952 800	28 766 016	23 971 680
3	50 762 600	30 965 186	20 305 040
4	54 265 300	28 217 956	16 279 590
5	77 882 800	34 268 432	15 576 560
TOTAL		148 892 800	98 100 690

Source : calcul du promoteur

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



$$\frac{120.434.000 - 148.892.800}{98.100.690 - 148.892.800} = \frac{\text{TRI} - 18 \%}{28 \% - 18 \%}$$

$$(\text{TRI} - 18 \%) = (28 \% - 18 \%) \times 0,56$$

$$\text{TRI} - 18 \% = 10 \% \times 0,56$$

$$\text{TRI} - 18 \% = 5,60 \%$$

$\text{TRI} = 23,60 \%$

1.2.3-Interprétation :

D'après la théorie, si le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'emprunt, le projet est rentable. Dans notre cas, le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'intérêt s'élevant à 18 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 5,60 % pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entité de s'endetter davantage.

1.3-Estimation de l'indice de profitabilité :

1.3.1- Définition :

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et la somme des capitaux investis actualisés.

Formule :

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

1.3.2- Application pour le projet :

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

$$IP = 148.892.800 / 120.434.000 \\ = 1,24$$

$IP = 1,24$

1.3.3-Interpretation :

D'après la théorie, si l'indice de profitabilité est supérieur à 1, le projet est rentable. Dans notre cas, nous avons constaté que l'indice de profitabilité est supérieur qui s'élève à 1,24. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation mais cela risque un peu aussi sur l'investissement car 1 Ar investi rapporte 0,24 Ar environ seulement.

1.4-Recherche du délai de récupération des capitaux investis :

1.4.1- Définition :

Le délai de récupération des capitaux investis est représenté par le temps au bout duquel le cumul de marges brutes d'autofinancement est égal au montant du capital investi.

Formule :

$\sum_{j=1}^n MBA (1+i)^{-j} = C$

1.4.2- Application pour le projet

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

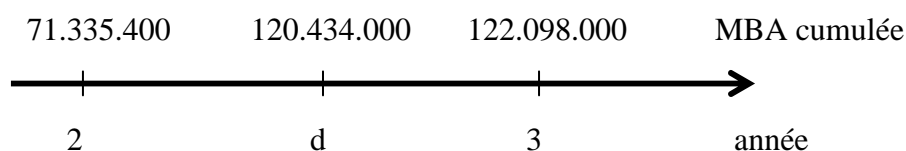
Tableau N°48 : Présentation de calcul de la DRCI :

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	31 382 600	39 952 800	50 762 600	54 265 300	77 882 800
MBA Cumulée	31 382 600	71 335 400	122 098 000	176 363 300	254 246 100
Investissement		120 434 000			

Source : calcul du promoteur

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

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



$$120.434.000 - 122.098.000 \quad n - 4$$

$$----- = -----$$

$$71.335.400 - 122.098.000 \quad 3 - 4$$

$$- 0,003 = n - 3 \rightarrow n = 3 - 0,03 = 2,96$$

$$d = 2,96 \text{ années}$$

$$0,96 \times 12 \text{ mois} = 11,52 \approx 12 \text{ mois}$$

$$0,52 \times 30 \text{ jours} = 15,60 \text{ jours}$$

1.4.3-Interprétation :

D'après la théorie, si les capitaux investis sont récupérés avant la durée de vie du projet, le projet est rentable. Dans notre cas, les capitaux investis sont récupérés durant la troisième année d'exploitation ou plus exactement 12 mois et 16 jours de l'année 3. Donc, les capitaux investis seront récupérés au cours de mois de décembre, c'est-à-dire que le 16 décembre de l'année 3.

Section 2 : Evaluation financière suivant les critères d'évaluation :

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

2.1-Pertinence :

Au cours de l'analyse de la situation financière du projet, nous avons constaté que le projet est rentable et viable à long terme. Donc, il rapporte des impacts directs pour la population de la région Itasy notamment dans la ville d'Arivonimamo non seulement sur le plan social et financier des paysans ou des planteurs d'ananas mais aussi sur le plan de l'économie de la population de la région toute entière.

2.2-Efficacité du projet :

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

2.3-Efficience du projet :

A la première année d'activité, les matériels utilisés sont une partie neuve, l'autre partie d'occasion. Après un an d'utilisation, ces matériels sont amortis environ à 10 % à 25 % de la valeur d'origine. Donc, il y a une diminution de la valeur des matériels utilisés. Et si nous regardons le chiffre d'affaires prévisionnel de l'année 1 par rapport à l'année 2, il y a une augmentation de Ar 52.800.000. Cette augmentation est toujours positive jusqu'à la cinquième année d'exploitation de l'entreprise. Alors, notre projet est efficient.

2.4-Durée de vie du projet :

Comme nous avons vu dans le calcul de la valeur actuelle nette du projet, nous avons constaté qu'elle est largement positive et s'élève à Ar 28.458.800. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi et le projet génère un bénéfice certain. De même pour le taux de rentabilité interne du projet car il s'élève à 23,60 %.

Ce qui est supérieur au taux d'emprunt à la banque. Alors, ces résultats nous permettent de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

2.5-Impact du projet :

Après l'analyse à l'aide des outils d'évaluation du projet, nous avons constaté que le projet est rentable et viable à long terme car la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à Ar 28.458.800. Donc, la rentabilité de ce projet entraîne une évolution et aussi un développement dans la région d'exploitation surtout au point de vue économique et aussi sur le plan social car la création du projet engendre des emplois pour les jeunes dans la région Itasy, de même dans l'ex-province d'Antananarivo. Et cette création d'emploi peut diminuer le taux de chômage de la région.

Section 3 : Evaluation économique et sociale :

Dans cette section, nous allons voir ci-dessous l'impact du projet sur le plan économique et social de la région d'exploitation.

3.1-Evaluation économique :

La création de ce projet dans la ville d'Arivonimamo entraîne un développement sur le plan économique de la région d'exploitation. Elle crée aussi des emplois pour les jeunes diplômés dans l'ex-province d'Antananarivo et participe aussi à la diminution du taux de chômage dans la région. En plus, nous avons remarqué que le chiffre d'affaires prévisionnel de l'entreprise ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités vue la rentabilité des activités non seulement sur le plan investissement mais aussi sur le plan économique de la région. Ils sont de Ar 320.000.000 à la première année et atteignent de Ar 528.000.000 en cinquième année d'exploitation de l'entité. Cette augmentation stimule aussi la valeur ajoutée de l'entité. En outre, la création du projet dans cette commune contribue directement à l'accroissement de la richesse de la région d'exploitation. En effet, en mettant à la disposition du marché régional une nouvelle technologie en matière de production de jus d'ananas, ce projet enrichit aussi la région et lui permet de suivre l'évolution de nouvelle technique d'apprentissage sur la gestion et administration d'entité. Abordons maintenant l'évaluation financière de l'entité.

3.2-Evaluation sociale :

Durant l'étude financière de ce projet, nous avons constaté que le projet est rentable car la valeur actuelle nette est largement positive et le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'emprunt. Dans ce cas, l'entité a une marge de sécurité 5,60 %. Nous avons remarqué aussi que la situation de la trésorerie ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Donc, le promoteur peut augmenter les investissements dans la région d'exploitation. Alors, le projet pourra contribuer à une création d'emploi dans la région Itasy et le responsable du projet pourra aussi améliorer les conditions de travail ou augmenter les masses salariales de ses employés qui auront un impact favorable et fiable pour l'ensemble du personnel. D'où, le pouvoir d'achat de travailleur augmente en fonction de la rentabilité du projet.

Section 4 : Cadre logique du projet :

Dans cette section, nous allons résumer dans le tableau ci-après le cadre d'intervention du projet. La participation du projet sur le plan économique, financier et social dans la région d'exploitation.

4.1-Définition du cadre logique du projet

C'est un outil utilisé dans la planification, la gestion, le suivi et l'évaluation d'un programme et c'est une vision systématique de l'environnement d'un projet ; ensemble d'éléments interdépendants qui décrivent d'une façon opérationnelle et matricielle les aspects

les plus importants d'une intervention. Aussi, le cadre logique explicite les éléments critiques du projet et fournit des indicateurs vérifiables pour son suivi et évaluation.

4.2-Tableau du cadre logique

Tableau N°49 : Cadre logique du projet :

	Logique d'intervention	Indicateurs objectivement vérifiables	Moyen de vérification	Hypothèses critiques
<i>Objectif global</i>	Contribuer à l'amélioration de la production de jus d'ananas	- Diminution du taux de chômage et des actes de banditismes dans la ville d'Arivonimamo Accroissement du taux de croissance économique de la région	Rapport auprès du Ministère de l'Agriculture, d'élevage et de pêche	
Objectif spécifique	Contribuer à l'amélioration des infrastructures économiques	Accroissement environ de 10 % chaque année de la production des paysans ou des planteurs	Données statistiques au niveau de Ministère de AEP	
Résultats	Réalisation de production de jus d'ananas.	1 Magasin de stockage (matières premières et produits finis)	Descente sur terrain	- disponibilité des moyens financiers
Activités	Construction de bâtiment	260 m ²	Descente sur terrain	Existence d'entrepreneurs
	Acquisition des matériels informatiques	- 4 ordinateurs - 3 imprimantes - 4 onduleurs	Factures	Existence de fournisseurs disponible
	Acquisition des mobiliers de bureau	- 4 tables à ordinateurs - 5 tables de bureau - 3 Armoires - 20 chaises	Factures	
	Acquisition des matériels roulant	1 camionnette	Bon de réception	
	Acquisition des matériels et Outillage	- 3 balances - 20 paniers - des sacs plastiques	Facture	
	Embauche du personnel	1Gérant, 1Responsable A et F, Responsable de P et de C, 1secrétaire, 1 comptable, 1 commercial, 5 ouvriers, 1chauffeur, 1 Agent de sécurité.	Fiche de paie	Existence de motivation et personnel adéquat
Intrants	Eau	2.000 m ³	Facture	Appui de la JIRAMA
	Electricité.	900 kwa	Facture	
	Carburants	771,5 litres	Facture	Station service
Conditions préalables			- Autorisation du Ministère de l'Agriculture, d'élevage et de pêche -Autorisation des autorités locales compétentes	- disponibilité des fonds

Source : Résumé du promoteur

4.3-Interprétation

Ce tableau nous présente la synthèse des activités de projet avec les indicateurs nécessaire comme la valeur actuelle nette ; le taux de rentabilité interne ; l'indice de profitabilité et la durée de récupération du projet.

Conclusion partielle

Dans la troisième partie, nous avons présenté l'étude financière de projet. Le responsable a investi sur les immobilisations nécessaires. Ensuite, nous avons mis en place les immobilisations notamment les immobilisations corporelles comme la construction de bâtiments réservés pour le bureau et le magasin de stockage de matière premières et de produits finis. Dans notre cas, le coût des investissements s'élève à Ar 120.434.000 qui se répartit en capital propre s'élève à Ar 22.524.000 et à acquérir Ar 97.910.000.

Pour ce projet, nous avons utilisé le principe d'amortissement linéaire ou constant car une partie de matériels utilisés sont en état d'occasion et autre partie sont en état neuf. En première année, le total d'amortissement est de Ar 10.977.400. Ce coût ne change pas jusqu'à la quatrième année d'exploitation. En cinquième année, le total d'amortissement diminue à Ar 9.987.400. Nous avons constaté aussi que les capitaux investis seront récupérés en cinquième année d'exploitation de l'entité.

Sur les états financiers, c'est à dire dans les bilans, les résultats de l'exercice ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités, de même les chiffres d'affaires prévisionnels. Pour le premier, il s'élève à Ar 20.405.200 pour la première année d'exploitation et atteint de Ar 67.895.400 en cinquième année. Pour le deuxième, il s'élève à Ar 320.000.000 en première année d'activité et atteint de Ar 528.000.000 à la cinquième année d'exploitation de l'entité.

Enfin, l'évaluation financière des activités nous permet de connaître la rentabilité du projet. Dans ce cas, nous avons constaté que le projet est rentable car la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à Ar 28.458.800, le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'emprunt à la banque avec une marge de sécurité 5,60 %. L'indice de profitabilité est supérieur à 1. Cela veut dire que 1 Ar investi rapporte 0,24 environ. Sur la durée de récupération des capitaux investis, elle sera récupérée au cours de mois de décembre, c'est-à-dire le 16 décembre de l'année 3. D'où, plus la durée est courte, plus le projet est rentable.

CONCLUSION

La commune ville d'Arivonimamo se trouve dans la région Itasy, ex-Province d'Antananarivo. Cette commune a une opportunité en matière d'ananas. Mais le problème, c'est la diminution du taux de production annuelle de ces matières à cause de l'inexistence d'une entreprise de production de jus dans la région sauf la Société STAR dans la capitale Antananarivo. De cette raison, nous avons l'initiative de créer ce projet en vue de satisfaire les besoins des clients d'une part et d'autre part sur le prix de ces matières premières auprès des paysans. Durant la descente sur terrain, nous avons pu mener cette recherche d'une façon fructueuse et dans un climat favorable avec la population, les agents économiques de la région.

L'objectif du projet est de développer la vie sociale de la population locale notamment les paysans ou des planteurs dans la région d'exploitation. Ce projet permet aux clients d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des produits offerts « jus », aux fournisseurs d'accroître sa vente, et son chiffre d'affaires « ananas », à l'Etat d'augmenter sa caisse à l'aide du paiement des droits, des taxes et impôts comme la TVA, IRSA, et aux jeunes une création d'emploi pouvant diminuer le taux de chômage et les actes de banditismes.

En ce qui concerne l'étude de marché du projet, nous avons constaté que notre projet domine en accaparant jusqu'à 57,38 % du marché global. Cela veut dire que les concurrents occupent 19,63 % seulement sa part de marché dans la région Itasy. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation. L'analyse de l'offre nous permet d'estimer la qualité des produits dans la région d'exploitation, et d'étudier aussi la situation de la clientèle cible. Dans la région d'exploitation, il n'y a pas encore des concurrents potentiels en matière de production de jus, le seul concurrent est de la Société STAR et les démarcheurs en matière première dans le district d'Arivonimamo ou bien les démarcheurs venant de la capitale d'Antananarivo. Malgré, leurs produits ne suffisent pas encore au besoin des clients, de même de la population locale. Pour ce que de la demande, elle ne cesse d'augmenter au cours des années. Cette augmentation est très remarquable en 2007. Donc compte tenu de facteur, nous avons poussé la création de ce projet en vue de satisfaire les besoins des clients.

Pour les stratégies adoptées, nous avons choisi la stratégie pull pour minimiser les dépenses sur le déplacement ; Concernant le produit, il doit remplir le besoin des clients (qualité et quantité), la compétitivité des produits vis à vis des concurrents, la maîtrise de

relation entre la qualité et le prix de produit, la maîtrise de service après vente, l'utilisation d'une marque commerciale sur le produit pour faciliter la commercialisation de l'entité sur le marché et pour distinguer le produit avec les autres, pour faciliter aussi la publicité de l'entité sur le marché.

A propos du prix, nous avons adopté comme politique c'est d'écraser le prix du concurrent sur achat maïs et autres matières premières auprès des paysans et vente de jus. Sur la distribution des produits, nous utiliserons en effet la stratégie intensive pour atteindre le maximum des clients. C'est un circuit de distribution direct, c'est à dire une relation entre l'entité et les clients. Pour la politique de la communication, c'est une publicité de bouche à oreille. En revanche, la promotion c'est l'ensemble de moyens pour stimuler les clients en consultant l'entité.

Dans notre cas, on emploie le système de réduction de prix des produits c'est à dire que l'Entité donne une réduction de prix jusqu'à 10 %, si les clients achètent jusqu'à 1.000 litres et 5 % si les clients achètent plus de 500 litres de jus d'ananas.

En ce qui concerne les dépenses sur achat de matières premières, nous avons constaté qu'elles ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités, de même sur les chiffres d'affaires prévisionnels du projet. Sur les dépenses, elles s'élèvent à Ar 160.655.000 à la première année d'activité et atteignent de Ar 267.680.000 en cinquième année d'exploitation de l'entité. Sur le chiffre d'affaires, il est de Ar 320.000.000 à la première année d'exploitation et atteint de Ar 528.000.000 en cinquième année d'activité de l'entité. Sur la structure organisationnelle, le projet a adopté une structure celui d'une entité individuelle pour faciliter le contrôle et suivi des activités à chaque poste de travail.

Pour la réalisation de ce projet, nous avons besoin de financement auprès des institutions financières. Dans ce cas, l'apport du gérant propriétaire est de Ar 22.524.000 et l'emprunt s'élève à Ar 97.910.000 : cela veut dire que le coût des investissements est de Ar 120.434.000 remboursable pendant cinq ans. Pour cela, le taux d'emprunt s'élève à 18 % auprès de la banque BOA dans la ville d'Arivonimamo.

Enfin, d'après l'évaluation du projet sur le plan économique, nous avons constaté que le projet est rentable : augmentation de la valeur ajoutée et de la capacité d'autofinancement. En ce qui concerne le plan financier, nous avons de la valeur actuelle nette largement positive qui s'élève à Ar 28.458.800, cela désigne que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable. Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux

d'actualisation s'élevant à 18 %. Il est de 23,60 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 5,60 % pour l'emprunteur laquelle permet alors à l'entité de s'endetter davantage. Pour l'indice de profitabilité, nous avons constaté qu'il est supérieur à 1.

Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation, cela signifie 1 Ar investi rapporte 0,24 Ar environ. Sur la durée de récupération des capitaux investis, elle sera recouvrée au cours du mois de décembre, c'est-à-dire le 16 décembre de l'année 3. D'où, plus la durée est courte, plus le projet est rentable.

BIBLIOGRAPHIE

I-« *Analyse de Rentabilité d'entreprise* », par CRISTIAN P, Edition FOUCHER, Année 2003, 210 pages,

II-« *Cadre logique* » par Madame **RAVALITERA** Faraso, Enseignant au Département Gestion et Directeur du Centre d'Etudes et de Recherche en Gestion

III-« *Dictionnaire du marketing* », Ouvrage collectif, HATIER, Année 1998, 748 pages,

IV-« *Gestion et création d'entreprise* », par Fabien BAUGARD, Edition FOUCHER, Année 2003, 200pages,

V-« *Guide annoté du plan comptable générale 2005* », par JURID'IKA, OECFM : Ordre des Experts Comptables et Financiers de Madagascar, Année 2005

VI-« *Le métier de la publicité et du marketing* », par Fabien BAUGARD (Direction des relations économiques extérieures), Edition CECOM, 01 octobre 1992, 150 pages,

VII-« *La publicité* », Jacques SEGUELA, les Essentiels Milan, Année 1997, 200 pages,

VIII-« *Management et gestion d'entreprise* », par Fabien BAUGARD, Edition JEUNE, Année 2000, 140 pages,

IX-« *Notion fondamentale de la gestion d'entreprise* », par CHRISTIAN.P, Edition FOUCHER, Année 1996, 180 pages.

X-« *Stratégie de l'entreprise et motivation des hommes* », GELINIER Octave, Paris, Hommes et techniques, Année 1996, 311 pages.

ANNEXES

ANNEXE I

Questionnaire FKT / COMMUNE

Q1 : Le nombre de la population ?

Q2 : Le nombre d'entreprise de collecte de pomme de terre dans la région d'exploitation déjà existant?

Q3 : Q'en pensez-vous ce chiffre par rapport à la norme des produits à exporter?

Q4 : Le nombre de personnel du projet?

Q5 : Qualification de chaque personnel par le projet?

Q6 : Le nombre de vendeur de pomme de terre par le projet?

Q7 : La quantité en tonne collectée par le projet ?

Q8 : Habitude de fréquentation de la population de la région aux démarcheurs ou bien des collecteurs de pomme de terre ?

Q9 : Taux de fréquentation par le projet?

Q10 : Moyenne d'âge de la population qui les fréquente?

Q11 : Variation des prix de pomme de terre pour chaque collecteur ?

Q12 : Perspective de l'avenir de ce projet?

ANNEXE II

QUESTIONNAIRE NON BENEFICIAIRE

Numéro :

Date de l'enquête :

Secteur / Fokontany :

Nom :

Q1 : Homme ou Femme ? Homme ☐ Femme ☐

Q2 : Quel âge avez-vous ?

Q3 : Situation matrimoniale ?

Célibataire ☐ Marié (e) ☐ Divorcé (e) ☐ Veuf (ve) ☐

Q4 : Niveau d'étude ?

Q5 : Nombre d'enfants ?

Q6 : Activité professionnelle de votre conjoint (e) ?

Q7 : Votre activité professionnelle ?

Q8 : La pratique de la culture traditionnelle existe-t-elle encore à l'heure actuelle ?

☐ Oui ☐ Non Pourquoi ?

Q9 : D'après vous, pourquoi les gens préfèrent-ils cette pratique ?

Q10 : Une entreprise de collecte où vous allez en cas de pomme de terre ?

TABLE DES MATIERES

LISTE DES TABLEAUX.....	1
LISTE DES IMAGES.....	3
INTRODUCTION	4
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.	
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET	8
Section 1 : Historique du projet	8
1.1-Environnement de la région	8
1.1.1Milieuphysique.....	8
1.1.2-Milieu humain et social	10
1.2-Environnement économique.....	11
1.2.1-Secteur agricole.....	11
1.3-Identification del’entreprise.....	13
1.3.1-Fiche signalétique du projet	13
1.3.2-Cadre juridique de l’entreprise	13
Section 2-Principales activités du projet :	14
2.1- Collecte et triage d’ananas	14
2.2- Production de jus d’ananas	14
2.3- Conditionnement, emballage et commercialisation des produits	14
Section 3- Caractéristique du projet :	15
3.1-Nature et but du projet	15
3.2-Objectif du projet	15
3.3-Intérêt du projet	16
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE ET ASPECT MARKÉTING	17
Section 1 : Description du marché cible	17
1.1-Définition du marché	17
1.2-Domaine d’études du projet	18

Section 2 : Etude de marché dans la région d'exploitation	18
2.1- Analyse de la demande	18
2.2- Analyse de l'offre	21
2.3- Analyse de la concurrence	22
2.4-Part du marché visé	22
Section 3 : Stratégie et politique marketing envisagé	23
3.1-Stratégie marketing à adopter	23
3.1.1-Stratégie « push »	23
3.1.2-Stratégie push et pull	24
3.2-Politique marketing mix	24
3.2.1-Politique de produit	24
3.2.2-Politique de prix	24
3.2.3-Politique de distribution	25
3.2.4-Politique de communication et de promotion	25
CONCLUSION PARTIELLE	26
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATIONNELLE DU PROJET	28
²⁴ CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION	28
Section 1 : Ressources nécessaires à mettre en place	28
1.1-Ressources financières	28
1.2-Ressources humaines	31
1.3-Ressources matérielles	32
Section 2 : Caractéristique d'approvisionnement	33
2.1-Methode de collecte d'ananas et de production de jus d'ananas	33
2.2-Processus de collecte d'ananas et de production de jus d'ananas	34
2.3-Critère d'évaluation de stock à choisir	34
CHAPITRE II : CAPACITE DE PLANTATION ET DE REALISATION	35
Section 1 : Besoins en facteurs de production et de réalisation	35
1.1-Dépense sur chaque unité de production et de réalisation	35
1.2-Prévision d'achat de matières premières	36
1.2.1-Achat prévisionnel pour la première année	36
1.2.2-Achat prévisionnel sur cinq ans	36
1.3-Salaire prévisionnel du personnel	38
1.3.1- Salaire prévisionnel du personnel pour l'année 1	38

1.3.2- Salaire prévisionnel du personnel sur cinq ans	40
1.3.3-Autres charges prévisionnelles pour l'année 1	40
1.3.4-Autres charges prévisionnelles sur cinq ans	41
Section 2 : Prévision de vente envisagée	42
2.1-Quantité produite prévisionnelle	42
2.1.1- Quantité produite prévisionnelle pour l'année 1	42
2.1.2- Quantité produite prévisionnelle sur cinq ans	43
2.2-Chiffre d'affaires prévisionnelles	43
2.2.1-Chiffre d'affaires prévisionnelles pour l'année 1	43
2.2.2-Chiffre d'affaires prévisionnelles sur cinq ans	44
 CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	 45
Section1 : Structure organisationnelle	45
1.2- Fonction	45
1.2-Organigramme choisi	45
Section 2 : Description des tâches et responsabilités	47
2.1-Service de direction	47
2.2-Service administratif et financier	47
2.3-Service d'exploitation	48
Section 3 : Chronogramme d'activité	49
3.1-Mise en place du projet	49
3.2-Réalisation	49
CONCLUSION PARTIELLE	51
 TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET .	
CHAPITRE I : ETUDE FINANCIERE :	53
Section 1 : Coût d'investissement et amortissement	53
1.1-Coût d'investissements sur les immobilisations	53
1.2-Tableau d'amortissement	57
1.2.1-Principe	57
1.2.2-Tableau d'amortissement	57
Section 2 : Besoin en fonds de roulement initial	60
2.1-Budget de trésorerie en première année	60
2.2-Fonds de Roulement Initial	61

Section 3 : Recherche de financement	62
3.1-Plan de financement à adopter	62
3.2-Tableau de remboursement des dettes	62
Section 4 : Etats financiers prévisionnels	65
4.1-Bilan prévisionnel d'ouverture et de clôture	65
4.1.1-Bilan d'ouverture	65
4.1.2-Bilan prévisionnel	66
4.2-Compte de résultat prévisionnel par nature	70
4.3-Tableau de flux net de trésorerie par méthode direct	71
4.4-Marge brute d'autofinancement	72
CHAPITRE II : EVALUATION FINANCIERE DU PROJET	73
Section 1 : Evaluation financière suivant les outils d'évaluation	73
1.1-Evaluation de la valeur actualisée nette : V.A.N	73
1.1.1Définition	73
1.1.2- Application pour le projet	74
1.1.3Interpretation.....	74
1.2-Calcul du taux de rentabilité interne	75
1.2.1Définition.....	75
1.2.2- Application pour le projet	75
1.2.3Interpretation.....	76
1.3-Estimation de l'indice de profitabilité	76
1.3.1Définition.....	76
1.3.2- Application pour le projet	77
1.3.3Interpretation.....	77
1.4-Recherche du délai de récupération des capitaux investis	77
1.4.1-Définition	77
1.4.2- Application pour le projet	78
1.4.3-Interpretation	79
Section 2 : Evaluation financière suivant les critères d'évaluation	79
2.1-Pertinence du projet	79
2.2-Efficacité du projet	80
2.3-Efficience	80
2.4-Durée de vie du projet	80
2.5-Impact du projet	80

Section 3 : Evaluation économique et sociale	80
3.1-Evaluation économique	81
3.2- Evaluation sociale	81
Section 4 : Cadre logique du projet	82
4.1-Définition	82
4.2-Tableau	83
4.3-Interpretation	84
CONCLUSION PARTIELLE	85
CONCLUSION	88
BIBLIOGRAPHIE	