

SOMMAIRE

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES SIGLES ET DES ABREVIATIONS

INTRODUCTION..... 5

PARTIE II : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAP I : PRÉSENTATION DU PROJET 10

SECTION 1 : APERÇU GENERAL SUR LE PROJET 10

SECTION 2 : LOCALISATION DU PROJET ET LES RAISONS DU CHOIX DU LIEU 22

CHAP II : ÉTUDE DU MARCHÉ 27

SECTION 1 : CARACTERISTIQUES DU MARCHÉ 27

SECTION 2 : LA STRATEGIE MARKETING ENVISAGEE 36

CHAP III : ÉTUDE TECHNIQUE DE LA PRODUCTION..... 42

SECTION 1 : LES REGLEMENTS DE LA FILIERE ET L'IDENTIFICATION DES MATERIELS..... 42

SECTION 2 : LE PROCESSUS DE PRODUCTION..... 48

PARTIE II: ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET

CHAP I: ÉTUDE DE L'ORGANISATION ET DE L'INVESTISSEMENT..... 60

SECTION 1 : ETUDE ORGANISATIONNELLE..... 60

SECTION 2 : ETUDE DE L'INVESTISSEMENT 66

SECTION 3 : LES COMPTES DE GESTION PREVISIONNELS 74

CHAP II : ANALYSE DES ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS 77

SECTION 1 : LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNELS 77

SECTION 2 : LES BILANS PREVISIONNELS 83

SECTION 3 : LES FLUX DE TRESORERIE 90

CHAP III: ÉVALUATION, ANALYSE DES IMPACTS ET DES RISQUES DU PROJET 92

SECTION 1 : EVALUATIONS SELON LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET . 92

SECTION 2 : EVALUATION ECONOMIQUE 99

SECTION 3 IMPACTS DU PROJET ET ANALYSE DES RISQUES 102

CONCLUSION GENERALE 107

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXES

LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

Ce mémoire n'aurait pas pu se concevoir sans l'aide des personnes suivantes auxquelles nous tenons à adresser nos plus vifs remerciements.

Monsieur LEMIARY notre enseignant-encadreur, qui malgré ses lourdes tâches, a bien voulu examiner et juger cet ouvrage.

Monsieur RAVELOMANANTSOA Paul Gérard, Ingénieur Statisticien Economiste (ISE), Directeur du STA (MEFB), notre professionnel-encadreur, qui nous a dirigé avec beaucoup de compréhension et de patience durant la réalisation de ce travail.

En plus, nous tenons à remercier tous les enseignants permanents et vacataires du Département de Gestion ainsi que le personnel administratif de l'Université de Toamasina pour leurs dévouements de nous former durant nos études à l'Université.

Nos vifs remerciements s'adressent également à tous les membres de ma famille qui m'ont toujours soutenu durant toutes mes études.

Enfin, nous tenons aussi à adresser nos profondes reconnaissances à tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce mémoire.

LISTE DES SIGLES ET DES ABREVIATIONS

Ar	: Ariary
B.F.V	: Banky Foiben'ny Varotra
B.O.A	: Bank Of Africa
Bac.	: Baccalauréat
C.	: Capital
C.A.	: Chiffre d'Affaires
CARP	: Conseil d'Appui pour la Réinsertion Professionnelle
C.C.C.O.	: Certificat de Conformité de Conditionnement et d'Origine
CHAP.	Chapitre
C.Na.P.S.	: Caisse Nationale du Prévoyance Sociale
C.T.	: Court terme
C.T.E.	: Comité Technique d'Evaluation ad hoc
D.M.D.	: Dans le Médias Demain
D.R.C.I.	: Délai de Récupération des Capitaux Investis
E.B.E.	: l'Excédent Brut d'Exploitation
E.D.R.D.	: Engagement et Déclaration de Rapatriement de Devise
E.U.R.L.	: Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
F.A.O.	: Food and Agriculture Organisation
F.O.B.	: Free On Board (Franco A bord)
F.R.I.	: Fond de Roulement Initial
F.T.M.	: Foibe ny Taosaritany Malagasy
G.E.S.	: Groupement des Entreprises de la Sava
G.U.I. D.E.	: Guichet Unique des Investissements et du Développement des Entreprises.
H.T.	: Hors Taxes
I.N.STAT.	: Institut National de la Statistique
I.P.	: Indice de Profitabilité
I.S.E	: Ingénieur Statisticien Economiste
I.S.O.	: International Organization Standardization
ISCAM	: Institut Supérieur de Communication, des Affaires et du Management

L.T.	: Long Terme
L.T.A.	: Lettre de Transport Aérienne
M.A.E.P.	: Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de Pêche
M.B.A.	: Marge Brute d'Autofinancement
M.E.F.B.	: Ministère de l'Economie, des Finances et du Budget
M.I.C.D. S.P.	: Ministère de l'Industrie, de Commerce et de Développement du Secteur Prive
N.	: Année
N.I.F.	: Numéro d'Identification Fiscale
O.E.C.F.M.	: Ordre des Experts Comptables et Financiers de Madagascar
O.MA. P.I.	: Office Malgache de la Propriété Intellectuelle
O.S.I.E.	: Organisme Sanitaire Inter Entreprise
O.T.I.V.	: Ombona Tahiry Ifampisamborana Vola
P.C.G.	: Plan Comptable Générale
S.A.	: Société Anonyme
S.A.G.E.	: Service de l'Agriculture et de l'Elevage
S.A.R.L.	: Société A Responsabilité Limitée
S.A.U.	: Société Anonyme Unipersonnelle
S.T.A.	: Secrétariat Technique de l'Ajustement
S.A.V.A.	: Sambava Antalaha Vohemar Andapa
T.R.I.	: Taux de Rentabilité Interne
TCA	: Taxes sur les Chiffres d'Affaires
TTC	: Toutes Taxes Comprises
U.E.	: Union Européenne
V.A.	: Valeur Ajoutée
V.A.N.	: Valeur Actuelle Nette

INTRODUCTION

Depuis longtemps, Madagascar détient la première place de la production de la vanille naturelle mondiale. Avec une part de marché estimée à 60% de la consommation mondiale, la Grande Ile devance les autres producteurs comme, l'Indonésie avec 30% du marché. Les Comores, l'Ouganda, la Réunion et la Chine partagent le reste. La vanille constitue l'un des piliers de l'économie Malgache, c'est la première source de devises du pays pendant une longue période.

Au cours du temps, cette filière a subi une dégradation incessante. Selon l'article du **DMD** le 01/06/2005, le dernier atelier sur la vanille, organisé les 17 et 18 mai dernier à Sambava, a conduit au moins à une prise de conscience : face à la situation difficile de ce produit sur le marché international, Madagascar doit désormais mettre le paquet sur la qualité. Comme l'a souligné le Président du Groupement des Entreprises de la Sava (GES), Monsieur Claude Andréas, « il est nécessaire de mettre la vanille malgache aux normes ». Ce produit naturel de « rente » de Madagascar tant recherché sur le marché international des épices est confronté à de sérieux problèmes actuellement. L'avenir de la production vanillière de Madagascar est donc menacé. Plusieurs raisons peuvent être à l'origine de cette situation. Certains problèmes sont dus parfois à la récolte précoce des gousses, ce qui explique la mauvaise qualité de notre vanille qui ne répond pas aux normes exigées sur le marché international. La qualité de la vanille malgache est désormais mise en cause. En plus, Il y a aussi l'entrée massive des autres pays dans la production de vanille mondiale. Désormais les concurrents sont devenus de plus en plus nombreux. Parmi les nouveaux producteurs mondiaux, figurent la Chine et l'Inde qui ont l'occasion de développer considérablement leurs marchés pendant que Madagascar recule de plus en plus en terme de qualité des produits à l'exportation. Cela fait perdre à nos produits leurs notoriétés, leurs réputations mondiales et évidemment leur part de marché.

Pour remédier à cette situation, la professionnalisation et la redynamisation de tous les acteurs dans ce domaine s'avèrent nécessaires et Dans ce cas, L'engagement des opérateurs économiques de niveau intellectuel plus apprécié peut faciliter la professionnalisation et le transfert de compétence vers l'ensemble des producteurs. Cela nécessite l'introduction d'une nouvelle technique

d'exploitation pour pouvoir rehausser la valeur de la filière surtout au niveau de la compétitivité sur le marché.

font l'objet de création d'une unité spécialisée à la commercialisation de vanille afin d'apporter sur le marché un produit qualitativement et quantitativement compétitif. A cette effet il nous arrivé à l'idée de choisir un thème intitulé « **PROJET DE CRÉATION D'UNE ENTREPRISE DE COLLECTE ET D'EXPORTATION DE LA VANILLE SISE A ANTALAHA** »

Pour mener à terme cette étude, la démarche utilisée consiste à :

- réaliser une enquête sur terrain et des entretiens avec les entrepreneurs dans la filière vanille,
- effectuer la collecte des données auprès des centres de documentation concernés afin de pouvoir analyser les documents disponibles et relatifs au thème traité,

En plus, nous avons effectué divers contacts avec les autorités locales, régionales, provinciales et nationales pour bien cadrer le travail dans les normes établies en matière de recherche et de respecter les démarches à suivre pour la création d'entreprise.

La présente étude comporte deux parties essentielles à savoir :
L'identification du projet.

- l'étude financière et évaluation du projet.

PARTIE I

IDENTIFICATION DU PROJE

D'une manière générale, Un projet est un ensemble d'activités ou d'interventions définies dans le temps et dans l'espace, réalisées suivant un processus étudié compte tenu d'un calendrier bien déterminé pour transformer des ressources (intrants) en produits (extrants) répondant à des objectifs précis. Pour la réalisation d'un projet il faut compter sur diverses phases interdépendantes les unes des autres. L'ensemble de ces phases forme ce qu'on appelle cycle du projet. qui est composé de trois phases successive : l'émergence, la conception et la mise en oeuvre. La première phase commence dès l'idée du projet jusqu'aux réflexions sur son opportunité. C'est-à-dire la prise de décision. La phase de conception comporte toutes les études approfondies pour aboutir au montage du dossier. La dernière phase comporte l'exécution du travail et les travaux de suivi et d'évaluation.

L'objet de cette première partie, consiste à définir le cadre général du projet que nous allons réaliser tout en précisant les techniques nécessaires à l'exploitation Elle vise également à donner la précision sur les éléments de base que nous devons savoir pour bien apprécier notre domaine d'action.

CHAP I : PRÉSENTATION DU PROJET

Section 1 : Aperçu général sur le projet

Présenter un projet consiste à décrire brièvement ce qu'on va réaliser et de fournir un éclaircissement sur sa mission, son objectif et son statut. Cela nous conduit à traiter successivement ces différents points dans cette section.

Dans ce chapitre, nous allons mettre en exergue les éléments indispensables qui nous permettent de préciser l'identité de l'unité que nous allons créer. Elle traite en conséquence les caractéristiques du projet, la localisation et quelques aperçus sur la vanille.

ttesection ,la vanille

§1. : Description

il fautPrésenter un projet consiste à décrire brièvement ce que nous allons réaliser et de fournir un éclaircissement sur sa mission, son objectif et son statut. Cela nous conduit à traiter successivement ces différents points dans cette section.

Dans cette section, nous allons traiter la description générale du projet, sa mission, son intérêt et son statu juridique.

A : Description générale

L'objet de cette unité consiste en commercialisation de la vanille sur le marché international. Elle vise à collecter les vanilles vertes, les traiter et exporter le produit fini c'est-à-dire la vanille traitée. Le procédé commence par la sélection des vanilles vertes lors de la collecte jusqu'au conditionnement des produits finis.

Les produits envisagés sont des gousses de vanille sèches et traitées. C'est un fruit de forme de bâtons flexibles foncés qui s'appelle gousses ou capsules. Elle est présente comme une capsule cylindrique de 10 à 20 cm de long et de 5 à 15 mm de diamètre. Le parfum qu'elle a de valeur Les vanille constitue principales caractéristiques d'exemple la figure nous de chaque gousse c'est qu'il offre un parfum intense et voluptueux lequel donne sa valeur économique.

FIGURE N°1 : Des gousses de vanilles préparées



Cette unité a pour mission de vendre les gousses traitées sur le marché international. Elle a donc comme objectif de conquérir le marché de vanille qui est d'assurer la survie ainsi que le développement de notre entreprise.

On vise également à réaliser le maximum de bénéfice pour garantir la rémunération des capitaux investis et harmoniser la subsistance, le développement de la firme ainsi que son éventuelle extension.

Comme toute création d'entreprise, la réalisation de ce projet entraîne une création d'emploi. Elle offre des emplois aussi bien pour le promoteur que pour les mains d'oeuvres locales ou nationales.

De plus, elle permet de valoriser la filière vanille à Madagascar notamment dans la région de SAVA.

C : Statut juridique de l'unité

La création de cette entreprise doit se conformer aux règlements en vigueur. Il est vrai que tout investissement direct d'une personne physique ou morale peut se faire librement sur le territoire malgache mais sous réserve de respect de la légalité de l'action. La réalisation de notre projet nécessite en effet la formalisation de l'unité auprès de l'administration concernée. Jusqu'à maintenant, tout exercice de l'activité économique à Madagascar est régi par les réglementations relatives à la fiscalité, aux douanes, au commerce et aux investissements. C'est pourquoi, toutes les entreprises doivent se constituer en société de droit malgache et se conformer aux dispositions réglementaires en vigueur. A l'exception des entreprises en Zone Franche qui sont soumises à des conditions d'agrément et d'autorisation d'investissement, toutes les sociétés implantées à Madagascar sont régies par le régime de droit commun. Les formes juridiques de la société prévue par la loi sont

multiples mais le choix dépend du domaine d'activité et du promoteur de l'entreprise selon les avantages que celui-ci en profiter sauf pour le cas de certains domaines d'activité où les statuts juridiques adoptables sont déjà prévus par la loi. Pour pouvoir choisir le statut juridique adoptable à notre entreprise nous allons analyser les différents types des statut juridique.

Caractéristiques	Entreprise Individuelle	S.A.R.L.			
Objet social	Tout objet sauf activité d'assurance et de capitalisation	Tout objet sauf activité d'assurance et de capitalisation			
Capital minimum		500 000			
Parts sociales ou actions		1 000 < Valeur nominale			
Cession des parts		Librement cessibles sauf en cas de cession à des tiers, accord de la majorité des associés			
Régime fiscal	Régime du forfait (Impôt synthétique) ou du réel	Impôts sur les sociétés			
Responsabilité du dirigeant ou des associés	Totale et indéfinie sur les biens personnels	Limitée aux apports			
Associés	Entrepreneur individuel seul	Entre 2 et 5			
Organe	Entrepreneur individuel seul	Gérance Plus de 20 associés Conseil de surveillance			
CARACTERISTIQUES	Entreprise Individuelle	- S.A.R.L.			
Souscription et versement		En totalité au moment de la constitution			

Source: GUIDE mai 2006

D'après ce tableau, la création d'une entreprise individuelle est la plus facile parmi les trois statuts. En effet, il n'y a pas de capital minimum, ni de parts sociales ou actions. Mais pour faciliter notre choix, nous allons voir dans le tableau suivant leurs inconvénients et leurs avantages respectifs.

Tableau 3: Comparaison des statuts.

	Entreprise individuelle	S.A.R.L.	S.A.
A V A N T A G E S	<ul style="list-style-type: none"> - Facile à créer - Pas de capital minimum - Pas besoin d'élaborer des statuts - Pas de blocage d'un capital social à la banque - Liberté de gestion - Jouissance seule au bénéficiaire de l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> - La responsabilité est limitée aux apports de chacun - Possibilités d'apport en nature 	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilité limitée aux apports - Possibilité de développement élevé - Parts sociales librement cessibles
I N C O N V E N I E N T S	<ul style="list-style-type: none"> - Perspectives de développement limitées - Responsabilité seule de la dette de l'entreprise - Existence de facteurs d'instabilité de l'entreprise (maladie, décès de l'entrepreneur,...) 	<ul style="list-style-type: none"> - Restriction à la cession des parts sociales - Perspectives de développement limitées - Formalités constitutives contraignantes 	<ul style="list-style-type: none"> - Fonctionnement très lourd - Formalités constitutives longues - Toutes les décisions sont à soumettre au conseil d'administration

Source : GUIDE (mai 2006)

Après cette comparaison, nous pouvons conclure que nous avons opté pour une entreprise individuelle et S.A.R.L. La S.A. est à écarter car elle nécessite beaucoup de formalités et d'associés. Pour la S.A.R.L., au moment de sa constitution, il faut au moins deux associés alors que, pour le moment, l'unité

commence par une petite activité. Finalement, nous avons décidé de créer une entreprise individuelle pour éviter tout conflit entre les associés.

Etant dans le régime de droit commun, les caractéristiques juridiques de notre future unité se présentent comme suit :

- Forme juridique : SARL
- Capital social : Ar 37.740.000
- Objet social : PREPARATION ET COMMERCIALISATION DES VANILLES.

▪ Résumé du processus de création d'entreprise

ET APES	MOTIFS	DOCUMENT A PRESENTER	DOCUMENT A REMPLIR	PIECE DELIVRER
I	Déclaration fiscale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certificat de Résidence ▪ Carte d'Identité Nationale 	Déclaration de patente	Déclaration de patente visée
II	Paiement de la patente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Déclaration de patente ▪ Rôle des patentes 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quittance de paiement de patente
II	Immatriculation au registre de commerce	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quittance de paiement de patente ▪ Photocopie certifiée de la carte d'identité nationale ▪ Droit d'enregistrement 	Modèle A pour fins d'immatriculation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attestation de dépôt au Registre de Commerce ▪ quittance de paiement de du droit
IV	Immatriculation Statistique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quittance de paiement de patente ▪ Attestation de dépôt au Registre de Commerce nationale ▪ Photocopie certifiée de la carte d'identité 	Imprimé d'inscription statistique	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carte Statistique Avec Le Numéro Statistique
V	Immatriculation fiscale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quittance de paiement de patente ▪ Attestation de dépôt au registre de commerce ▪ Carte statistique 	formulaire pour l'immatriculation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attestation d'immatriculation fiscale avec le Numéro d'Identité Fiscal
VI	Annonce légale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quittance de paiement de patente ▪ Attestation de dépôt au registre de commerce ▪ Carte statistique ▪ Attestation de Numéro d'Identité Fiscal 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ facture du frais d'insertion au journal
VI I	Retrait de la carte professionnel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quittance de paiement de patente ▪ Attestation de dépôt au registre de commerce ▪ Carte statistique ▪ Attestation de Numéro d'Identité Fiscal ▪ facture du frais d'insertion au journal 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Carte Professionnelle
VI II	Retrait de l'attestation du registre de commerce	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attestation de dépôt au registre de commerce 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attestation d'inscription au registre de commerce
X	Affiliation à la CNaPs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demande d'immatriculation de l'employeur ▪ Avis d'embauche ▪ Demande d'affiliation pour les travailleurs non affilié 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Numéro d'affiliation à la CNaPs

XI	Adhésion à un organisme sanitaire	▪ Formulaire d'adhésion		▪ Contrat d'adhésion
----	-----------------------------------	-------------------------	--	----------------------

Report-Gratuit.com

§ 2 : Aperçu sur la vanille

A : Description

C'est une liane hydrophile, herbacée, robuste, grimpante, sarmenteuse qui peut atteindre 10 à 15 mètres de long se fixant sur des supports. Elle est dotée d'une tige de couleur verte et de forme cylindrique (de diamètre compris entre 10 à 15mm). La liane est composée d'entre-nœuds d'une longueur de 10 à 15 cm soudés entre eux par un nœud. Les feuilles ont l'apparence d'un cuir.

Les fleurs sont grandes et éphémères. Elles ne durent que huit heures environ. L'inflorescence prend naissance à l'aisselle de la feuille. Elle forme un rachis de 5 à 10 cm comprenant une quinzaine de fleurs dont le développement est échelonné. Les fleurs sont hermaphrodites mais les organes mâles et femelles sont séparés par une languette épaisse, « le rostellum », empêchant la pollinisation naturelle. La pollinisation de la fleur est donc provoquée artificiellement par la main de l'homme. C'est une opération délicate qui doit être pratiquée le matin pour obtenir des meilleurs résultats.

Cette plante est de genre *Vanilla*, section *Foliosae*. Elle appartient à la famille Orchidacée, plus précisément dans les sous familles des Orchidées. Les feuilles sont alternées, épaisses, planes, charnues, en forme de fer de lance et d'une couleur vert brillant. A l'extrémité de la tige, elles sont soudées entre-elles en formant un cornet.

Dans l'ensemble, la vanille compte 700 genres et 8000 espèces plus ou moins localisées.

La vanille est la seule orchidée qui puisse produire un fruit comestible par l'homme. Parmi les espèces existantes, seules trois ont une valeur marchande à savoir:

- * le *Vanilla fragrans* qui est la plus cultivée ;
- * le *Vanilla pompona*;
- * le *Vanilla tahitensis*.

La vanille cultivée à Madagascar appartient à l'espèce le *vanilla fragrans*.

Morphologiquement, la plante comporte deux sortes de racines :

- o Les racines terrestres qui s'enfoncent à l'ordre de 5 cm de profondeur dans le sol et qui peuvent atteindre 1,5 m de longueur. Elles

portent des poils absorbants qui assurent l'absorption des éléments organiques nécessaires pour le développement de la plante.

- Les racines aériennes qui fixent la plante avec le support.

afigureenous montred

FIGURE N°2 : Des lianes de vanillier sur le champ



Fleurs	grandes et éphémères
Caractère	Lianescente
Feuilles	alternées, épaisses, planes, charnues, en forme de fer de lance et d'une couleur vert brillant.

Source : Etablie à partie de la fiche technique de la vanille (MAEP) et des donnés extrait du site « <http://fr.wikipedia.org/wiki/Vanille> » 8 septembre 2006

B : Les conditions de culture

Le vanillier, une plante originaire d'un pays à climat tropical chaud et humide, exige un climat analogue à son originalité. Il craint le froid en dessous de 10°C et une

très forte chaleur dépassant les 37°C. Sa plantation exige une moyenne annuelle optimale de 25°C.

Les pluies régulières et une rosée abondante sont idéales pour maintenir l'humidité du sol. Le vanillier demande une précipitation annuelle de l'ordre de 1,5 à 2 mètres et 80% d'hygrométrie.

Une lumière douce que l'on obtient par ombrage convient à la production vanillière. Par contre une forte luminosité et un excès de soleil sont nuisibles. Il lui faut donc une alternance dans les jeux d'ombrage. Néanmoins, la plantation vanillière demande un peu de saison sèche (deux mois environ) pendant la période de nouaison.

C : La vanille dans le temps et dans l'espace

Au début, la vanille n'est connue qu'en Mexique. Elle servait à parfumer une boisson au chocolat qui fut servie à CORTEZ dans des gobelets d'or.

La première expédition de vanille fut probablement faite vers l'Espagne en 1519 par CORTEZ, quand il y envoya 2 de ses messages portant sur des richesses et des curiosités provenant du Mexique et dès le milieu du XVI^{ème} siècle, l'aromate était utilisé en Europe.

La plante, fut introduite en France en 1604 dont la première note d'intérêt botanique fut sortie en 1609 par le Français Clausius, par le terme VAYNILLA en petite gousse. Ce terme a été utilisé pour la première fois par PISO en 1675, et a été rectifié par la suite en 1703 par le Père PLUMIER en VANILLA.

Ensuite, la vanille fut également introduite en Angleterre par le Marquis de Blandford où les premières fleurs furent obtenues en 1807. Peu de temps après, en 1808 Andrews utilisa le nom « Vanilla Planifolia » puis OAKES AMES PROPOSA « Vanilla Fragrans » qui fut adopté. Et en 1812, Vanilla Fragrans fut introduite dans le jardin botanique d'Angleterre.

En France, cette vanille gagna les serres du jardin botanique d'Anvers et celui du jardin du Roi à Paris (actuellement Muséum) où la première fructification fut obtenue en 1836 par le Belge MORREN, botaniste, puis le Français NEUMANN en 1837, mais ce fut un jeune esclave réunionnais Edmond ALBIUS qui imagina en 1841 la méthode actuelle de pollinisation qui est partout utilisée. Il est en effet à remarquer qu'au Mexique les fruits étaient obtenus grâce à l'intervention d'une

abeille sauvage ou « Melipone » et ce furent les Français vers 1890 qui introduisirent l'usage de la fécondation à la main.

Cette technique de la pollinisation a permis immédiatement le développement de la culture de la vanille et sa production dans l'île de la Réunion passait à 50kg en 1848 pour atteindre 200 tonnes en 1918. Notons que la vanille fut introduite pour la première fois à la Réunion en 1822 par l'ordonnateur de l'île Bourbon MARCHANT.

Notons également que des tentatives fut faites partout où l'on pensait que sa production pouvait être fructueuse. Les colons ont tenté de l'introduire respectivement à Guadeloupe en 1701, à Java en 1819, à Tahiti en 1848, en Nouvelle Calédonie en 1861, en Indochine en 1865, aux îles Seychelles en 1866, aux Comores en 1873, à Mayotte et à l'île Maurice en 1880 et à Porto Rico au début de ce siècle.

Après la Réunion, la vanille fut introduite dans les îles de Sainte-Marie et de Nosy-be vers l'année 1840. La première plantation dans la grande Ile n'a eu lieu qu'en 1870. Les premières boutures furent introduites à Sambava pour atteindre toute la Côte Est de Madagascar. Nous pouvons localisé dans la carte suivante les zones productrice de la vanille dans le monde.

FIGURE N°3 : Carte de culture mondiale de la vanille



Source : « <http://fr.wikipedia.org/wiki/Vanille> » 8 septembre 2006



: Zones productrices de la vanille

On trouve actuellement la culture de vanille partout dans les zones chaudes et humides de la planète plus particulièrement : à Madagascar, en Inde, au Seychelles, à la Réunion, aux Comores, en Indonésie, en Chine, aux Antilles, à Mexique, à Tahiti.

Bien qu'originale du Mexique, la plus grande partie des champs de vanille se trouve aussi bien dans les pays de l'Océan Indien et d'Asie que sur son continent d'origine.

La culture de la vanille malgache a connu une longue histoire. Elle a commencé à Sainte Marie et à Nosy-Be. A cette époque, elle fut restée en possession des colons. Grâce à la fertilité du sol, la vanilliculture a connu une réussite très spectaculaire. Déjà, en 1901, on a eu 12 500 kg et les régions les plus propices à la culture étaient à ce moment là Nosy-be, Antalaha et Maroantsetra. Depuis 1929, Antalaha est reconnue comme le premier producteur de la vanille du monde. D'où le surnom de la ville en « capital mondiale de la vanille ».

Au cours du temps, la vanille conquiert le sol fertile de Madagascar, notamment dans la forêt tropicale humide du Nord et de l'Est. Elle est actuellement présente partout sur les côtes humides de Madagascar. La superficie cultivée atteint 29 500 ha environ et s'étend essentiellement sur les 4 provinces d'Antsiranana, de Toamasina, de Fianarantsoa et de Mahajanga. En revanche les régions au Nord-Est de Madagascar restent les premiers producteurs de vanille notamment celle de SAVA et d'Analanjorofo.

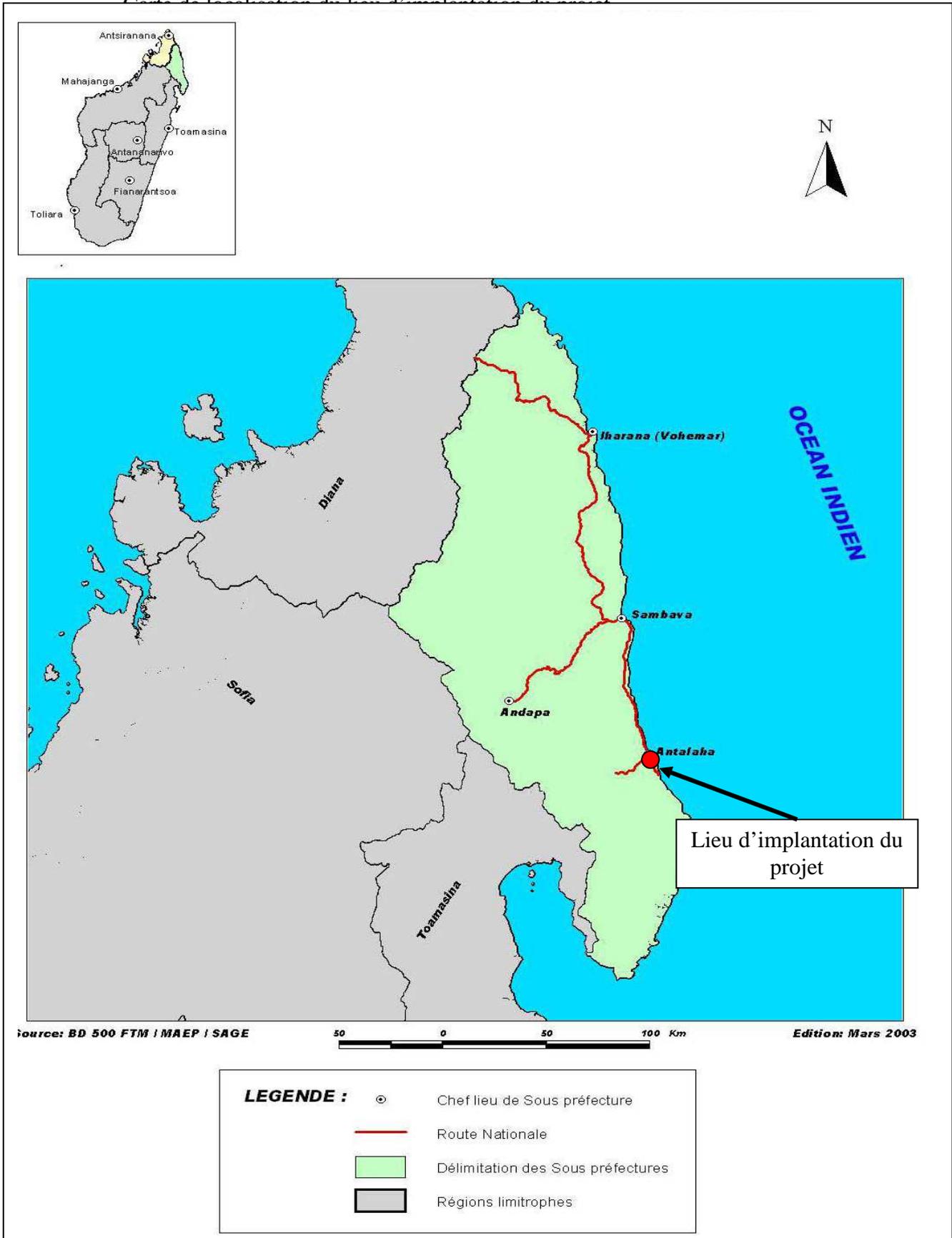
Section 2 : Localisation du projet et les raisons du choix du lieu

se situe, de la décision plus d'informations si l'avère nécessaire de procéder à l'étude et nous allons parler de ce lieu d'implantation

§ 1 : Situation géographique du lieu d'implantation

A : Délimitation géographique et administrative La délimitation géographique et administrative du lieu d'implantation est donnée par la carte suivante. Elle précise en effet la place du district par rapport à la région SAVA et l'ensemble du territoire malgache.

Carte de localisation du lieu d'implantation du projet



Source : BD 500 FTM /MAEP/SAGE

est district d'Antalaha, situé , end 6.127 km² sur le nombre de population publiée par en 2004, 202.404

district est delimité : Sambava et Maroantsetra au Sud. s'étend aull comprend 13 communes dont une urbaine et 12 rurales. On y trouve plusieurs représentants des différents départements ministériels entre autres le service de l'agriculture, la gendarmerie nationale, la circonscription scolaire, le service sanitaire, le tribunal de première instance, le centre fiscal.

B : Climat et relief

Le climat est de type tropical chaud et humide caractérisé par deux saisons distinctes. La saison fraîche s'étale du mois de mai en septembre. La saison chaude va d'octobre en avril et est caractérisée par des pluies abondantes et des températures élevées. Le tableau suivant nous montre les conditions climatiques de la région.

Tableau 1. Donnée climatique mensuelle

Station Antalaha	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
T ^M	27.2	28.7	27.4	26.3	25.7	24.8	22.6	22.5	-	-	24.7	26.2
T ^{MN}	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RR	505.1	113.2	132.7	182.9	92.4	66.6	63.3	151.6	187.9	26.7	58.1	156.0
RRN	358.1	245.8	306.3	225.8	165.1	176.9	170.1	189.6	90.9	92	143.8	212.6
J	-	14	13	20	8	-	-	-	-	-	-	15
JN	20	17	20	19	19	20	24	24	19	17	18	19

Source : Météorologique Ambatoratsy Antalaha (2000 - 2002)

Les variations des températures peu perceptibles varient entre 18°C à 31°C. La plus forte température est enregistrée en Janvier et/ou Février et la saison la plus froide se tient juillet et Août.

Tableau 2. Tableau de la pluviométrie

MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Pluies	358.1	245.8	306.3	225.8	165.1	176.9	170.1	188.6	90.9	92	143.8	212.6
Nombre de jours	20	17	20	19	19	20	24	24	19	17	18	19

Source : Météorologique Ambatoratsy Antalaha (1961-1990)

Le district est caractérisé par une forte pluviométrie d'une moyenne annuelle de plus de 2 000 mm.

Pour le relief, comme toute la zone nord-est de Madagascar, constitue un ensemble massif marqué par le contact rapide et brusque entre les hautes terres et la mer. De l'Est à l'ouest du district, on rencontre un relief très peu diversifié mais la culture dominante varie en conséquence. Sur la zone côtière, on distingue quelques plaines transformées par les paysans en rizières. La côte est parsemée de bourrelets dunaires et des végétations adaptées aux milieux côtiers tropicaux. De maigres mangroves sont localisées dans quelques endroits.

Au fur et à mesure que l'on avance à l'intérieur, la région devient montagneuse et couverte de végétations verdoyantes notamment par des forêts tropicales qui sont, malheureusement, en état de dégradation incessante à cause de la pratique abusive de la déforestation.

§ 2. : Le milieu économique

A: L'agriculture

A l'instar la plupart des régions de Madagascar, l'économie de ce district reste dominée par l'agriculture. Et du fait de la grande fertilité du sol, la région possède un bon nombre des types de cultures qui constituent sa grande potentialité économique. C'est pourquoi Antalaha se distingue par son grand potentiel agronomique. Cela est dû à ses conditions climatiques humides et aux caractéristiques du sol favorables à toutes cultures tropicales et tempérées. Dans tout le district notamment la zone littorale, le climat est propice à des cultures d'exportation. C'est pourquoi, les cultures spéculatives comme le girofle, le café et la vanille sont les bienvenus dans la région.

Les cultures d'exportation en tiennent la première place. Parmi toutes les cultures d'exportation, la vanille reste la plus dominante qui occupe la plupart des terres alluviales. C'est pourquoi le chef lieu du district a été surnommé « la capitale mondiale de la vanille ».

B : Les infrastructures

Dans le cadre de l'étude du projet, les informations sur les infrastructures s'avèrent nécessaires. Pour déterminer les opportunités ou les menaces éventuelles à la réalisation du projet, nous devons analyser les infrastructures d'accueil relatives à notre activité. Cela nous permet d'évaluer les risques sur l'injection du fonds à l'investissement envisagé.

Dans le domaine de transport, le district est doté de plusieurs infrastructures. Pour rejoindre le lieu ou expédier les produits locaux vers d'autres lieux, on peut emprunter aussi bien la voie terrestre, la voie maritime que la voie aérienne. Pour le cas de notre projet nous pouvons profiter du transport maritime ou aérien.

Pour les infrastructures administratives, le district dispose de plusieurs services des départements ministériels. On peut citer, entre autre, le Service de domaine, la topographie, le Service de Poste et de Télécommunication, le Tribunal de première instance, la Résidence du Chef de District, la Gendarmerie, le Commissariat de police, la Météorologie, les Services Eaux et Forêts, la Circonscription Scolaire, les Travaux Publics, les collectivités territoriales comme la Contribution Directe et la Commune. Le service sanitaire est représenté par un centre hospitalier de district et de 30 Centres de Santé de Base dont 25 publics et 5 privés.

CHAP II : ÉTUDE DU MARCHÉ

Pour pouvoir s'adapter et conquérir durablement une clientèle, une entreprise doit connaître ses besoins et ses modes d'achat. Tel est l'objectif de l'étude de marché qui constitue le fondement de toutes les décisions de marketing.

Cette étude consiste à recueillir un maximum d'informations sur le marché : les besoins des clients, leurs habitudes de consommations etc.... afin de prendre des décisions en matière de politique marketing (de produit, de prix et de communication).

Section 1 : Caractéristiques du marché

§1. : Analyse de l'environnement

Tout marché déterminé se développe au sein d'un environnement à multiples facettes. Cela constitue un contexte environnemental auquel l'entreprise doit faire face et dans lequel elle vit et se développe. Les analyses de cet environnement impliquent l'étude des domaines susceptibles d'avoir une incidence sur la réalisation de notre projet. Lors de ces études, nous prendrons en ligne de compte les facteurs pouvant avoir une influence sur notre future unité. Pour cela, nous allons distinguer le micro – environnement et le macro – environnement.

Le micro – environnement se différencie du macro–environnement par la dimension des acteurs pris en compte. Cette analyse est axée sur les relations avec les différents partenaires directs tels que les fournisseurs, les institutions financières, les clients, les ressources humaines, etc.

Les fournisseurs : en terme d'approvisionnement, l'unité est favorisée par quelques exploitants de la vanille sur place. Dans le cas où les fournisseurs locaux ne pourraient pas satisfaire le besoin en liane, nous devrions acheter chez les planteurs de la région environnante.

Les institutions financières : les établissements financiers pourront accorder des financements des activités génératrices de revenu. Ils peuvent octroyer des assistances techniques et financières aux activités productives et rentables. En revanche, le projet doit avoir une bonne capacité de remboursement des dettes pour

tisser une relation fructueuse avec ses institutions financières. Il faut signaler que la B.O.A, la B.F.V et la OTIV constituent les trois principales institutions financières existantes dans la région.

Les clients : selon notre étude, les clients potentiels se trouvent à l'étranger notamment en Europe, au Etats-Unies et en Asie. Il s'agit des grandes industries agro-alimentaires.

Les ressources humaines : pour un projet de ce type, la ressource humaine tient une très grande importance d'où la préoccupation à la disponibilité des mains d'œuvre sur place. Avec ses habitants estimés 202404, le district dispose des populations dynamiques et qualifiées pour occuper quelques postes de l'entreprise. En revanche, en recruter à l'extérieur du district si nécessaire.

L'analyse de l'environnement du projet, consiste à identifier les opportunités et menaces sur le plan politique, économique, socio- démographique, technologique, écologique et légal. Pour le cas de ce projet, la situation de l'environnement est résumée dans les tableaux suivants :

▪ **Environnement politico- légal**

Opportunités	Menaces
La facilitation par l'Etat, de l'octroi de licence et de la fiscalité de micros et petites entreprises constitue une bonne opportunité. L'appui des communautés Internationales pour la promotion de la filière vanille.	L'instabilité politique est une menace à long terme.

Source : Etabli à partir de l'analyse de l'environnement politico- légal Malgache

▪ **Environnement Socio-économique**

Opportunités	Menaces
Existence des planteurs bien formés et en nombre suffisant pour produire les vanilles vertes nécessaires. Taux de vanilline élevé pour la vanille malgache. Inscription de la vanille malgache au Label « Vanille Bourbon ». Qualité très appréciée du parfum et de la saveur de la vanille malgache.	La hausse du prix du carburant conduisant à l'augmentation des charges, est un risque probable, car elle fera augmenter les frais de transport. La production de vanilline artificielle peut perturber le marché de la vanille naturelle. Présence sur le marché des nouveaux pays producteurs entraînant une forte augmentation de l'offre qui conduira à la baisse du prix. Insécurité des planteurs (vols, agressions).

Source : Etabli à partir de l'analyse de l'environnement Socio-économique Malgache

▪ **Environnement** écologique

Opportunités	Menaces
- Condition climatique favorable à la culture de vanille - Sole fertile	Le passage périodique des cyclones risque de dévaster les champs et les infrastructures installées.

Source : Etabli à partir de l'analyse de l'environnement écologique du lieu d'implantation

▪ **Environnement** technologique

Opportunités	Menaces
- Apparitions des nouveaux produits nécessitant l'utilisation de la vanille. - Facilité de recherche d'information.	Avec l'évolution technologique, il y a toujours des conséquences négatives pour certain domaine d'activité comme le nôtre. C'est le cas de la production des vanillines artificielles. Elle constitue une menace sur la vente de la vanille naturelle.

Source : Etabli à partir de l'analyse de l'environnement technologique dans l'ensemble

§.2. : Analyse de l'offre

Au niveau de l'offre, nous allons décrire ici la situation de l'offre et de la concurrence. En effet, l'offre est représentée par les volumes d'un produit déterminé que les producteurs ou distributeurs proposent sur le marché. Le nombre de ces offrants détermine la nature du marché et la concurrence. Théoriquement, on distingue le marché de structure :

- * Monopole dans le cas ou il n'y a qu'un seul offreur
- * Monopsone s'il n'y a que quelques offreurs
- * Oligopsone si les offreurs sont nombreux.

A: La situation de l'offre

Par rapport au nombre de producteur, le marché de vanille malgache connaît plusieurs offreurs. C'est un marché oligopole.

Même si les producteurs de la vanille demeurent nombreux, l'exportation se trouve seulement aux mains des quelques entreprises. En terme de quantité, le niveau de l'offre de la vanille malgache est assez compétitif mais le comble réside

sur les aspects qualitatifs. Par conséquent la demande de vanille naturelle reçue par Madagascar a beaucoup fluctué.

Durant les six dernières années, par exemple, l'exportation de vanille a connu une variation très remarquable. Le tableau qui suit nous montre cette évolution de l'exportation entre 2000 et 2005.

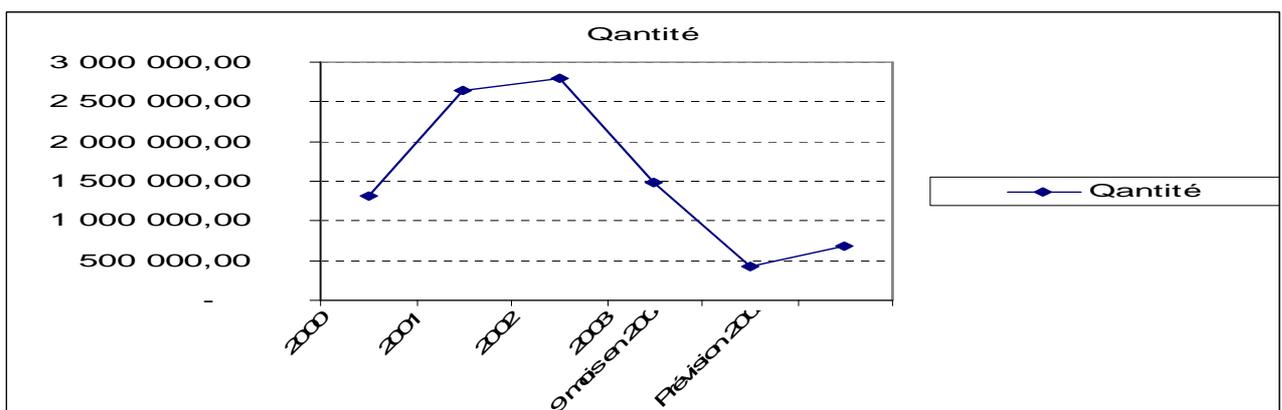
▪ Récapitulation de l'exportation de vanille de Madagascar de 2000 à 2005

Année	Quantité	Valeurs FOB en AR
2000	1 314 518,00	56 927 027 495,20
2001	2 753 187,00	329 481 441 000,00
2002	2 797 329,00	558 245 403 600,00
2003	1 484 482,00	303 843 641 879,60
9 mois en 2004	425 318,00	195 608 310 884,00
Prévision 2005	687 504,00	218 580 359 972,00

Source: M I C D S P / Service Statistiques Ambohidahy Antananarivo

D'après ce tableau, l'exportation de vanille de Madagascar a beaucoup diminué à partir du 2002. Elle a touché le record en 2002 mais après cette année la tendance devient décroissante. La figure suivante montre l'évolution de cette exportation.

FIGURE N°4 : Evolution de l'exportation

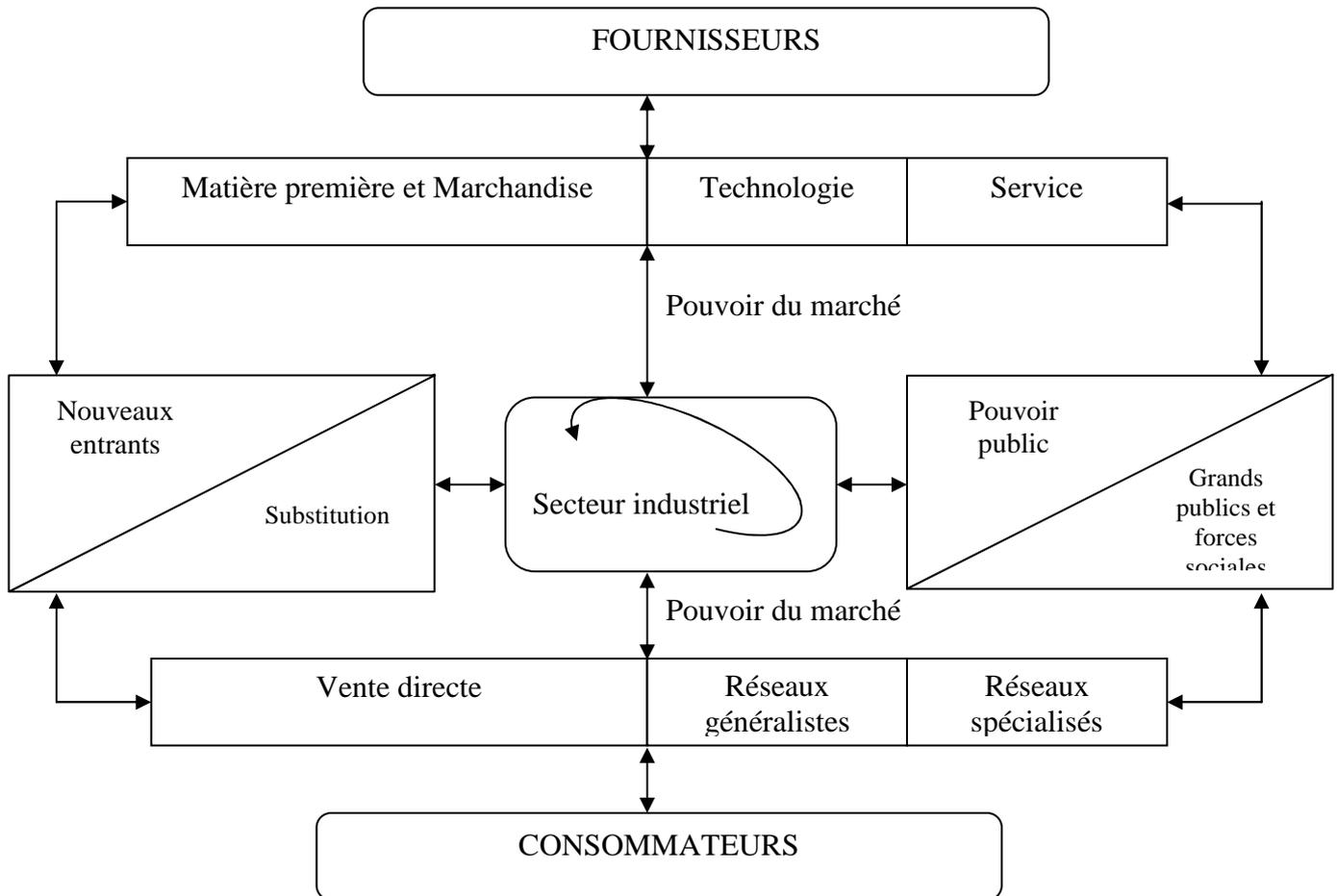


Source : Etablie à partir des données statistiques du M I C D S P / Service Statistiques Ambohidahy Antananarivo (Avril 2006)

B : Situation de la concurrence

La concurrence est un système complexe que l'entreprise doit maîtriser. Connaître la concurrence c'est de connaître les facteurs intervenant sur le marché qui peuvent influencer sur la prise de décision dans notre entreprise. D'une manière générale, on dénombre plusieurs éléments qui entrent en jeu dans la lutte concurrentielle. La figure suivante nous donne l'idée sur les principaux éléments que l'unité doit prendre en compte pour sa décision stratégique en terme de la concurrence.

FIGURE N°5 : Schéma de la dynamique concurrentielle



Source : Stratégore : politique générale d'entreprise ; 3e édition DINOD p.26

Pour réussir dans la lutte concurrentielle, nous devons prendre en compte tous ces éléments lors de la définition de notre stratégie. En général, nos concurrents nationaux se divisent en deux catégories. par lss

Les concurrents nationaux sont constitués par les grandes entreprises exportatrices des produits agricoles. Pour ceux qui travaillent dans le domaine de la vanille, on peut citer : Vanille Mad, Toyota Raseta, Bemba, Léong, la société RAMANANDRAIBE et la société SEVOI. Dans l'ensemble, les exportateurs professionnels sont au nombre de trentaine environ selon le chiffre communiqué lors de l'atelier de vanille à Antananarivo en 2005.

En terme de quantité, l'offre de Madagascar estimée à l'évolution de 2006

Les concurrents internationaux sont venus des autres pays producteurs de vanille comme l'Indonésie et le Comores qui ont une forte présence sur le marché, avec une part de marché respective de 21% et 9%. D'autres pays comme l'Ouganda, l'Inde, la Jamaïque, la Papouasie- Nouvelle-Guinée et les autres petits fournisseurs, renforcent le rang malgré leur part de marché moins importante.

Toutefois il faut se méfier de la position de l'Inde et de l'Ouganda, dont la production vanillière est fortement stimulée par leurs gouvernements. Ces pays pourront devenir des concurrents redoutables dans quelques années.

Voyons par exemple l'évolution de la production de chaque pays producteur sur une échelle de dix ans

Tableau 3. Situation du volume de production des différents pays producteurs de vanille dans une échelle de 10 ans

Pays	<u>196</u> <u>4</u>	<u>197</u> <u>4</u>	<u>198</u> <u>4</u>	<u>199</u> <u>4</u>
 <u>Chine</u>	0	0	0	400
 <u>Comores</u>	175	160	160	131
 <u>Indonésie</u>	150	300	520	177 0
 <u>Madagascar</u>	105 0	228 3	227 7	132 0
 <u>Mexique</u>	90	29	161	167
 <u>Ouganda</u>	10	10	10	20
 <u>Polynésie française</u>	100	21	6	13
 <u>Réunion</u>	45	27	56	33
 <u>Tonga</u>	0	10	16	100
Total	162 0	2 821	3 206	3 954

Source : FAO (« <http://fr.wikipedia.org/wiki/Vanille> » 8 septembre 2006)

D'après ce tableau nous pouvons remarquer l'augmentation spectaculaire de la production de l'indonésienne et l'entrée de la chine à partir de 2004. Cela justifie la menace de ces nouveaux producteurs sur le marché de Madagascar.

Le volume de mondiale de pendant fait état de cette production entre et la 1

r,ssvensxs... sur chaque pays producteur, la part de marché de vanille sur le marché mondiale est présentée dans le tableau suivant.

Tableau 4. Part de marché de chaque pays fournisseur de vanille naturelle sur le marché mondial.

PAYS	PART DE MARCHÉ
MADAGASCAR	63%
INDONÉSIE	21%
COMORES	9%
OUGANDA	3%
INDE	1%
JAMAÏQUE	1%
PAPOUASIE	1%
AUTRES	1%

Source : Service de douane de Madagascar avril 2006

Selon ce tableau, Madagascar reste actuellement au premier rang mondial sur l'exportation de la vanille naturelle avec une part de marché de 63 %. Cela constitue pour le pays et pour notre projet un avantage concurrentiel.

D'un côté, nous avons les concurrents au niveau de la plantation. Ceux sont généralement les planteurs locaux et les grands planteurs du nord dans les régions de SAVA, DIANA et d'Analanjorofo. Faute de base de données disponible, nous ne pouvons déterminer le nombre exact de nos concurrents au niveau de la plantation mais il faut noter que la culture de vanille est une activité très développée dans la partie nord de la grande île. D'après le chiffre publié lors de l'Atelier vanille à Antananarivo en 2005, le nombre des planteurs de vanille à Madagascar est de 80 000. Presque l'ensemble des cultivateurs dans ces régions prend part à la production de la vanille Malgache. La force de notre unité réside sur le niveau technique que nous allons utiliser pour rentabiliser l'exploitation. La plupart des producteurs utilisent la technique traditionnelle et d'un système d'exploitation artisanale.

De plus, la vanille Malgache jouit d'un avantage concurrentiel du faite de sa qualité biologique. Sur le marché, la concurrence devient intense mais la vanille malgache reste prisée sur l'arène mondiale grâce à son taux de vanilline très élevé.

§ 3. : Analyse de la demande

Nous avons évoqué précédemment que la demande est formée par les besoins des consommateurs qui peuvent se concrétiser en achat. C'est donc la quantité des biens et/ou services que les consommateurs sont prêts à acquérir sur un marché déterminé. De ce fait, l'analyse de la demande consiste à déterminer la demande actuelle des clients potentiels et son évolution.

Dans notre cas, la demande se mesure à partir de la quantité de vanille importée de Madagascar vers les pays étrangers. Le tableau suivant présente les principaux pays demandeurs de vanille de Madagascar avec les quantités importées en 2001 et 2002 durant lesquelles l'exportation de vanille a atteint son sommet.

Liste des pays importateurs de la vanille de Madagascar en 2001 et en 2002

PAYS	QUANTITÉ DEMANDEE EN 2001 (EN KG)	QUANTITÉ DEMANDEE EN 2002 (EN KG)
AFRIQUE DU SUD	299	1 696
ALLEMAGNE	86 380	46 634
BELGIQUE	40	100
CANADA	18 421	49 926
ÉTATS-UNIS	528 230	608 207
FRANCE	89 590	137 597
INDONÉSIE	3 516	-
ITALIE	78	3 670
JAPON	10 474	7 950
MALAISIE	-	51
MARTINIQUE	-	50
MAURICE	-	1 361
PAYS-BAS	1 912	2 664
RÉUNION	2 819	1 520
ROYAUME-UNI	61 995	55 298
SINGAPOUR	3 518	14 719
SUISSE	251	300

Source: M I C D S P / Service Statistique Ambohidahy Antananarivo (avril 2005).

Les pays les plus grands consommateurs de vanille sont les Etats-Unis qui absorbe les deux tiers des importations mondiales, viennent ensuite les pays de l'Union Européenne détenant les 30% de l'importation mondiale et le Japon qui partage, avec le reste du monde, la part du marché restant.

Les clients cibles pour ce projet sont les consommateurs de vanille dans les plus grands pays consommateurs de ce produit aromatique que nous avons cité précédemment. Ils sont formés par des utilisateurs finaux qui se répartissent dans des secteurs d'activités différents et des courtiers qui re-exportent les produit vers les consommateurs finaux. Les consommateurs finaux que nous voulons cibler sont les entreprises qui travaillent dans les domaines suivants :

- la fabrication d'arômes,
- les industries agroalimentaires qui représentent 80 à 85 % de la demande mondiale,
- les industries pharmaceutiques et aromathérapies,
- les industries de parfums et d'eaux de toilette,

- les industries cosmétiques.

Section 2 : La stratégie marketing envisagée

Dans le domaine d'entrepreneuriat, le marketing constitue un concept nouveau. Elle s'est apparue après la période dite de l'économie de production durant laquelle les producteurs ne se souciaient que de produire. Au cours du temps, l'efficacité à la vente s'avère de plus en plus nécessaire et conditionne la réussite de l'entreprise en temps moderne. D'où, le fondement d'une nouvelle stratégie commerciale axée sur la vente et les actions commerciales dans l'ensemble. Désormais, il faut non seulement produire mais savoir produire ce qu'on peut vendre. C'est l'objet du marketing. La définition du terme marketing varie dans le temps et selon l'auteur. Parmi tant d'autres définitions proposées, nous retenons la définition suivante : « le Marketing est un état d'esprit et de techniques permettant à une entreprise de conquérir des marchés, voire de les créer, de les conserver et de les développer »¹. L'état d'esprit ou l'attitude marketing demande donc la volonté de se placer systématiquement du point de vue du consommateur et à analyser constamment les besoins et les désirs de la clientèle de façon à s'y adapter plus efficacement que la concurrence. L'attitude marketing prend donc le sens d'une logique du besoin, qui revient à proposer aux clients les produits qu'ils cherchent pour satisfaire un besoin à un moment donné et aux prix convenables.

§1. : La politique de produit

Dans le monde des affaires actuelles où la concurrence devient de plus en plus dure, la survie et la réussite d'un produit dépendent de sa notoriété. Pour créer la notoriété, il faut se pencher sur la qualité du produit à offrir afin de pouvoir répondre correctement les attentes du consommateur. C'est pourquoi nous avons mis en place une politique axée sur le respect de la qualité.

¹ Yvan Valsecchi : Marketing et communication

Puisque notre politique sera basée sur la qualité, il est nécessaire de savoir les normes exigées pour l'exploitation de la vanille. En général, les normes sont basées sur trois éléments suivants :

- la teneur en vanilline,
- les taux d'humidité des gousses,
- la longueur de gousses

Pour la teneur en vanilline, l'exigence des consommateurs varie d'un client à l'autre selon les pays de destination. En Europe, par exemple, la teneur en vanilline est très importante surtout en France où le taux de vanille doit être supérieur à 2%. Si on prend le cas des Etats-Unis, les acheteurs sont moins exigeants qu'à la teneur en vanilline.

A propos de la teneur en eau de la vanille, elle doit satisfaire aux spécifications données dans le tableau ci-dessous :

Tableau récapitulatif du teneur en vanilline

caractéristiques	Spécifications						
	Catégorie des gousses				Vanille coupée et vanille en vrac	Vanille en poudre	Méthode d'essai de référence
	1	2	3	4			
Teneur en eau, % maximum	38	38	30	25	30	20	ISO5565-2 1999, 4,1

Source : Norme internationale ISO 5565-1 : 1999(F)

Après la classification des gousses séchées en entières et fondues, on peut les classer en cinq catégories selon la longueur, l'arôme, la consistance, et l'absence de tâches, et l'absence d'insectes. Les classifications retenues en ce sens sont :

- L'extra : ce sont les plus belles gousses à caractère grasses, onctueuses, de couleur brun chocolat, parfumées et sans tâches.
- La première qualité : qui est constituée par la vanille de qualité un peu moins grasse que les précédentes.
- La deuxième qualité : regroupe les vanilles beaucoup plus petites que les deux catégories précédentes avec une qualité moins grasse.

- La quatrième et la cinquième qualité : constituent la dernière qualité. Elles sont déterminées par leur couleur et les nombres de taches ainsi que la qualité de séchage moins satisfaisante.

Pour la stratégie, la première chose concerne le respect des normes. Puisque les exigences des clients sont différentes, ils seront traités en fonction de leur besoin. Pour ce faire, nous allons mettre en place une commission de contrôle de qualité pour assurer le respect des consignes prescrites lors des différentes phases de production. Cela nous permet de satisfaire le besoin en qualité de tous les clients parce que la teneur en vanilline dépend essentiellement des conditions de préparation des gousses. A titre d'exemple, les gousses dont la teneur en vanilline est inférieure à 1,6% résultent souvent d'une mauvaise préparation.

La deuxième stratégie, consiste en la maîtrise du coût de production. Pour commencer, il se peut que nous ne puissions pas exploiter notre moyen en pleine capacité. Au cours des temps, grâce à l'effet de l'expérience, notre production augmentera peu à peu. Avec cette stratégie on arrivera à réduire le coût de production unitaire. En effet, nous pouvons proposer des produits avec des prix plus compétitifs.

De plus, comme tous les producteurs avisés de l'intensité de la concurrence et du cycle de vie du produit qui, un jour ou l'autre, conduira notre produit à un état de déclin, nous comptons aussi diversifier nos produits. Il s'agit de chercher un produit nouveau.

Dans les années à venir, on envisage de produire des vanilles en poudre pour satisfaire les grands restaurants et d'autres utilisateurs directs de la vanille. Une autre option de la diversification vers la distillation des gousses traitée est aussi envisageable pour produire une huile essentielle de la vanille.

§.2. : La politique de prix et de distribution

A : La définition du prix pratiqué

Pour fixer un prix, on peut raisonner de deux manières. D'une part, on peut le faire en fonction du prix pratiqué au vu du prix proposé par des concurrents. De l'autre côté, le prix peut être fixé en fonction du prix de revient de production de l'unité. Mais quel que soit le mode de fixation appliqué, il doit être compris dans la fourchette de prix d'acceptabilité du consommateur. Cette fourchette de prix s'appelle le prix psychologique et au dessus duquel le prix n'est plus à la portée de la cible et en dessous duquel les consommateurs mettent en question la qualité du produit.

Le prix de la vanille sur le marché international se résume comme suit:

* : Fourchette de prix sur le marché en 2005

DÉSIGNATION	UNITÉ	VALEUR FOB
Prix maximum	Ar	771 353,80
Prix minimum	Ar	1476,2

Source : Etablie à partir de la comparaison de prix sur le marché

Pour notre cas, nous allons fixer le prix à 115 000 comme prix de pénétration sur le marché.

B : La distribution

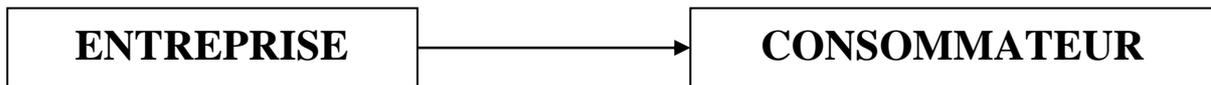
Le circuit de distribution peut être défini comme l'ensemble des parcours commerciaux empruntés par un bien déterminé partant du producteur vers les consommateurs. Ce circuit se caractérise par la longueur du trajet en terme d'intervenant qui peut être courte ou longue. Ainsi, parle t-on du circuit court et du circuit long.

Puisque nous avons deux catégories de consommateurs qui sont les entreprises étrangères et les entreprises agroalimentaires locales, nous allons adopter deux politiques de distribution correspondantes à ces deux types de clientèles. A cet effet, nous allons procéder de la manière suivante :



D'un coté, nous allons utiliser le circuit de distribution court pour les clients nationaux. Il va s'agir d'une vente de nos produits directement aux utilisateurs nationaux.

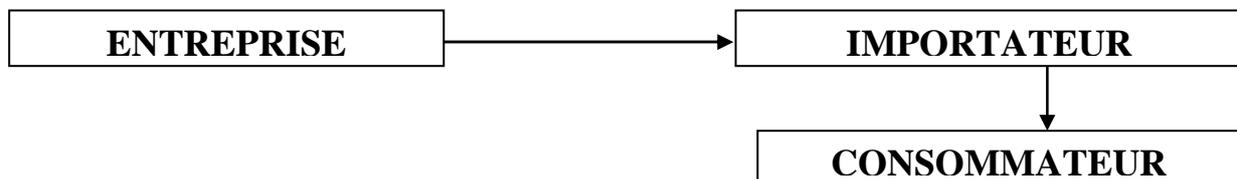
FIGURE N°6 : Schéma du circuit de distribution (cas de circuit court)



De l'autre coté, nous utiliserons la circuit long pour les clients étrangers parce que les importateurs ne sont pas forcément les utilisateurs. Nos produits passent d'abord par les intermédiaires avant d'arriver aux consommateurs finaux. Les principaux importateurs non utilisateurs finaux regroupent des courtiers et des négociants.

Le schéma du circuit de distribution dans le cas du circuit long se présente comme suit.

FIGURE N°7 : Schéma du circuit de distribution (cas de circuit long)



Pour augmenter la marge bénéficiaire, peu à peu, nous essayons de nous mettre en contact avec les utilisateurs directs de la vanille. Cela nous permettra de favoriser le circuit court.

En un mot, notre politique de distribution est basé sur les deux types de circuit. Lorsque les acheteurs sont des utilisateurs directs, on adopte le circuit court. En revanche pour l'exportation, on préfère le circuit long dans le cas où l'importateur n'est pas un consommateur final.

§ 3 : La politique de communication

En terme de communication, notre politique consiste à au augmenté la notoriété de l'entreprise et celle de nos produits. Elle vise à conquérir un marché intérieur, aujourd'hui, modeste et le marché international.

Pour ce faire nous allons opter pour deux types de stratégie de communication marketing qui à savoir : la stratégie push et la stratégie pull.

A : La stratégie push

La stratégie push se traduit essentiellement par des actions commerciales au niveau de la force des ventes et de la distribution. Elle utilise des techniques de la stimulation des vendeurs, de la promotion auprès des distributeurs (qui peuvent bénéficier de remises, cadeaux, ...), et de la promotion auprès des acheteurs finaux (têtes de gondoles, démonstration, bons de réduction, etc.). L'objectif final consiste à mettre en avant les produits, les « pousser » vers le client afin d'augmenter la vente.

B : La stratégie pull

Cette deuxième stratégie consiste à tirer les consommateurs vers le produit par le moyen d'une campagne publicitaire. Elle se fera par l'allocation d'une somme plus significative sur la communication publicitaire. L'objectif c'est de faire connaître le produit ou l'entreprise pour orienter les consommateurs vers l'achat du produit offert.

Les petites entreprises des biens industriels utilisent uniquement les stratégies push et les autres entreprises utilisent seulement le pull. En fait, la combinaison de ces deux stratégies est possible. C'est pourquoi la plupart des grandes entreprises utilisent une combinaison du push et du pull.

Ainsi, adoptons-nous la stratégie push à dominance pull. La réalisation de ces stratégies se fera par l'intermédiaire des moyens suivants.

- L'argumentaire de vente : est un discours rédigé et destiné aux clients pour les convaincre sur la qualité du produit et les avantages dont peuvent profiter en achetant notre produit.

- le support informatif : se présente sous forme de catalogues, brochures et fiches produits avec les caractéristiques à la vente.

- l'échantillonnages : qui consiste à envoyer aux clients cibles un échantillon de produit pour lui permet d'apprécier sa qualité.

CHAP III : ÉTUDE TECHNIQUE DE LA PRODUCTION

Section 1 : Les règlements de la filière et l'identification des matériels

§.1. : Les aspects réglementaires

Comme dans toute création d'entreprise, nous devons nous conformer à la réglementation en vigueur pour pouvoir investir dans le secteur agricole. A cet effet, les producteurs ne peuvent pas exercer la profession sans avoir rempli les formalités nécessaires à l'existence de leurs entreprises. Ces formalités dont les détails sont les suivants s'appliquent indifféremment aux entreprises individuelles et aux sociétés commerciales :

- le paiement des taxes professionnelles ou patentes correspondantes à l'activité exercée ;
- immatriculation de l'entreprise en vue de l'obtention d'une Carte d'Identification Statistique auprès de l'INSTAT ;
- l'enregistrement de l'entreprise au registre de commerce ;
- l'existence d'un siège social pour la domiciliation et l'exercice de l'activité.

Pour la commercialisation de vanille, les éléments déterminants à la matière sont :

- La teneur en vanilline : En Europe, la teneur en vanilline est très importante, surtout en France, qui exige que le taux de vanillier soit supérieur à 2%.
- Le taux d'humidité des gousses : Aux Etats-Unis, les gens préfèrent acheter de la vanille avec un taux d'humidité autour de 10%.
- La longueur des gousses : Elle est fixée au moins à 14 cm, en effet les autres moins de 14 cm ne sont pas acceptées à l'exportation.
- La souplesse : qui est obtenue par la qualité de traitement et le conditionnement des gousses pendant la phase de traitement.
- Le givrage : qui se présente sous forme d'aiguilles de cristaux, de farine ou de coton qui sert à prouver la bonne qualité de la gousse de vanille.

Concernant les conditionnements, les caisses de vanille doivent être cerclés de feuillard, agrafé à l'aide d'agrafes serties à la pince, aux deux extrémités de leur plus grande longueur.

Avant l'expédition, les indicateurs suivants sont obligatoires sur chaque emballage ou sur les étiquettes :

- | | |
|--|---|
| 1. nom de produit | 5. toutes autres |
| 2. classification | indications demandées par |
| 3. pays d'origine | l'acheteur |
| 4. masse brute, tare et masse
nette | 6. numéro d'ordre
d'emballage élémentaire. |

Chacun des emballages élémentaires sera garni de papier paraffiné. Il contiendra un poids net de 5 à 15 kg avec la mention du type et le poids de la vanille qu'il contient. Les gousses renfermées dans un emballage doivent être homogènes.

En outre, les documents à l'exportation comprennent :

1. La note de détail de valeur
2. La facture, figurant le montant final et la domiciliation de la banque.
3. Le certificat de circulation de marchandise ce document comporte les informations relatives aux transports, l'adresse de l'exportateur ainsi que celle du destinataire.
4. L'engagement et la Déclaration de Rapatriement de Devise (EDRD)
5. La note de colisage, marquant les nombres des cartons, le poids brut et net de la marchandise.
6. Le Certificat de Contrôle de Conditionnement et d'Origine (CCCO), sa validité ne dure qu'un mois.
7. La LTA ou le connaissement maritime selon le mode de transport utilisé.

La réglementation en vigueur sur la commercialisation concerne la présentation, les caractéristiques générales, les emballages, et le marquage. Les points essentiels sur les conditions exigées sur la commercialisation de vanille sont résumés dans le tableau suivant :

▪ **Extrait de la norme malgache sur la vanille**

MODES DE PRÉSENTATION	CARACTERISTIQUES GENERALES EXIGEES	CARACTERISTIQUES GENERALES A ÉVITER	EMBALLAGES	VÉRIFICATION
Vanille en gousse ²	1 Provenir des vanilliers indiqués en objet; 2 Avoir subi un traitement approprié afin de développer leur arôme; 3 Avoir une teneur en eau maximale conforme à sa catégorie qualitative	1 Avoir subi de traitement susceptible de déprécier leur teneur naturelle en vanilline ou autres constituants de la fleur; 2 Etre mitées, moisies, créosotées, oxydées, piquées, fermentées; 3 Présenter une odeur non caractéristique de la vanille; 4 Etre recuites; 5 Contenir de vanille "sira sira"		Se fait à la demande de l'exportateur et dans les magasins agréés par l'administration, privés ou lieux de préparation.
Vanilles en gousse à bout coupées ³				
Vanilles en cuts ⁴	1 Provenir de gousse de vanille 2 Etre saine et de bonne fleur spécifique 3 Avoir la teneur maximale en eau de 25% 4 : Avoir une couleur brun foncée ou rougeâtre		Mis en vrac dans des emballages propres, sains, étanches et en matière non susceptible d'avoir une action sur le produit	
Vanille en poudre ⁵	1 Provenir des vanilliers indiqués en objet; 2 Avoir le teneur maximale en eau de 25%; 3 Avoir une finesse pour que la poudre passe à travers un tamis de 1,5mm d'ouverture de maille; 4 Avoir une couleur brune ou brun foncée; 5 Avoir une fleur de vanille franche et très prononcée	1 Avoir subi de traitement susceptible en plus ou moins leur teneur naturelle en vanilline ou autres constituants de la fleur 2 Contenir des matières étrangères 3 Présenter une odeur de moisie, de créosote ou autres odeurs étrangères.	Emballages propres, sains, étanches et en matière non susceptible d'avoir une action sur le produit.	

Source : Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de Pêche / Service de normalisation mars 2006

² : Gousses entières éventuellement fendues

³ : Gousses fendues entières éventuellement fendues auxquelles on a coupé volontairement la crosse

⁴ : Lot de vanilles composé de gousses fendues ou non intentionnellement coupées en morceaux, de longueur inférieure à 5 cm.

⁵ : Produit obtenu par broyage après séchage de gousse de vanille saine sans aucune adjonction.

* : Les obligations requises pour l'exercice des activités d'exportateur

I – <u>EXPORTATION</u>	II – <u>FORMALITES OU DOCUMENTS NECESSAIRES A L'EXPORTATION</u>
<p>OBLIGATIONS PENALES FISCALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Carte de paiement de la Taxe Professionnelle d'exportateur (Contributions Directes – MEFB) - Carte d'Identification Statistique (Institut National de la Statistique – MEFB) - Inscription au Registre du Commerce (Tribunal du Commerce Anosy) - Numéro d'Identification Fiscale NIF (Budors-MEFB) - Carte d'Identité Professionnelle des Etrangers non Salariés (Délégation Spéciale du Faritany) - Ouverture d'un compte bancaire auprès d'une banque d'opération <p><u>Remarques :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Toutes ces pièces peuvent être 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Déclaration d'exportation et engagement de rapatriement de devises (en 8 exemplaires) (modèle à retirer auprès d'une banque primaire) 2) Facture Commerciale (en 8 exemplaires) établie en devises étrangères par l'exportateur 3) Liste de poids et de colisage établie par l'exportateur 4) Note de valeur établie par l'exportateur 5) Attestation de paiement des ristournes auprès des collectivités décentralisées 6) a) Certificat de Contrôle, de Conditionnement et d'Origine pour les produits agricoles (Inspection Provinciale du Conditionnement) b) Certificat d'Origine et de Salubrité pour les produits de l'élevage et de la pêche (Service de l'Elevage et de la Pêche) 7) Certificat d'Origine : <ul style="list-style-type: none"> - Type EUR 1 dans le cadre UE/ACP ; - Type COI dans le cadre de la Commission de l'Océan Indien - Type COMESA dans le cadre du Marché Commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe - Type SGP (Système Généralisé de Préférence) pour les autres destinations 8) Lettre de Transport auprès des Compagnies de transport : LTA pour les envois

<p>acquises auprès des Directions et Services des Chefs Lieu de Province, pour les exportateurs opérant dans les provinces.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le montant des droits et taxes à acquitter au titre de chaque dossier peut être connu auprès des services concernés respectifs. 	<p>aériens et</p> <p>Connaissance pour les envois maritimes</p> <p>9) Déclaration en douanes « EXPORT »</p> <p>N.B. Les Déclarations d'exportation et engagement de rapatriement de devises ainsi que les Factures Commerciales doivent être domiciliés auprès d'une banque primaire et ensuite visés au préalable par les Ministères techniques concernés :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Pour les produits miniers : Ministre de l'Energie et des Mines - Pour les produits forestiers : Ministère de l'Environnement et des Eaux et Forêts -Pour les produits artisanaux : Ministère de la Culture <p><i>(Immeuble Galerie 6)</i></p>
---	---

Source : M I C D S P / Direction de la Promotion des Exportations : Service d'Appui aux Exportateurs

§.2. : Identification des matériaux

Les matériels sont résumés dans les tableaux suivants par leurs catégories respectives avec l'effectif jugé nécessaire.

Tableau 5. Détail des immobilisations

DÉSIGNATION	NOMBRES
construction	
Bureau	1
Magasin	1
Bâtiment spécialisé pour la préparation de vanille	1
Puits	1
Agencement Aménagement et Installations (fft)	1
matériels de transports	
Véhicule	2
matériel d'exploitation	
Claies en bambou	20
Caisse en bois	10
Couverture	250
Ciseau	20
Sécherie en bambou	25
Fut métallique	5
Casier de mesurage	50
Groupe électrogène	1
matériel et mobilier de bureau	
Table de bureau	5
Table de préparation	20
chaises	10
Armoire	6
Étagère	10
Horloge	4
Machine à calculer	6
Agrafeuse	1
Désagrafer	1
Balance Roberval	2
matériels informatiques et de communications	
Micro-ordinateur	2
Imprimante	1
Téléphone	4
matériels et outillages	
Brouette	10
Bac en bois	20
Petits matériels (Forfaitaire)	1
Gants	20

Source : Etablie à partir de l'inventaire des matériels nécessaires à l'exploitation envisagé

Pour préparer la vanille, il faut avoir au moins les équipements suivants : un bâtiment spécial, une chaufferie, une grande marmite à échauder, une aire de

séchage, de l'eau propre, des paniers, un thermomètre, une balance, des bâtons fourchés, des caissons, des couvertures de laine, des claies, une table de triage, des malles et des boîtes.

Section 2 : Le processus de production

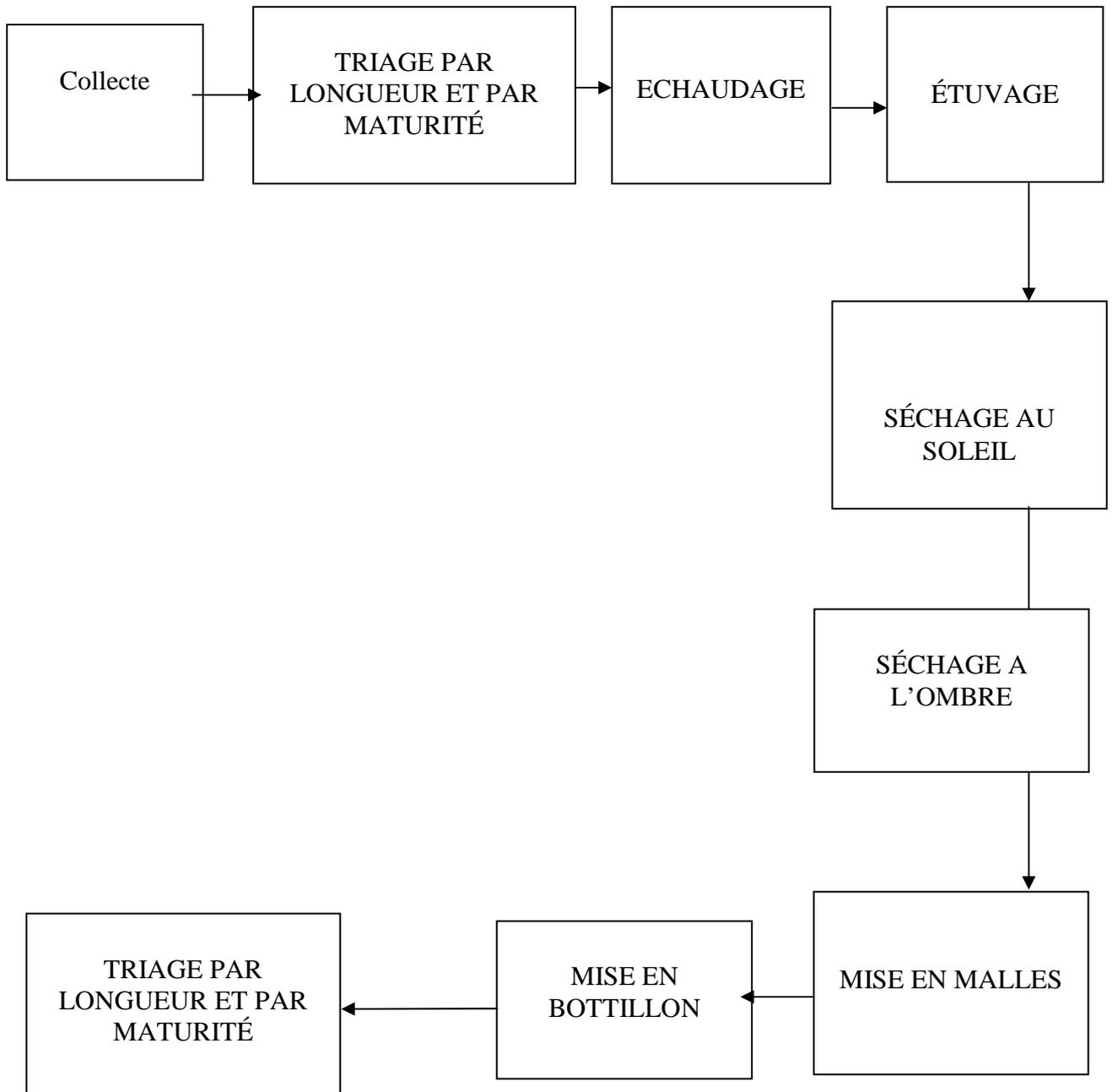
§1. : L'approvisionnement.

Dès la phase de collecte nous allons mettre en place une stratégie qui vise à trier les meilleures gousses. Cela nous permettra d'assurer la qualité de vanille produite après la préparation. Il faut noter que dans la majorité de cas, la qualité de vanille préparée dépend de l'état de la vanille verte utilisée.

En plus le planning d'approvisionnement permet d'éviter le risque de rupture de stock qui peut être coûteux à l'entreprise. La maîtrise de l'approvisionnement permet de pallier la pénurie, donc d'éviter l'arrêt de production et toutes autres conséquences éventuelles. Bien qu'il soit nécessaire de constituer un certain volume de stock, ceci ne doit pas être trop excessif, pour réduire les charges de stockage et pour réduire l'immobilisation des fonds. Les gousses nouvellement achetées ne seront pas traitées dans l'immédiat. On attend quelques jours avant de passer à la phase de l'étuvage.

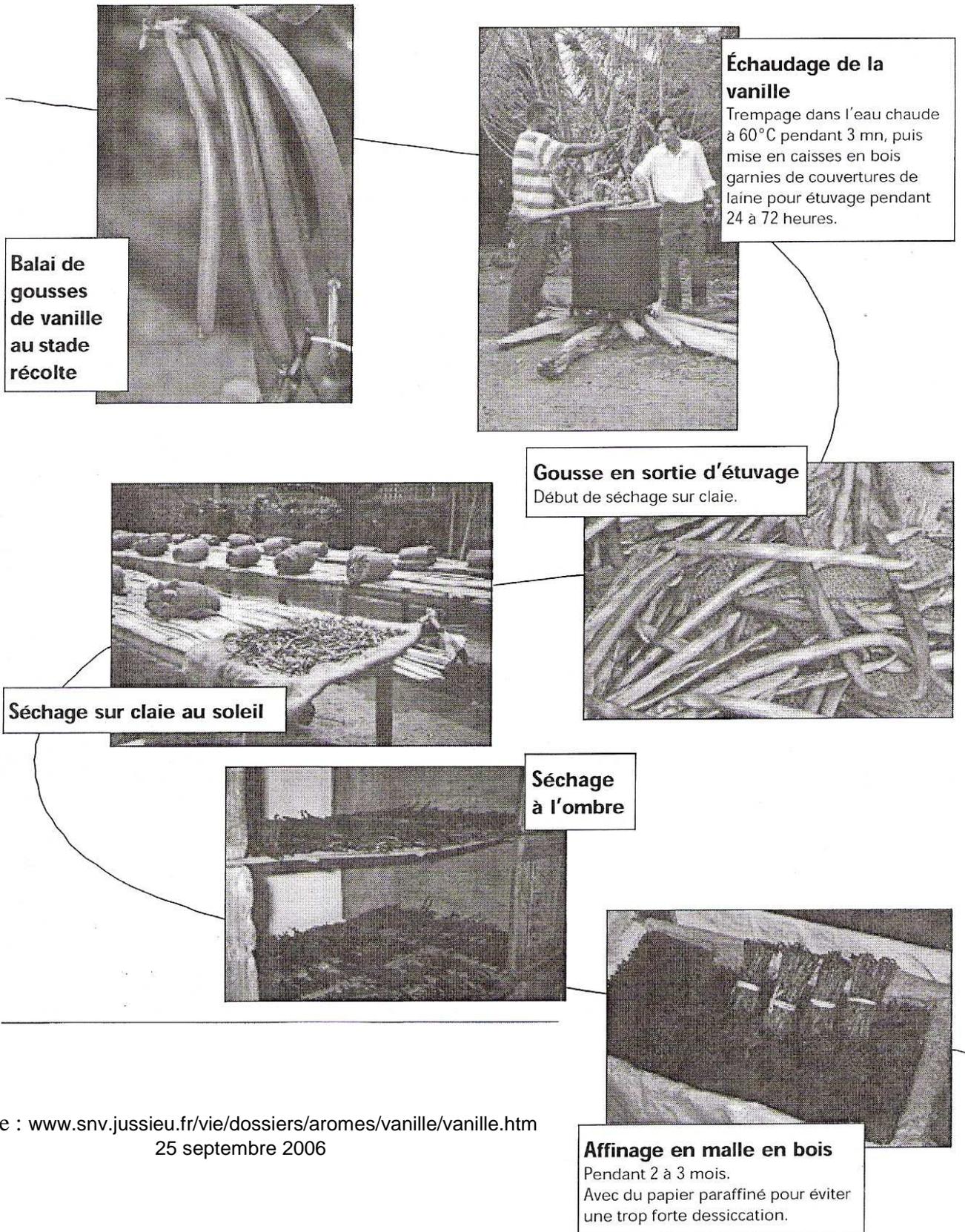
§.2. : La préparation de vanille.

A la récolte, les matières aromatiques ne sont pas encore formées dans les fruits. Il faut donc faire subir à ceux-ci une préparation qui a pour but de sécher les gousses tout en permettant la formation de l'arôme. La préparation des gousses de la vanille comprend plusieurs phases successives. La figure suivante résume les différentes étapes à suivre pour la préparation de vanille.

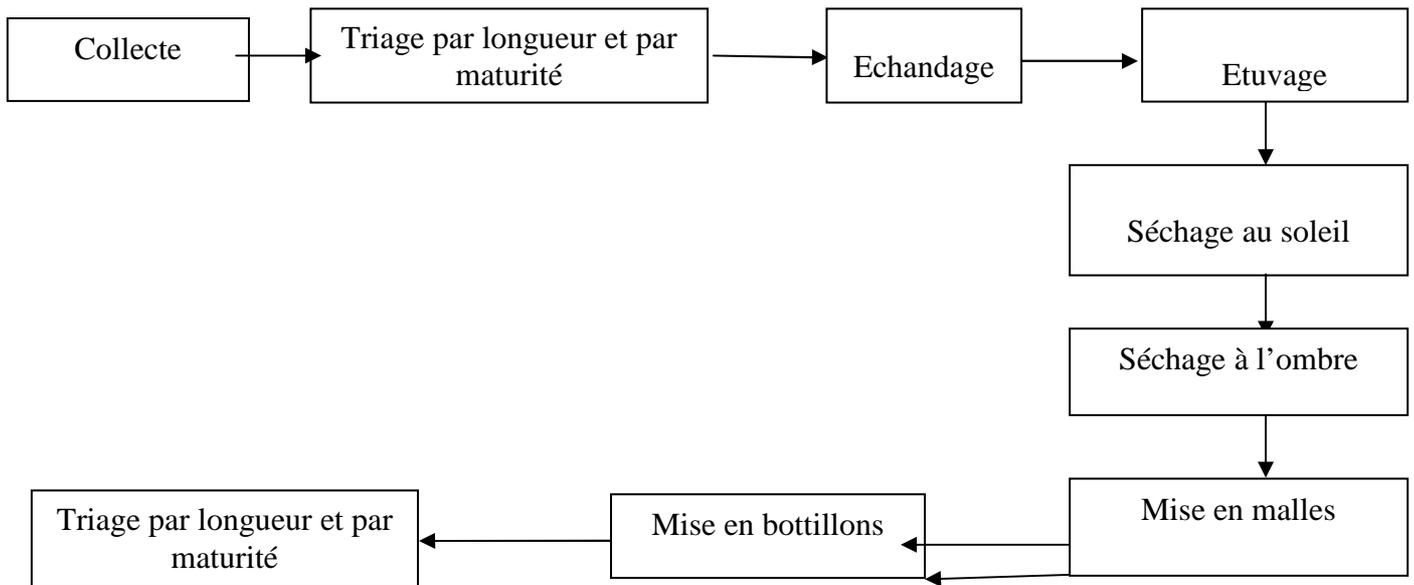


La figure dans la page suivante montre le schéma plus concret de
FIGURE N°8 : cesp.

Processus de préparation de vanille



Source : www.snv.jussieu.fr/vie/dossiers/aromes/vanille/vanille.htm
25 septembre 2006



Maintenant, nous allons aborder une à une ces phases de préparation de la vanille

A - Triage

Lors de la réception des récoltes, les gousses vertes sont classées en 5 catégories :

- a. les vanilles immatures en principe éliminées mais installées sur une aire cimentée dans le bâtiment de préparation. Pendant 2 à 3 jours, certaines gousses changent de couleur et sont triées pour les mélanger ainsi avec les bonnes gousses;
- b. les vanilles fendues : dans le commerce, elles sont dépréciées ;
- c. les vanillons : ce sont des vanilles mûres mais qui sont relativement petites et courtes (longueur moins de 12 cm) ;
- d. les vanilles deuxième : ce sont des vanilles mûres aussi mais qui ne sont pas très pleines avec une longueur comprise entre 12 et 15 cm ;
- e. les vanilles premières : ce sont des vanilles bien mûres, bien pleines, d'un bon aspect dont la longueur est supérieure à 12 cm.

Ce triage est important car les gousses vont être échaudées plus ou moins modérément selon la catégorie qui leur est attribuée.

B- Echaudage

Après le triage, on laisse d'abord ressuyer les gousses pendant 4 à 5 jours pour permettre la formation d'une cal cicatricielle sur la plaie formée sur le pédoncule lors de la cueillette.

sitôt L'échaudage consiste à réchauffer les gousses dans l'eau bouillante. C'est l'opération la plus délicate et la plus importante pour la préparation de la vanille. En cas de défaillance de cette opération, on ne peut que s'attendre à un produit de mauvaise qualité. Pour éviter un éventuel mauvais échaudage, il serait nécessaire de faire chauffer indépendamment aux rayons solaires le caisson et les couvertures juste avant l'échaudage. Ainsi, les parois internes de ce caisson doivent être capitonnées au moins par une double couverture de laine. En plus, on place sur les quatre coins des couvertures pliées en quatre pour bien conserver la chaleur et éviter les fuites thermiques.

Pour cela, les gousses de vanilles sont ensuite immergées dans l'eau chaude séparément selon les catégories. En pratique, lorsque l'eau de la cuve atteint la température recommandée, on y plonge entièrement le panier rempli de gousse. On les remonte peu de temps après et on les replonge rapidement afin d'homogénéiser la température de l'eau pour un meilleur trempage des gousses. Lors du retrempeage, on y laisse le panier pendant la durée requise par chaque catégorie. On se sert du bâton fourché pour maintenir les gousses sous l'eau. Après chaque trempage, il faut attendre que l'eau atteigne cette température recommandée pour recommencer à nouveau.

Les vanillons sont échaudés en premier dans l'eau bouillie à 67°C pendant 3mn 30s et ils occupent le fond du caisson parce que le fond est généralement froid et les vanillons pourront restituer une partie de leur chaleur pour le réchauffer. En plus, ils sont plus résistants et ne sont pas écrasés par la masse des autres vanilles à mettre au-dessus.

Ensuite, on échaude les vanilles deuxièmes et premières dans l'eau à 65°C pendant 3 mn.

Enfin, les vanilles immatures et fendues sont échaudées à une température réduite de 60°C pendant 02 à 02 mn 30 s.ss

L'échaudage est réussi quand les gousses sont légèrement souples et glissantes au niveau du pédoncule. Par contre, elles restent cassantes si elles

n'ont pas été assez chaudes. échaudéesleurs peaux s'écorcent au niveau du pédoncule si elles sont trop échaudées.

C- Etuvage

L'étuvage consiste à rabattre les bouts des couvertures renfermées des vanilles échaudées, les uns au dessus des autres. Cela se fait immédiatement après l'échaudage. Les vanilles encore chaudes sont placées dans les caissons suivant leurs catégories : les vanillons au fond puis les vanilles deuxième, les premières et les fendues. Ceci dans le cas où le lot de vanille à échauder ne serait pas important. Autrement, chaque catégorie est étuvée dans un caisson séparé.

En temps sec, l'étuvage dure 24 heures. Mais si le temps est pluvieux, il est préférable de laisser les gousses dans le caisson en attendant le beau temps, mais ne dépassant pas les 72 heures. En ce moment, les vanilles se déshydratent. Les diastases entrent en action pour le changement de la teinte (du vert clair à l'échaudage en marron chocolat en sortie d'étuvage). C'est le début de la formation de l'arôme qui continue jusqu'au séchage.

D : Séchage

Le séchage des vanilles comprend deux types d'opérations dont le séchage au soleil et le séchage à l'ombre

a. Séchage au soleil

Des claies en bambou sont montées à un mètre (1 m) du sol pour faciliter les opérations ultérieures.

Pour le séchage au soleil, dès qu'il fait beau temps, on étale des couvertures propres sur les claies. Ensuite, on étale les gousses bien étuvées en plein soleil en une seule couche de gousses sur les couvertures posées sur claies. Cet étalage des gousses s'effectue durant les heures les plus chaudes (vers 9 heures du matin jusqu'à 16 heures). Après 4 heures de séchage en plein soleil, on roule avec les couvertures contenant les gousses à l'intérieur. On les laisse sur les claies pendant au moins une heure. Toujours placées dans les couvertures, ces gousses sont remises à nouveau dans les caissons. Ainsi, la dessiccation se ralentit tout en permettant aux vanilles d'acquiescer leur souplesse. Ces opérations durent au moins 6 à 14 jours. (voir figure 13 ci-dessous).

FIGURE N°9 : Phase de séchage des gousses en au soleil

prépa
claires
l'inter
claires
séchi



actue à l'intérieur d'un bâtiment de
en aéré et bien éclairé, est muni de
u dessus des autres à 15 cm de
alées et rangées « par tête » sur les
urs à un mois au moins. On arrête le
nent lisses et roulent sous les doigts.

de séchage après le noires de vanilles

FIGURE N°10 : Des gousses triées

5 F : Mise en EN malle et mise en bottillon

Ces deux opérations se font en même temps. La mise en malle consiste en une opération de stockage de la vanille avant le conditionnement final. La malle est une caisse en bois de dimension de 60cm x 45cm x 40cm (40cm de haut), tapissée à l'intérieur par des « papiers paraffinés » ou des « papiers vanilles ».Après 4 ,leurs

La mise en bottillons consiste à regrouper les gousses en paquet. Les gousses sont rassemblées par petits paquets ou en « bottillons » attachés provisoirement en leur milieu d'un bout de raphia. Chaque catégorie de gousses de vanille est déposée dans les malles spécifiques tarées à 30 à 40 kg de vanilles préparées. On laisse un espacement de 3 cm entre ces bottillons pour permettre la circulation de l'air à l'intérieur.

Une fois à l'intérieur, il faut contrôler régulièrement (une à deux fois par semaine) l'état des gousses de vanille. Ces bottillons sont sortis de temps en temps et disposés sur une table pour les aérer davantage. L'importance de ce contrôle étant le dépistage de l'altération des gousses, dont entre autre leur fermentation (reconnaisable à leur odeur acide, désagréable). Les gousses moisies et mitées doivent être enlevées d'un bottillon entier. Celles qui sont très altérées sont lavées à l'eau chaude à 70°C et séchées au soleil pendant 2 jours. Tandis que celles qui sont en début de contamination vont être ressuyées à l'air libre après être étirées.

La durée du séjour dans les malles est d'environ 2 mois. Durant cette période, le parfum ou l'arôme s'accroît, proportionnellement à l'augmentation du taux de vanilline.

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

En somme, cette partie nous a permis d'étudier le cadre général du projet que nous voulons réaliser. Ainsi nous savons maintenant les caractéristiques et la localisation de l'unité. En passant, nous avons entamé l'étude de marché pour nous assurer sur la viabilité, la survie et le développement de notre projet comme pour toute création d'entreprise. Cette analyse a révélé l'existence des atouts considérables pour la réalisation de notre projet. Mais à ce stade, nous ne pouvons pas encore affirmer la faisabilité effective du projet. Sa réussite dépend en grande partie des techniques d'exploitation. L'étude des actions à entreprendre pour le processus de production nous permet d'affirmer la faisabilité du projet sur le plan technique.

PARTIE II

ETUDE FINANCIERE ET

EVALUATION DU PROJET

La dernière partie est consacrée aux analyses de la faisabilité sur le plan organisationnel et financier. Elle déterminera aussi la rentabilité et les impacts de ce projet suivant les différents critères et outils d'évaluation. L'étude financière comporte la description monétaire de la valeur du projet et la rentabilité de l'investissement. Il s'agit, en effet, de la démonstration de l'efficacité de l'investissement. Quant à l'étude organisationnelle, elle précisera la façon dont on compte exploiter les ressources de l'unité tout en évaluant le volume de production prévisionnelle.

CHAP I: ÉTUDE DE L'ORGANISATION ET DE L'INVESTISSEMENT

Section 1 : Etude organisationnelle

L'étude organisationnelle traite la façon dont on compte mener la gestion des ressources humaines dans l'entreprise. A cet effet, nous allons étudier notre besoin en ressources humaines et la structure à adopter qui constituent un des facteurs de réussite de notre intervention. Pour ce faire, nous allons étudier en premier lieu la structure envisagée et la qualification du personnel. Ensuite, nous allons analyser l'organisation de travail et la politique de motivation à mettre en place.

§ .1. : La structure envisagée et la qualification du personnel

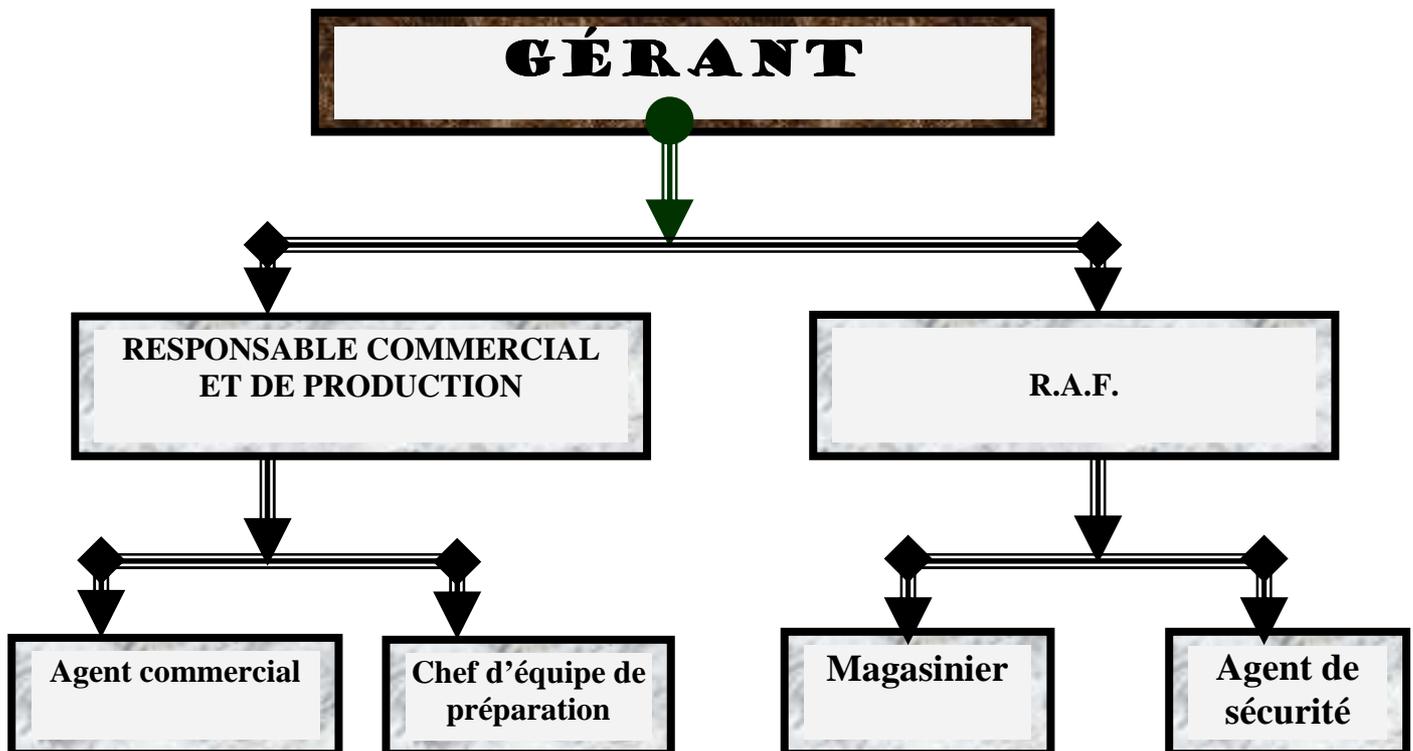
Cette étude nous permet de mettre en place une structure adéquate à la taille et à l'activité de notre entreprise pour assurer la gestion saine de notre unité avec une meilleure allocation de notre ressource. Il faut noter que la structure adoptée est un élément qui peut avoir une grande influence sur le déroulement des activités dans une entreprise. Une structure trop lourde, par exemple, entraîne un retard dans les prises de décision et les circulations des informations. Cette situation semble néfaste sur le fonctionnement de l'entreprise. Mais une structure légère ou mal établie ne permet pas de prendre en compte tous les aspects importants pour la bonne marche de l'entreprise. Toutefois, le fait d'avoir une bonne structure n'est pas suffisant pour atteindre notre objectif. Un autre élément s'avère aussi indispensable. Il s'agit de la qualité du personnel qui va occuper chaque poste décrit dans la structure. L'idéal c'est donc d'avoir une bonne structure occupée par les personnels compétents. Tout cela constitue l'intérêt de cette section qui vise à analyser la structure à adopter et les profils du personnel à engager pour être affecté à chaque poste.

A : Présentation de la structure

La structure envisagée comporte deux niveaux hiérarchiques et qui est formée de la direction en premier niveau et l'exécution en dernier niveau. La direction est composée d'un gérant et deux chefs de services. En bas de la hiérarchie, se trouvent le magasinier et les responsables des travailleurs temporaires. L'existence de ces travailleurs temporaires constitue la spécificité de notre gestion des ressources humaines.

La ressource humaine constitue un capital important et un garant de la bonne marche de l'entreprise. Toutefois, disposer de personnel compétent ne suffit pas, la réussite dépend en grande partie de la façon dont on les exploite parce que cette ressource a un aspect particulier. Elle doit être analysée à fond. En plus, il faut avoir une bonne structure organisationnelle pour que ce personnel puisse travailler efficacement et en pleine capacité. La figure qui suit représente la structure que nous voulons adopter, c'est-à-dire l'organigramme de notre entreprise. L'organigramme est, en effet, la représentation graphique de l'entreprise avec la description des postes correspondants aux différents niveaux hiérarchiques.

FIGURE N°11 : Organigramme à adopter



B : Les attributions et les profils du personnel

Le terme attribution désigne le détail des rôles du personnel dans un poste déterminé. Mais le mot profil décrit l'ensemble des qualités demandées pour un poste ou une attribution. Ces qualifications seront décrites dans le tableau suivant.

Dans cette sous section, nous allons décrire les tâches à accomplir dans chaque poste pour chaque niveau hiérarchique. Cela nous conduira à déterminer les profils requis pour les personnes qui vont s'occuper chaque poste.

Le personnel de l'entreprise comprend les employés permanents et les employés temporaires. Dans l'ensemble, l'unité compte employer 8 personnels salariés permanents et les employés temporaires seront recrutés en fonction de volume de travail. Les employés permanents sont repartis entre sept postes : un poste de direction, deux services et quatre postes d'exécution. Le poste qui se trouve en bas de la hiérarchie assure la surveillance des employés temporaires qui sont les exécutants directs des travaux de préparation.

Tableau récapitulatif des attributions et les profils du personnel

Poste	Attributions	Profils
Le Gérant	<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en place la politique générale de l'entreprise - Définir les axes stratégiques à suivre dans le long et moyen terme. - Superviser l'ensemble des activités. - Représenter l'entreprise auprès des organismes extérieurs - Diriger l'ensemble des personnels et la réunion des cadres <p>Approuver les dépenses à engager</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Titulaire d'un diplôme d'études supérieures niveau Bac +4, de préférence ; - Capable d'élaborer et de mettre à jour le tableau de bord - Maîtrise parfaite de l'outil informatique - Avoir un tact et diplomatie appréciable. - Maîtrise parfaite du français et de l'anglais au moins. - Honnête et avoir une bonne présentation. <p>Avoir une grande capacité d'adaptation au monde rural Maîtriser les techniques de commerce international</p>
Responsable administratif et financier	<ul style="list-style-type: none"> - Etablir les stratégies commerciales à entreprendre ; - Gérer les affaires administratives et financières ; - Assister à la réunion périodique avec le gérant ; - Assurer le planning de formation du personnel - Assurer la gestion du personnel (la rémunération, la motivation, la gestion de carrière, le congé) - Assurer le décaissement des dépenses - Tenir les livres comptables de l'entreprise - Etablir les états financiers - Effectuer le calcul et le paiement du salaire des employés - Effectuer le décaissement des dépenses approuvées par le Directeur 	<ul style="list-style-type: none"> - Avoir le niveau bac + 3 en administration et commerce - Deux ans d'expérience au minimum - Avoir une grande capacité de direction et d'animation de groupe - Etre dynamique et rigoureux - Avoir la maîtrise de la langue française et anglaise.

Suite du tableau récapitulatif des attributions et les profils du personnel

Poste	Attributions	Profils
RESPONSABLE commercial et de production	<ul style="list-style-type: none"> - Etablir les stratégies commerciales à entreprendre ; - Assister à la réunion périodique avec le gérant ; - Rédiger le rapport mensuel sur l'évolution de la vente ; - Etablir et mettre à jours le tableau de bord de la vente et de la production; - Assurer le recouvrement des créances; - Elaborer le plan publicitaire; - Gérer l'allocation de ressources destinées à la production 	<ul style="list-style-type: none"> - Sérieux (se), - Titulaire d'un niveau Bac + 2 en gestion, - Méthodique et rigoureux (se) - Ayant un sens d'initiatives et de responsabilités. - Maîtrise du français et de l'anglais. - Maîtrise l'outil informatique - De bonne présentation.
Chef d'équipe de préparation	<ul style="list-style-type: none"> - Diriger l'équipe de préparation - Contrôler les travaux de préparation 	<ul style="list-style-type: none"> - Titulaire de diplôme bac - Avoir au moins 3 ans d'expérience sur la préparation de vanille - Meneur d'homme
Agent commercial	<ul style="list-style-type: none"> - Assister le responsable commercial - Assurer la collecte pendant la période de campagne de vanille. 	<ul style="list-style-type: none"> - Niveau bac G2 - Avoir au moins deux d'expérience. - Maîtriser le français et l'anglais
Chauffeur	<ul style="list-style-type: none"> - Acheminement des biens vers le lieu prévu - Assurer l'entretien périodique des véhicules 	<ul style="list-style-type: none"> - Titulaire du permis complet (A, B, C, D) - Avoir au moins le diplôme BEPC - Etre en bonne santé
Gardiens	<ul style="list-style-type: none"> - Garder en permanence le domaine de l'entreprise, le magasin, le bureau et les autres matériels ainsi que tous les avoirs de l'unité sur place. - Nettoyer le bureau et le domaine de l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> - Honnête - En bonne santé - Apte aux travaux de nuit

Source : Notre propre évaluation des compétences nécessaire au poste proposé

§.2. : L'organisation de travail et la gestion du personnel

Cette section va nous permettre de décrire l'organisation du travail et la gestion du personnel à envisager afin de bien réaliser le projet.

A : L'organisation de travail envisagée

Conformément à la législation de travail en vigueur, les heures de travail de nos employés permanents sont fixées à 40 heures par semaine. Puisque nos activités font appel à des travaux saisonniers, les employés temporaires seront rémunérés par nombre des jours de travail. Pour cela, l'organisation de travail varie en fonction des travaux existants. Nous recrutons des mains d'œuvres en grands nombres pendant la phase de l'étuvage. Elles sont engagées jusqu'à la fin de la phase de séchage au soleil. Les phases restantes sont confiées aux mains d'œuvres moins nombreux mais plus qualifiée.

B : La gestion du personnel

Puisque la gestion des ressources humaines compte beaucoup sur la vie d'une entreprise, nous envisageons une bonne politique de gestion du personnel. Elle consiste à mettre en valeur l'aspect humain du personnel. Nous essaierons d'inciter au personnel le désir d'utiliser ses compétences pour l'intérêt commun de l'entreprise. La réalisation de ces politiques sera basée sur les points suivants :

- Une bonne rémunération
- La mise en place d'un plan de formation

- la rémunération : pour motiver nos employés, nous proposons un salaire attractif. De plus, ces employés pourront jouir librement de tous leurs droits surtout pour la rémunération des heures supplémentaires le cas échéant et les droits de congé. Enfin, nous suivons de très près la possibilité de promotion pour le personnel méritant.

- La formation : pour pouvoir suivre les exigences du marché, les produits doivent être bien préparés dès sa conception. Pour tenir nos employé à jours nous mettons en place une planning de formation selon le besoin ressenti.

Section 2 : Etude de l'investissement

Le choix de l'investissement constitue une décision importante pour assurer la rémunération du capital investi et le développement sain de l'unité à créer. Il doit prendre en compte l'importance de la somme investie et son plan d'utilisation. Dans cette section on traitera :

- le coût de l'investissement
- le plan de financement
- les comptes de gestion prévisionnelle

§.1. : Le coût de l'investissement

Le coût de l'investissement est composé essentiellement par les valeurs des biens qui devront être en possession de l'unité afin de pouvoir démarrer l'activité. Ces biens sont formés par l'ensemble des avoirs inscrits dans le bilan de l'entreprise dont l'utilisation est destinée à une durée plus d'un an. Ce sont les éléments regroupés dans la rubrique « actif courant ». Le PCG 2005 définit l'actif courant comme l'ensemble des avoirs :

- « qui sont destinés à être utilisés d'une manière continue pour les besoins des activités de l'unité tels les immobilisations corporelles et incorporelles;
- ou qui sont détenus à des fins de placement à long terme ou que l'unité n'a pas l'intention ou n'a pas la possibilité de réaliser dans les douze mois suivant la date de clôture de son exercice. »⁶

Cette section nous permettra donc de décrire la valeur des immobilisations incorporelles et corporelles nécessaires pour la réalisation du projet. Et comme il est important, voire indispensable pour la vie de l'entreprise, de connaître le coût d'usure et/ou d'utilisation de ces immobilisations, nous traiterons également dans cette section le plan d'amortissement.

⁶ OECFM, Plan comptable Général 2005 Ed : Jurid'ika ; p.80

A : Les immobilisations

La rubrique immobilisation regroupe la valeur des immobilisations corporelles et incorporelles.

On parle d'immobilisation incorporelle pour le cas d'un « actif non monétaire, identifiable et sans substance physique, détenu par une entité pour la production, la fourniture de bien ou de service, la location ou utilisation à des fins administratives. »⁷. Dans notre cas, l'immobilisation incorporelle s'élève à 1 500 000 Ariary.

Les immobilisations corporelles sont des actifs ayant une substance physique tangible ;

- « détenu par l'unité pour la production, la fourniture de bien ou de service, la location ou utilisation à des fins administratives ; et
- qu'elle s'attend à utiliser sur plus d'un exercice. »⁸. Pour la réalisation de ce projet, la liste des immobilisations est donnée plus haut mais cette section traite l'évaluation du coût de ces matériels.

a) Le terrain

Pour l'implantation de ce projet, nous avons besoin d'une superficie 10 ha évaluée à 10 000 000 Ar. Le terrain est à la charge du promoteur.

b) La construction

Tableau 6. Coût de construction

DÉSIGNATION	UNITES	QUANTITÉ	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Bureau	Nombre	1	3.000.000	3.000.000
Magasin	Nombre	1	4.000.000	4.000.000
Bâtiment spécialisé pour la préparation de vanille	Nombre	1	7.500.000	7.500.000
Puits	Nombre	1	500.000	500.000
Agencement Aménagement et Installations	Forfaitaire	1	2.300.000	2.300.000
TOTAL				17.300.000

Source : Notre enquête.

⁷ OECFM, Plan comptable Général 2005 Ed : Jurid'ika ; p.86

⁸ OECFM, Plan comptable Général 2005 Ed : Jurid'ika ; p.86

Le coût des constructions est évalué à 17 300 000 Ariary soit 19,99 % de l'ensemble du coût d'investissement. Les éléments principaux qui composent la construction sont le bureau, le magasin de stockage, le bâtiment spécialisé pour la préparation des vanilles, les puits ainsi que l'Agencement Aménagement et Installations.

L'acheminement des marchandise et des matière premier de l'entreprise sera assuré deux véhicules appartenant à elle-même. Le coût de ces matériels de transport est évalué à 40 000 000 Ariary.

De plus l'entreprise envisage d'acquérir des autres immobilisations suivantes :

Tableau 7. Coût des divers matériels nécessaires à l'exploitation.

DÉSIGNATION	NOMBRE	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Coût des matériels nécessaires à l'exploitation.			
Claies en bambou	20	5.000	100.000
Caisse en bois	10	10.000	100.000
Couverture	250	10.000	2.500.000
Ciseau	20	2.000	40.000
Sécherie en bambou	25	10.000	250.000
Fut métallique	5	10.000	50.000
Casier de mesurage	50	2.000	100.000
Groupe électrogène	1	3.500.000	3.500.000
Total			6.640.000
Coût des matériels et mobilier de bureau			
Table de bureau	5	20.000	100.000
Table de préparation	20	30.000	600.000
chaises	10	12.000	120.000
Armoire	6	100.000	600.000
Étagère	10	160.000	1.600.000
Horloge	4	14.000	56.000
Machine à calculer	6	15.000	90.000
Agrafeuse	1	2.000	2.000
Désagrafer	1	1.000	1.000
Balance Roberval	2	150.000	300.000
TOTAL			3.469.000
Coût des matériels informatiques et de communications			
Micro-ordinateur	2	1.000.000	2.000.000
Imprimante	1	140.000	140.000
Postes téléphoniques	4	100.000	400.000
TOTAL			2.540.000
Coût des matériels et outillages			
Brouettes	10	80.000	800.000
Bac en bois	20	15.000	300.000
Petits matériels (Forfaitaire)	1	600.000	600.000
Gants	20	20.000	400.000
TOTAL			2.100.000

Source : Notre calcul.

Le total des fonds nécessaire pour l'acquisition des immobilisations s'élève à 86.549.000 Ariary. Puisque le montant des apports du promoteur ne représente que 43, 63% du montant de l'investissement les restes feront l'objet d'emprunt.

B : Les amortissement des biens

a) Notion d'amortissement

L'amortissement est la « répartition systématique du montant amortissable d'un actif sur sa durée d'utilité estimée selon un plan d'amortissement et en tenant compte de la valeur résiduelle probable de l'actif à l'issue de cette durée »⁹. Elle représente la perte de valeur que subissent certains éléments d'actif au cours du temps, soit à cause de sa détérioration due à l'usage, liée aux conditions d'utilisation, soit par l'obsolescence due aux changements technologiques. Le PCG 2005, prévoit trois modes pour calculer le montant de l'amortissement dont :

- Le mode linéaire qui conduit à une charge constante sur la durée d'utilité d'actif.
- Le mode dégressive qui conduit à une charge décroissante sur la durée d'utilité d'actif.
- Le mode des unités de production qui donne lieu à une charge basée sur l'utilisation ou la production prévue de l'actif.

Dans notre cas, nous avons choisi le mode de calcul linéaire pour la détermination du montant d'amortissements de nos biens.

Pour calculer la valeur de l'amortissement, on utilise la formule suivante :

$$\text{Annuité d'Amortissement} = \text{Valeur d'origine} \times \text{taux} \times \text{durée d'utilisation}$$

b) Valeurs d'amortissement des éléments d'actif

Les valeurs des amortissements des biens de l'unité sont présentées dans les tableaux suivants pour les cinq premières années.

⁹ : OECFM, Plan comptable Général 2005 Ed : Jurid'ika ; p.19

Tableau 8. Tableau d'amortissement pour l'année N 1 (Unité monétaire : Ariary)

Désignations	valeur d'acquisition	Amortissements				valeur nette comptable
		Taux	Antérieurs	Exercice	Cumulés	
Logiciels informatiques et assimilés	1.500.000	20	0	300.000	300.000	1.200.000
Construction	17.300.000	10	0	1.730.000	1.730.000	15.570.000
Matériel de transport	40.000.000	10	0	4.000.000	4.000.000	36.000.000
Matériel informatique et de communication	2.540.000	20	0	508.000	508.000	2.032.000
Matériel et Mobilier de bureau	3.469.000	20	0	693.800	693.800	2.775.200
Matériels et outillages	2.100.000	20	0	420.000	420.000	1.680.000
Matériel industriel	6.640.000	10	0	664.000	664.000	5.976.000
Autres matériels et outillages	1.000.000	20	0	200.000	200.000	800.000
TOTAL	73.549.000	130	0	8.515.800	8.515.800	66.033.200

Source : Notre calcul.

Tableau 9. Tableau d'amortissement pour l'année N 2 (Unité monétaire : Ariary)

Désignations	valeur d'acquisition	amortissements				valeur nette comptable
		Taux	Antérieurs	Exercice	Cumulés	
Logiciels informatiques et assimilés	1.500.000	20	300.000	300.000	600.000	900.000
Construction	17.300.000	10	1.730.000	1.730.000	3.460.000	13.840.000
Matériel de transport	40.000.000	10	4.000.000	4.000.000	8.000.000	32.000.000
Matériel informatique et de communication	2.540.000	20	508.000	508.000	1.016.000	1.524.000
Matériel et Mobilier de bureau	3.469.000	20	693.800	693.800	1.387.600	2.081.400
Matériels et outillages	2.100.000	20	420.000	420.000	840.000	1.260.000
Matériel industriel	6.640.000	10	664.000	664.000	1.328.000	5.312.000
Autres matériels et outillages	1.000.000	20	200.000	200.000	400.000	600.000
TOTAL	74.549.000	130	8.515.800	8.515.800	17.031.600	57.517.400

Source : Notre calcul.

Tableau 10. Tableau d'amortissement pour l'année N 3 (Unité monétaire : Ariary)

DESIGNATIONS	Valeur d'acquisition	AMORTISSEMENTS				Valeur nette comptable
	Valeur	Taux	Antérieurs	Exercice	Cumulés	
Logiciels informatiques et assimilés	1.500.000	20	600.000	300.000	900.000	600.000
Construction	17.300.000	10	3.460.000	1.730.000	5.190.000	12.110.000
Matériel de transport	40.000.000	10	8.000.000	4.000.000	12.000.000	28.000.000
Matériel informatique et de communication	2.540.000	20	1.016.000	508.000	1.524.000	1.016.000
Matériel et Mobilier de bureau	3.469.000	20	1.387.600	693.800	2.081.400	1.387.600
Matériels et outillages	2.100.000	20	840.000	420.000	1.260.000	840.000
Matériel industriel	6.640.000	10	1.328.000	664.000	1.992.000	4.648.000
Autres matériels et outillages	1.000.000	20	400.000	200.000	600.000	400.000
TOTAL	73.049.000		16.431.600	8.215.800	24.647.400	48.401.600

Source : Notre calcul.

Tableau 11. Tableau d'amortissement pour l'année N 4 (Unité monétaire : Ariary)

DESIGNATIONS	Valeur d'acquisition	AMORTISSEMENTS				Valeur nette comptable
		Taux	Antérieurs	Exercice	Cumulés	
Logiciels informatiques et assimilés	1.500.000	20	900.000	300.000	1.200.000	300.000
Construction	17.300.000	10	5.190.000	1.730.000	6.920.000	10.380.000
Matériel de transport	40.000.000	10	12.000.000	4.000.000	16.000.000	24.000.000
Matériel informatique et de communication	2.540.000	20	1.524.000	508.000	2.032.000	508.000
Matériel et Mobilier de bureau	3.469.000	20	2.081.400	693.800	2.775.200	693.800
Matériels et outillages	2.100.000	20	1.260.000	420.000	1.680.000	420.000
Matériel industriel	6.640.000	10	1.992.000	664.000	2.656.000	3.984.000
Autres matériels et outillages	1.000.000	20	600.000	200.000	800.000	200.000
TOTAL	73.049.000		24.647.400	8.215.800	32.863.200	40.185.800

Source : Notre calcul.

Tableau 12. Tableau d'amortissement pour l'année N 5 (Unité monétaire : Ariary)

DESIGNATIONS	Valeur d'acquisition	AMORTISSEMENTS				Valeur nette comptable
		Taux	Antérieurs	Exercice	Cumulés	
Logiciels informatiques et assimilés	1.500.000	20	1.200.000	300.000	1.500.000	0
Construction	17.300.000	10	6.920.000	1.730.000	8.650.000	8.650.000
Matériel de transport	40.000.000	10	16.000.000	4.000.000	20.000.000	20.000.000
Matériel informatique et de communication	2.540.000	20	2.032.000	508.000	2.540.000	0
Matériel et Mobilier de bureau	3.469.000	20	2.775.200	693.800	3.469.000	0
Matériels et outillages	2.100.000	20	1.680.000	420.000	2.100.000	0
Matériel industriel	6.640.000	10	2.656.000	664.000	3.320.000	3.320.000
Autres matériels et outillages	1.000.000	20	800.000	200.000	1.000.000	0
TOTAL	73.049.000		32.863.200	8.215.800	41.079.000	31.970.000

Source : Notre calcul.

Tableau 13. Tableau récapitulatif des amortissements pour cinq ans

DESIGNATIONS	AMORTISSEMENTS CUMULES				
	Année N	Année N+1	Année N+2	Année N+3	Année N+4
Logiciels informatiques et assimilés	300.000	600.000	900.000	1.200.000	1.500.000
Construction	1.730.000	3.460.000	5.190.000	6.920.000	8.650.000
Matériel de transport	4.000.000	8.000.000	12.000.000	16.000.000	20.000.000
Matériel informatique et de communication	508.000	1.016.000	1.524.000	2.032.000	2.540.000
Matériel et Mobilier de bureau	693.800	1.387.600	2.081.400	2.775.200	3.469.000
Matériels et outillages	420.000	840.000	1.260.000	1.680.000	2.100.000
Matériel industriel	664.000	1.328.000	1.992.000	2.656.000	3.320.000
Autres matériels et outillages	200.000	400.000	600.000	800.000	1.000.000
TOTAL	8.515.800	17.031.600	25.547.400	34.063.200	42.579.000

Source : Notre calcul.

Après la cinquième année, certains éléments du bien de l'entreprise sont totalement amortis. Ce qui explique la valeur nette comptable nulle figurée dans le tableau d'amortissement. Le total des immobilisations amorties est de Ar 42 579 000 soit 58,29% de la valeur d'origine au début de l'exploitation. Nous devons donc commencer le renouvellement de nos matériels à partir de sixième exercice comptable.

§.2. : Plan de financement

La réalisation effective d'un projet nécessite une source de financement sûre. En plus des apports du promoteur, elle est indispensable pour étoffer le fonds demandés pour l'investissement et le fonctionnement du projet. Dans cette section, nous allons déterminer le fonds de roulement initial, les ressources et les emplois de ces ressources. Pour terminer, nous allons dresser le tableau de remboursement des dettes afin de savoir le temps nécessaire pour recouvrir les sommes empruntées.

A : Le Fonds de Roulement Initial (FRI) et les ressources de financement

a) Le FRI

Le FRI est le fonds nécessaire pour démarrer les activités jusqu'au moment où le projet apporte sa première recette. Dans notre cas, compte tenu du délai qui peut s'étendre entre la vente et le recouvrement de créance à l'étranger, nous avons pris les charges dans les trois premiers mois. Les éléments du fonds de roulement initial sont présentés dans le tableau qui suit.

Tableau 14. Tableau de calcul du Fonds de Roulement Initial

DÉSIGNATION	M1	M2	M3	M4	M5
ENCAISSEMENTS					
Vente des gousses préparées	0	0	0	0	0
DECAISSEMENTS					
Achats consommés	3.525.378	3.525.378	3.525.378	3.525.378	3.525.378
Achats non stockés et service externes	0	49.153	49.153	49.153	49.153
Charges de personnel	0	1.244.900	1.244.900	1.244.900	1.244.900
TOTAL DECAISSEMENT GENERAL	3.525.378	4.819.431	4.819.431	4.819.431	4.819.431
SOLDE	-3.525.378	-4.819.431	-4.819.431	-4.819.431	-4.819.431
Besoin en Fonds de Roulement Initial	3.525.378	8.344.809	13.164.240	17.983.671	22.803.102

Source : Notre calcul.

Pour démarrer les activités nous avons besoin de 22 803 102 Ariary qui représente le montant des charges dans les cinq premiers mois d'exploitation.

b) Les sources de financement

Le financement de ce projet est assuré par le promoteur et l'emprunt au niveau des institutions financières. Le tableau suivant résume les emplois et les ressources de l'unité.

Tableau 15. Tableau des ressources et les emplois

EMPLOIS		RESSOURCES		
RUBRIQUES	Montant	Désignation	Montant	Pourcentage
Immobilisations incorporelles	1.500.000	Capital	37.740.000	20
Immobilisations corporelles	85.049.000	Emprunt LT	154.570.340	80
FRI	105.761.340	Emprunt CT	0	0
TOTAL	192.310.340	TOTAL	192.310.340	100

Source : Notre calcul.

En totalité, le coût du projet atteint Ar 192.310.340. Les promoteurs en apportent 20% et le financement à demander s'élève à Ar 154.570.340.

B : Plan de remboursement de dette

Le plan de remboursement de nos dettes s'étale en cinq ans. Etant une entreprise commerciale dont la recette peut se produire dès la première année, nous pouvons commencer le remboursement de la partie de nos dettes dès la première année. Nous présentons ci-dessous le tableau de remboursement de nos dettes.

Tableau 16. Le tableau de remboursement des dettes

Période	Capital au début de la période	Échéance constante	Intérêt 0,2 (CF)	Amortissement	Capital à la fin de la période
1	154.570.340	51.685.184	30.914.068	20.771.116	133.799.224
2	133.799.224	51.685.184	26.759.845	24.925.339	108.873.885
3	108.873.885	51.685.184	21.774.777	29.910.407	78.963.478
4	78.963.478	51.685.184	15.792.696	35.892.488	43.070.990
5	43.070.990	51.685.184	8.614.198	43.070.990	0

Source : Notre calcul.

D'après ce tableau, tous les fonds empruntés lors de la constitution de la société seront remboursés à la fin de la cinquième année.

Section 3 : Les comptes de gestion prévisionnels

Les comptes de gestion sont composés par les comptes de charge et les comptes de produit. Ici nous allons déterminer les charges prévisionnelles et les produits escomptés dans les cinq années successives.

§.1. : Les comptes de charges

Le PCG 2005 précise que les charges représentent la diminution des avantages économiques au cours d'une période sous forme de consommation, de sortie, de diminution d'actif ou de survenance de passif. Les principaux éléments qui forment les charges concernent les achats consommés, les services extérieurs, les impôts et taxes, les charges du personnel, les autres charges des activités ordinaires, les charges financières, les dotations aux amortissements et enfin les impôts sur les bénéfices des sociétés. Le tableau suivant montre les prévisions des charges au cours des cinq premières années d'exploitation de notre unité.

Tableau 17. Tableau des charges

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Matières premières					
Quantité	5.000	7.000	10.000	16.000	21.000
PU	8.000	8.800	9.680	10.648	10.648
MONTANT	40.000.000	61.600.000	96.800.000	170.368.000	223.608.000
Achats non stockés					
Eau et électricité	1.000.000	1.050.000	1.102.500	1.157.625	1.157.625
Carburant	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Lubrifiants	3.000	3.600	4.320	4.536	4.536
Fournitures d'entretien de petit matériel	500.000	525.000	551.250	578.813	578.813
Fournitures administratives	200.000	210.000	220.500	231.525	231.525
Autres matières et fournitures	100.000	105.000	110.250	115.763	115.763
TOTAL HT	1.953.000	2.043.600	2.138.820	2.238.262	2.238.262
TCA	351.540	367.848	384.988	402.887	402.887
TOTAL TTC	2.304.540	2.411.448	2.523.808	2.641.149	2.641.149

Source : Notre calcul.

Suite de tableau des charges

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
SERVICES EXTERIEURS					
Entretien, réparations et maintenance	86.549	86.549	86.549	86.549	86.549
Primes d'assurances	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Études et recherches	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Documentations et divers	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Action environnementale	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
TOTAL HT	316.549	316.549	316.549	316.549	316.549
TCA	56.979	56.979	56.979	56.979	56.979
TOTAL TTC	373.528	373.528	373.528	373.528	373.528
AUTRES SERVICES EXTERIEURS					
Personnel extérieur de l'entreprise	200.000	210.000	220.500	231.525	231.525
Rémunérations d'intermédiaires et honoraires	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Publicité, publication, relations publiques	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Transports de biens et transport collectif du personnel	100.000	140.000	200.000	320.000	420.000
Déplacements, missions, réceptions	500.000	525.000	551.250	578.813	578.813
Frais postaux et de télécommunications	200.000	204.000	208.080	208.080	208.080
Services bancaires et assimilés	200.000	204.000	208.080	212.242	212.242
Frais de constitution et assimilé	500.000	0	0	0	0
Frais divers	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Imprévu	33.000	28.830	29.879	31.507	32.507
TOTAL HT	3.333.000	2.911.830	3.017.789	3.182.167	3.283.167
TCA	599.940	524.129	543.202	572.790	590.970
TOTAL TTC	3.932.940	3.435.959	3.560.991	3.754.957	3.874.137
CHARGES DE PERSONNEL					
Rémunérations du personnel	12.660.000	12.660.000	12.913.200	12.913.200	12.913.200
Cotisations aux organismes sociaux	2.278.800	2.278.800	2.324.376	2.324.376	2.324.376
Autres charges de personnel	126.600	126.600	129.132	129.132	129.132
Total	15.065.400	15.065.400	15.366.708	15.366.708	15.366.708
Autres charges des activités ordinaires					
Redevances pour brevets, licences, logiciels					
Charges exceptionnelles de gestion courante	0	0	0	0	0
Autres charges de gestion	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
TOTAL HT	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
TCA	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
TOTAL TTC	118.000	118.000	118.000	118.000	118.000
Charges financières					
Charges financières	30.914.068	26.759.845	21.774.777	15.792.696	8.614.198
Autres charges financières	0	0	0	0	0
TOTAL HT	30.914.068	26.759.845	21.774.777	15.792.696	8.614.198
Dotations aux amortissements					
Dotations - actifs non courants	8.515.800	8.515.800	8.215.800	8.215.800	8.215.800
Dotations - actifs courants					
Total des amortissements	8.515.800	8.515.800	8.215.800	8.215.800	8.215.800

Source : Notre calcul.

Pour la consommation en matière première, la prévision d'achat est reprise dans le tableau suivant.

Tableau 18. Planning d'approvisionnement en matière première

MATIERES PREMIERES					
RUBRIQUE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Vanilles vertes					
Quantité	5.000	7.000	10.000	16.000	21.000
PU	8.000	8.800	9.680	10.648	10.648
MONTANT	40.000.000	61.600.000	96.800.000	170.368.000	223.608.000

Source : Notre prévision.

Puisque la vanille est un produit saisonnier, de ce fait nous allons adopter une politique d'approvisionnement saisonnier. Et ces vanilles achetées doivent être étuvées le plus vite possible parce que les gousses vertes sont encore des matières facilement périssables. La quantité à acheter pour la première année est de 5000 kg. Proportionnellement au volume de production estimé, la quantité achetée augmente tous les ans et elle atteint 21 000 kg en cinquième année. Cela nécessite l'engagement des fonds respectifs de Ar 40 000 000 et Ar 223 608 000.

§.2. : Les comptes de produits

Selon le PCG 2005, la notion, de produit est un accroissement d'avantage économique au cours de l'exercice sous d'entrées ou d'accroissement d'actif ou de diminution de passif. Le produit a pour effet d'augmenter les capitaux autrement que par les augmentations provenant des apports des participants aux capitaux propres. Dans notre cas, nos produits seront formés par les recettes obtenues à l'occasion de la vente des vanilles préparées. La prévision des produits de l'unité est résumée dans le tableau suivant. Il faut noter que notre produit est constitué par la vente des gousses de vanille préparées.

Tableau 19. Les comptes de produit

ANNEES	1	2	3	4	5
Production	1.000	1.400	2.000	3.200	4.200
Vente des vanilles en gousses	1.000	1.400	2.000	3.200	4.200
Prix unitaire	115.000	115.000	119.000	119.000	139.000
Total des chiffres d'affaires HT	115.000.000	161.000.000	238.000.000	380.800.000	583.800.000
Taxes sur les Chiffres Affaires	20.700.000	28.980.000	42.840.000	68.544.000	105.084.000
Total des chiffres d'affaires TTC	135.700.000	189.980.000	280.840.000	449.344.000	688.884.000

Source : Notre calcul.

Au cours de cinq ans, notre chiffre d'affaire, toutes taxes comprise va de Ar 13 700 000 à Ar 688.884.000 et le volume de la vente passe de 1 000 kg à 4200kg. A la fin de l'année 05 le chiffre d'affaires est estimé à Ar 688 884 000. Ce chiffre représente le fruit d'un long accroissement de la vente annuelle dès la première année.

CHAP II : ANALYSE DES ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS

En conformité avec les normes établies dans le Plan Comptable Général 2005, en matière de l'organisation de l'information financière, toute entité produisant des biens ou des services marchands ou non, doit établir annuellement ses états financiers. Les états financiers qui doivent être établis comprennent, au moins : les comptes de résultat, les bilans, les tableaux de flux de trésorerie. Dans notre cas, nous allons dresser et analyser dans les sections suivantes, ces documents.

Section 1 : Les comptes de résultat prévisionnels

Le compte de résultat est un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entité au cours de la période considérée. Le résultat net est obtenu par la différence entre les produits et les charges.

Les informations minimales à présenter de façon distincte au compte de résultat concernent :¹⁰

- les produits des activités ordinaires,
- les charges des activités ordinaires,
- le résultat opérationnel,
- les produits financiers et les charges financières,
- la charge d'impôt sur le résultat,
- le résultat des activités ordinaires,
- les résultats extraordinaires,
- le résultat net de l'exercice,

Il existe deux modèles de présentation du compte de résultat :

- le compte de résultat par nature,
- le compte de résultat par fonction.

¹⁰ : OECFM, Plan comptable Général 2005 Ed : Jurid'ika ; p.19

§.1. : Le Compte de résultat par nature

Tableau 20. : Compte de résultat par nature (Unité monétaire : Ariary)

RUBRIQUES	MONTANTS				
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	135.700.000	189.980.000	280.840.000	449.344.000	688.884.000
Production stockée	0	0	0	0	0
Production immobilisée	0	0	0	0	0
I- Production de l'exercice	135.700.000	189.980.000	280.840.000	449.344.000	688.884.000
Achats consommés	41.953.000	63.643.600	98.938.820	172.606.262	225.846.262
Services extérieurs et autres consommations	3.649.549	3.228.379	3.334.338	3.498.716	3.599.716
II- Consommation de l'exercice	45.602.549	66.871.979	102.273.158	176.104.978	229.445.978
III- VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	90.097.451	123.108.021	178.566.842	273.239.022	459.438.022
Charges de personnel	15.065.400	15.065.400	15.366.708	15.366.708	15.366.708
Impôts et taxes et versements assimilés	19.673.541	28.013.044	41.836.831	67.493.344	104.015.164
IV- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	55.358.510	80.029.577	121.363.303	190.378.970	340.056.150
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Dotations aux amortissements, et aux provision	8.515.800	8.515.800	8.515.800	8.515.800	8.515.800
Reprise sur provisions et pertes de valeur					
V- RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	46.742.710	71.413.777	112.747.503	181.763.170	331.440.350
Produits financiers					
Charges financières	30.738.298	26.607.695	21.650.971	15.702.902	8.565.219
VI- RÉSULTAT FINANCIER	-30.738.298	-26.607.695	-21.650.971	-15.702.902	-8.565.219
VII- RÉSULTAT AVANT IMPOTS (V+VI)	16.004.412	44.806.082	91.096.532	166.060.268	322.875.131
Impôts exigibles sur résultats				49.818.080	96.862.539
Impôts différés (Variations)					
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	135.700.000	189.980.000	280.840.000	449.344.000	688.884.000
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	119.695.588	145.173.918	189.743.468	333.101.812	462.871.408
VIII- RÉSULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	16.004.412	44.806.082	91.096.532	116.242.188	226.012.592
Produits extraordinaires					
Charges extraordinaires	0	0	0	0	0
IX- RÉSULTAT EXTRAORDINAIRE	0	0	0	0	0
X- RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE	16.004.412	44.806.082	91.096.532	116.242.188	226.012.592

Source : Notre calcul.

En fonction de la vente réalisée et de l'expérience acquise, le résultat escompté augmente tous les ans. Le résultat de la première année s'élève à Ar 16 004 412. Après cinq ans il atteindra Ar 226.012.592.

§.2. : Le Compte de résultat par fonction

Le compte de résultat par fonction est le deuxième modèle de présentation du compte de résultat préconisé par le PCG 2005. Il fera apparaître les grandeurs caractéristiques de gestion telles que : l'Excédent Brut d'Exploitation, le résultat opérationnel, le résultat financier, le résultat des activités ordinaires ainsi que le résultat net de l'exercice. Il permet aussi de classer les charges selon les fonctions principales existantes dans l'entreprise. Les charges y sont classées par fonction suivant la part d'une charge allouée à chaque fonction concernée. Après analyse de l'importance de chaque fonction concernée par notre activité nous pouvons répartir nos charges comme suit :

Tableau 21. Répartition des charges par fonction en pourcentage

Désignation	N	N1	N2	N3	N4
Production					
Achats consommés	100%	100%	100%	100%	100%
Services externes autres consommations	80%	80%	80%	80%	80%
Charges de personnel	70%	70%	70%	70%	70%
Impôts et taxes et versements assimilés	5%	5%	5%	5%	5%
Autres charges opérationnelles	60%	60%	60%	60%	60%
Dotations aux amortissements	80%	80%	80%	80%	80%
Commerciaux					
Achats consommés	0	0%	0%	0%	0%
Services externes et autres consommations	10%	10%	10%	10%	10%
Charges de personnel	10%	10%	10%	10%	10%
Impôts et taxes et versements assimilés	25%	25%	25%	25%	25%
Autres charges opérationnelles	20%	20%	20%	20%	20%
Dotations aux amortissements	10%	10%	10%	10%	10%
Administratifs					
Achats consommés	0%	0%	0%	0%	0%
Services externes autres consommations	10%	10%	10%	10%	10%
Charges de personnel	20%	22%	22%	22%	22%
Impôts et taxes et versements assimilés	70%	70%	70%	70%	70%
Autres charges opérationnelles	20%	20%	20%	20%	20%
Dotations aux amortissements	10%	10%	10%	10%	10%

Source : Notre estimation.

Compte tenu de ces pourcentages nous allons répartir les charges avec la fonction production, la fonction commerciale et la fonction administrative.

Tableau 22. Tableau de répartition des charges par fonction en valeur (Ariary)

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Production					
Achats consommés	41.953.000	63.643.600	98.938.820	172.606.262	225.846.262
Services externes autres consommations	2.919.639	2.582.703	2.667.470	2.798.973	2.879.773
Charges de personnel	10.545.780	10.545.780	10.756.696	10.756.696	10.756.696
Impôts et taxes et versements assimilés	983.677	1.400.652	2.091.842	3.374.667	5.200.758
Autres charges opérationnelles	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
Dotations aux amortissements	6.812.640	6.812.640	6.812.640	6.812.640	6.812.640
Coût de production	63.274.736	85.045.375	121.327.468	196.409.238	251.556.129
Commerciaux					
Achats consommés	0	0	0	0	0
Services externes et autres consommations	364.955	322.838	333.434	349.872	359.972
Charges de personnel	1.506.540	1.506.540	1.536.671	1.536.671	1.536.671
Impôts et taxes et versements assimilés	4.918.385	7.003.261	10.459.208	16.873.336	26.003.791
Autres charges opérationnelles	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Dotations aux amortissements	851.580	851.580	851.580	851.580	851.580
Coûts commerciaux	7.661.460	9.704.219	13.200.893	19.631.459	28.772.014
Administratifs					
Achats consommés	0	0	0	0	0
Services externes autres consommations	364.955	322.838	333.434	349.872	359.972
Charges de personnel	3.013.080	3.013.080	3.073.342	3.073.342	3.073.342
Impôts et taxes et versements assimilés	13.771.479	19.609.131	29.285.782	47.245.341	72.810.615
Autres charges opérationnelles	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Dotations aux amortissements	851.580	851.580	851.580	851.580	851.580
Coût administratif	18.021.094	23.816.629	33.564.138	51.540.135	77.115.509
TOTAL	88.957.290	118.566.223	168.092.499	267.580.832	357.443.652

Source : Notre calcul.

Avec cette nouvelle affectation, on peut dresser le compte de résultat par fonction. Cela nous permet de déterminer le résultat net sous un autre angle.

Tableau 23. Compte de résultat par fonction (Unité monétaire : Ariary)

Rubriques	Montants				
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Produits des activités ordinaires	135.700.000	189.980.000	280.840.000	449.344.000	688.884.000
Coûts des ventes					
MARGE BRUTE	135.700.000	189.980.000	280.840.000	449.344.000	688.884.000
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0
Coûts commerciaux	7.661.460	9.704.219	13.200.893	19.631.459	28.772.014
Charges administratives	18.021.094	23.816.629	33.564.138	51.540.135	77.115.509
Autres charges opérationnelles	63.274.736	85.045.375	121.327.468	196.409.238	251.556.129
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL	46.742.710	71.413.777	112.747.501	181.763.168	331.440.348
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financières	30.738.298	26.607.695	21.650.971	15.702.902	8.565.219
RÉSULTAT AVANT IMPOTS	16.004.412	44.806.082	91.096.530	166.060.266	322.875.129
Impôts exigibles sur résultats	0	0	0	49.818.080	96.862.539
Impôts différés					
RÉSULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	16.004.412	44.806.082	91.096.530	116.242.186	226.012.590
Produits extraordinaires					
Charges extraordinaires					
RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE	16.004.412	44.806.082	91.096.530	116.242.186	226.012.590

Source : Notre calcul.

Section 2 : Les bilans prévisionnels

Le bilan peut être défini comme « l'état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres de l'entité à la date de clôture des comptes. »¹¹ . Le bilan comprend deux parties qui sont « l'actif » et « les capitaux propres et passifs ».

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

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

¹¹ OECFM, Plan comptable Général 2005 Ed : Jurid'ika ; p.81

§.1. : Le bilan d'ouverture

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

Tableau 24. Bilan d'ouverture

ACTIFS		CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	
Rubriques	Montant	Rubriques	Montant
ACTIFS NON COURANTS		CAPITAUX PROPRES	
Immobilisations incorporelles			
Logiciels informatiques et assimilés	1.500.000	Capital	37.740.000
Immobilisations corporelles		TOTAL CAPITAUX PROPRES	37.740.000
Terrain	12.000.000		
Construction	17.300.000		
Matériel de transport	40.000.000	PASSIFS NON COURANTS	
Matériel informatique et de communication	2.540.000	Emprunts et dettes financières	153.691.490
Matériel et Mobilier de bureau	3.469.000		
Matériels et outillages	2.100.000		
Matériel industriel	6.640.000		
Autre matériels et outillage	1.000.000		
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	86.549.000	TOTAL PASSIFS NON COURANTS	191.431.490
ACTIFS COURANTS		PASSIFS COURANTS	
FDRI	104.882.490	Dette à court terme	0
TOTAL ACTIFS COURANTS	104.882.490	TOTAL PASSIFS COURANTS	0
TOTAL ACTIF	191.431.490	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	191.431.490

Source : Notre calcul.

A l'ouverture, le centre dispose des avoirs évalués à Ar 191 431 490.

§. 2. : Les Bilans prévisionnels sur 5 ans

A chaque fin d'année l'unité doit faire l'évaluation de ses droits et de ses dettes en établissant le bilan de clôture. Les tableaux suivants présentent les bilans de fin d'exercice de chaque année en cinq ans.

Tableau 25. Bilan actif pour la première année (Unité monétaire : Ariary)

ACTIF				
RUBRIQUES	NOTE	MONTANT		
		Valeurs Brutes	Amortissement	Valeurs nettes
ACTIFS NON COURANTS				
Immobilisations incorporelles				
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000	300.000	1.200.000
Immobilisations corporelles				0
Terrain		12.000.000	0	12.000.000
Construction		17.300.000	1.730.000	15.570.000
Matériel de transport		40.000.000	4.000.000	36.000.000
Matériel informatique et de communication		2.540.000	508.000	2.032.000
Matériel et Mobilier de bureau		3.469.000	693.800	2.775.200
Matériels et outillages		2.100.000	420.000	1.680.000
Matériel industriel		6.640.000	664.000	5.976.000
Autres matériels et outillages		1.000.000	200.000	800.000
TOTAL ACTIFS NON COURANTS		86.549.000	8.515.800	78.033.200
ACTIFS COURANTS				
Stock				
Matières premières		0	0	0
Produits finis				
Autres Approvisionnements				
Trésorerie		108.749.685		108.749.685
TOTAL ACTIFS COURANTS		108.749.685	0	108.749.685
TOTAL ACTIF		195.298.685	8.515.800	186.782.885

Source : Notre calcul.

Tableau 26. Bilan passif pour la première année (Unité monétaire : Ariary)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
Rubriques	Note	Montant
CAPITAUX PROPRES		
Capital		37.740.000
Réserve légale		0
Autres réserves		
Report à nouveau		0
Résultat de l'exercice		16.004.412
TOTAL CAPITAUX PROPRES		53.744.412
PASSIFS NON COURANTS		
Emprunts et dettes financières		133.038.473
TOTAL PASSIFS NON COURANTS		133.038.473
PASSIFS COURANTS		
Fournisseur et dettes diverses		
TOTAL PASSIFS COURANTS		0
TOTAL CAP. PROPRES ET PASSIFS		186.782.885

Source : Notre calcul.

Tableau 27. Bilan actif pour la deuxième année (Unité monétaire : Ariary)

ACTIF				
RUBRIQUES	Note	Montant		
		Valeurs Brutes	Amortissement	Valeurs nettes
ACTIFS NON COURANTS				
Immobilisations incorporelles				
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000	600.000	900.000
Immobilisations corporelles				0
Terrain		12.000.000	0	12.000.000
Construction		17.300.000	3.460.000	13.840.000
Matériel de transport		40.000.000	8.000.000	32.000.000
Matériel informatique et de communication		2.540.000	1.016.000	1.524.000
Matériel et Mobilier de bureau		3.469.000	1.387.600	2.081.400
Matériels et outillages		2.100.000	840.000	1.260.000
Matériel industriel		6.640.000	1.328.000	5.312.000
Autres matériels et outillages		1.000.000	400.000	600.000
TOTAL ACTIFS NON COURANTS		86.549.000	17.031.600	69.517.400
ACTIFS COURANTS		0		0
Trésorerie		137.287.947		137.287.947
TOTAL ACTIFS COURANTS		137.287.947	0	137.287.947
TOTAL ACTIF		223.836.947	17.031.600	206.805.347

Source : Notre calcul.

Tableau 28. Bilan passif pour la deuxième année (Unité monétaire : Ariary)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
RUBRIQUES	NOTE	MONTANT
CAPITAUX PROPRES		
Capital		37.740.000
Réserve		800.221
Autres réserves		5.000.000
Report à nouveau		10.204.191
Résultat de l'exercice		44.806.082
TOTAL CAPITAUX PROPRES		98.550.494
PASSIFS NON COURANTS		
Emprunts et dettes financières		108.254.853
TOTAL PASSIFS NON COURANTS		108.254.853
PASSIFS COURANTS		
Fournisseur et dettes diverses		
TOTAL PASSIFS COURANTS		0
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		206.805.347

Source : Notre calcul.

Tableau 29. Bilan actif pour la troisième année (Unité monétaire : Ariary)

ACTIF				
Rubriques	Note	Montant		
		Valeurs Brutes	Amortissement	Valeurs nettes
ACTIFS NON COURANTS				
Immobilisations incorporelles				
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000	900.000	600.000
Immobilisations corporelles				0
Terrain		12.000.000	0	12.000.000
Construction		17.300.000	5.190.000	12.110.000
Matériel de transport		40.000.000	12.000.000	28.000.000
Matériel informatique et de communication		2.540.000	1.524.000	1.016.000
Matériel et Mobilier de bureau		3.469.000	2.081.400	1.387.600
Matériels et outillages		2.100.000	1.260.000	840.000
Matériel industriel		6.640.000	1.992.000	4.648.000
Autres matériels et outillages		1.000.000	600.000	400.000
TOTAL ACTIFS NON COURANTS		86.549.000	25.547.400	61.001.600
ACTIFS COURANTS				
Trésorerie		207.159.935	0	207.159.935
TOTAL ACTIFS COURANTS		207.159.935	0	207.159.935
TOTAL ACTIF		293.708.935	25.547.400	268.161.535

Source : Notre calcul.

Tableau 30. Bilan passif pour la troisième année (Unité monétaire : Ariary)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
RUBRIQUES	NOTE	MONTANT
CAPITAUX PROPRES		
Capital		37.740.000
Réserve légale		3.040.525
Autres réserves		10.000.000
Report à nouveau		47.769.969
Résultat de l'exercice		91.096.532
TOTAL CAPITAUX PROPRES		189.647.026
PASSIFS NON COURANTS		
Emprunts et dettes financières		78.514.509
TOTAL PASSIFS NON COURANTS		78.514.509
PASSIFS COURANTS		
TOTAL PASSIFS COURANTS		0
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		268.161.535

Source : Notre calcul.

Tableau 31. Bilan actif pour la quatrième année (Unité monétaire : Ariary)

ACTIF				
RUBRIQUES	NOTE	MONTANT		
		Valeurs Brutes	Amortissement	Valeurs nettes
ACTIFS NON COURANTS				0
Immobilisations incorporelles				0
				0
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000	1.200.000	300.000
Immobilisations corporelles		0		0
Terrain		12.000.000	0	12.000.000
Construction		17.300.000	6.920.000	10.380.000
Matériel de transport		40.000.000	16.000.000	24.000.000
Matériel informatique et de communication		2.540.000	2.032.000	508.000
Matériel et Mobilier de bureau		3.469.000	2.775.200	693.800
Matériels et outillages		2.100.000	1.680.000	420.000
Matériel industriel		6.640.000	2.656.000	3.984.000
Autres matériels et outillages		1.000.000	800.000	200.000
TOTAL ACTIFS NON COURANTS		86.549.000	34.063.200	52.485.800
ACTIFS COURANTS		0		0
Trésorerie		293.188.985	0	293.188.985
TOTAL ACTIFS COURANTS		293.188.985	0	293.188.985
TOTAL ACTIF		379.737.985	34.063.200	345.674.785

Source : Notre calcul.

Tableau 32. Bilan passif pour la quatrième année (Unité monétaire : Ar)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
RUBRIQUES	NOTE	MONTANT
CAPITAUX PROPRES		
Capital		37.740.000
Réserve		7.595.352
Autres réserves		15.000.000
Report à nouveau		258279
Résultat de l'exercice		116.242.188
TOTAL CAPITAUX PROPRES		176.835.819
PASSIFS NON COURANTS		
Emprunts et dettes financières		42.826.096
TOTAL PASSIFS NON COURANTS		42.826.096
PASSIFS COURANTS		
Associés son compte courant		126.012.870
TOTAL PASSIFS COURANTS		126.012.870
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		345.674.785

Source : Notre calcul.

Tableau 33. Bilan actif pour la quatrième année (Unité monétaire : Ariary)

ACTIF				
Rubriques	Note	Montant		
		Valeurs Brutes	Amortissement	Valeurs nettes
Immobilisations incorporelles				
Logiciels informatiques et assimilés		1.500.000	1.500.000	0
Immobilisations corporelles				
Terrain		12.000.000	0	12.000.000
Construction		17.300.000	8.650.000	8.650.000
Matériel de transport		40.000.000	20.000.000	20.000.000
Matériel informatique et de communication		2.540.000	2.540.000	0
Matériel et Mobilier de bureau		3.469.000	3.469.000	0
Matériels et outillages		2.100.000	2.100.000	0
Matériel industriel		6.640.000	3.320.000	3.320.000
Autres matériels et outillages		1.000.000	1.000.000	0
TOTAL ACTIFS NON COURANTS		86.549.000	42.579.000	43.970.000
ACTIFS COURANTS				
Trésorerie		358.878.411	0	358.878.411
TOTAL ACTIFS COURANTS		358.878.411	0	358.878.411
TOTAL ACTIF		445.427.411	42.579.000	402.848.411

Source : Notre calcul.

Tableau 34. Bilan passif pour la cinquième année (Unité monétaire : Ariary)

CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		
RUBRIQUES	NOTE	MONTANT
CAPITAUX PROPRES		
Capital		37.740.000
Réserve		13.407.461
Autres réserves		20.000.000
Report à nouveau		434130
Résultat de l'exercice		226.012.592
TOTAL CAPITAUX PROPRES		297.594.183
PASSIFS NON COURANTS		
Emprunts et dettes financières		0
TOTAL PASSIFS NON COURANTS		
PASSIFS COURANTS		
Dette diverse		
Associés son compte courant		105.254.228
TOTAL PASSIFS COURANTS		105.254.228
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		402.848.411

Source : Notre calcul.



Section 3 : Les flux de trésorerie

Le flux de trésorerie permet d'apporter aux utilisateurs des états financiers un fondement d'évaluation de la capacité de l'unité à générer de la trésorerie. Il permet également de recueillir les informations sur l'utilisation de ces trésoreries. Le PCG 2005 prévoit deux méthodes pour la présentation du flux de trésorerie. Il s'agit de méthode directe et de la méthode indirecte.

§.1. : Les flux de trésorerie par méthode directe

Tableau 35. Tableau des flux de trésorerie par la méthode directe

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles					
Encaissements reçus des clients	135.700.000	189.980.000	280.840.000	449.344.000	688.884.000
Sommes versées aux fournisseurs	45.702.549	66.971.979	102.373.158	176.204.978	229.545.978
Sommes versées au personnel	15.065.400	15.065.400	15.366.708	15.366.708	15.366.708
Intérêts et autres frais financiers payés	30.738.298	26.607.695	21.650.971	15.702.902	8.565.219
Impôts sur les résultats payés	0	0	0	49.818.080	96.862.539
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires	44.193.753	81.334.926	141.449.163	192.251.332	338.543.556
Flux de trésorerie liés à des événements extraordinaires	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)	44.193.753	81.334.926	141.449.163	192.251.332	338.543.556
Flux de trésorerie liés à des activités d'investissement					
Décaissements sur acquisition d'immobilisations corporelles	48.809.000				
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement (B)	-48.809.000	0	0	0	0
Flux de trésorerie liés aux activités de financement					
Encaissements provenant d'emprunts	153.691.490				
Remboursements d'emprunts ou d'autres dettes assimilées	20.653.017	24.783.620	29.740.344	35.688.413	42.826.096
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)	133.038.473	-24.783.620	-29.740.344	-35.688.413	-42.826.096
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasi-liquidités	0	0	0	0	0
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)	128.423.226	56.551.306	111.708.819	156.562.919	295.717.460
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	0	108.749.685	137.287.947	207.159.935	293.188.985
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	108.749.685	137.287.947	207.159.935	293.188.985	358.878.411
Variation de trésorerie de la période	108.749.685	28.538.262	69.871.988	86.029.050	65.689.426

Source : Notre calcul.

§ 2. : Les flux de trésorerie par méthode indirecte

Tableau 36. Tableau des flux de trésorerie par la méthode indirecte

RUBRIQUES	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Flux de trésorerie liés à l'activité					
Résultat de l'exercice	16.004.412	44.806.082	91.096.532	116.242.188	226.012.592
Ajustement pour :					
Amortissements et provisions	8.515.800	8.515.800	8.515.800	8.515.800	8.515.800
Variation de stock	0	0	0	0	0
Variation des impôts	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie générés par l'activité (A)	24.520.212	53.321.882	99.612.332	124.757.988	234.528.392
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement					
Décaissements sur acquisition d'immobilisations	48.809.000	0	0	0	0
Encaissements sur cession d'immobilisations	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie net provenant des activités des activités d'investissement (B)	-48.809.000	0	0	0	0
Flux de trésorerie liés aux activités de financement					
Emission d'emprunt	153.691.490	0	0		0
Remboursements d'emprunt	20.653.017	24.783.620	29.740.344	35.688.413	42.826.096
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)	133.038.473	-24.783.620	-29.740.344	-35.688.413	-42.826.096
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasi-liquidités	0	0	0	0	0
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)	108.749.685	28.538.262	69.871.988	89.069.575	191.702.296
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	0	108.749.685	137.287.947	207.159.935	293.188.985
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	108.749.685	137.287.947	207.159.935	293.188.985	358.878.411
Variation de trésorerie de la période	108.749.685	28.538.262	69.871.988	86.029.050	65.689.426

Source : Notre calcul.

Ces deux modes de présentation permettent deux lectures différentes de la situation de la trésorerie. Premièrement, la méthode directe affiche les principales rubriques d'entrées et de sorties de trésorerie brutes afin de dégager un flux de trésorerie net.

Quant à la deuxième méthode, elle donne la possibilité d'ajuster le résultat net de l'exercice compte tenu des effets des transactions sans influence sur la trésorerie comme les amortissements et d'autres variations possibles sur les comptes clients, stocks, fournisseurs, ainsi que des décalages ou des régularisations d'impôt et des flux de trésorerie liés aux activités d'investissement ou de financement.

CHAP III: ÉVALUATION, ANALYSE DES IMPACTS ET DES RISQUES DU PROJET

Pour tout projet, les travaux d'évaluation s'avèrent indispensables pour assurer sa meilleure orientation. Les travaux d'évaluation constituent même une activité intégrée dans le processus d'exécution du projet. Dans cette section, nous allons évaluer notre projet selon les outils et les critères d'évaluation ainsi que des évaluations économiques. L'étude des impacts sera consacrée sur l'aspect économique, social et environnemental. En plus, pour connaître la flexibilité de la rentabilité de notre projet nous terminerons ce chapitre par une analyse de risque.

Section 1 : Evaluations selon les outils et les critères d'évaluation du projet

L'évaluation du projet constitue la phase de l'étude qui permet d'analyser si le projet en question est viable, et dans quelles conditions, compte tenu des normes et des contraintes qui lui sont imposées à partir des études techniques et commerciales déjà réalisées. Elle consiste à valoriser les flux résultant des études précédentes pour déterminer la rentabilité et le financement du projet. Elle permet également d'améliorer la prise de décision pour atteindre l'objectif fixé.

§.1. : Les outils d'évaluation du projet

Les outils d'évaluation les plus connus pour évaluer un projet, sont au nombre de quatre, à savoir : la Valeur actuelle nette (VAN), l'Indice de Profitabilité (IP), le Taux de Rentabilité Interne (TRI) et la Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI). Nous allons déterminer ces éléments un à un.

A : La Valeur Actuelle Nette (VAN)

Par définition, la VAN est la différence entre la somme des Marges Brutes d'Autofinancement actualisées et la somme des capitaux investis. Elle se calcule par la formule suivante.

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

MBA = Marge Brute d'Autofinancement

t = taux d'actualisation

j = nombre d'années

c = capitaux investis

Tableau 37. Tableau de calcul de la VAN

Année	Facteurs d'actualisation		MBA	MAB ACTUALISE 20%
	(1+i) ⁿ	(1+i) ⁻ⁿ		
1	1,20	0,83	24.520.212	20.351.776
2	1,44	0,69	53.321.882	36.792.099
3	1,73	0,58	99.612.332	57.775.153
4	2,07	0,48	124.757.988	59.883.834
5	2,49	0,40	234.528.392	93.811.357
TOTAL			536.740.806	268.614.219

Source : Notre calcul.

$$VAN = 268\,614\,219 - 191.431.490,00$$

$$VAN = 77.182.729$$

Théoriquement, l'interprétation de la VAN varie en fonction de sa valeur.

- Si la VAN est positive, la rentabilité est supérieure au taux exigé t.
- Si la VAN est égale à Zéro, la rentabilité est égale au taux exigé t aussi.
- Si la VAN est négative, la rentabilité est inférieure au taux exigé t.

Dans notre cas, nous avons une VAN égale à Ar 77.182.729 qui est largement positif. Cela veut dire que la rentabilité de ce projet est supérieure au taux exigé t. Par conséquent sera rentable.

B : L'indice de profitabilité (IP)

L'Indice de Profitabilité est le rapport entre les MBA actualisées et le montant de l'investissement. Il mesure le profit induit par 1 Ar du capital investi. Pour un projet jugé rentable, ce taux doit être supérieur à 1 et dans le cas contraire, il constitue un critère de rejet du projet. Pour faire le choix entre deux projets par exemple on ne retient que celui qui a un indice de profitabilité le plus élevé. La formule suivante nous permet de déterminer la valeur de l'IP :

$$j = n$$

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

T= Taux d'actualisation

Tableau 38. Tableau de calcul de l'IP

Année	Facteurs d'actualisation		MBA	MAB ACTUALISEE 20%	CAPITAL
	(1+i) ⁿ	(1+i) ⁻ⁿ			
0				0	191.431.490,00
1	1,20	0,83	24.520.212	20.351.776	
2	1,44	0,69	53.321.882	36.792.099	
3	1,73	0,58	99.612.332	57.775.153	
4	2,07	0,48	124.757.988	59.883.834	
5	2,49	0,40	234.528.392	93.811.357	
TOTAL			536.740.806	268.614.219	

Source : Notre calcul.

$$IP = \frac{268\ 614\ 219}{191\ 431\ 490} \Rightarrow IP = 1,40$$

- Si l'IP est supérieur à 1, la rentabilité est supérieure au taux exigé t
- Lorsque l'IP est égal à 1, la rentabilité est égale au taux exigé t
- Dans le cas où l'IP est inférieur à 1, la rentabilité est inférieure au taux exigé t

Dans notre cas l'IP est égale à 1,40 qui est supérieur à 1. Le projet présente une rentabilité supérieure au taux exigé t et un Ariary investi génère 0.40 Ariary de profit.

C : Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI est un taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée égale à 0 en un indice de profitabilité égal à 1. Normalement, ce taux doit être supérieur au taux d'intérêt moyen auquel le projet pourra être financé. Le TRI constitue le taux d'intérêt maximum supportable pour le projet lorsqu'il est financé par des ressources externes. Si le taux d'actualisation est supérieur au TRI, le projet ne sera pas rentable. Par la formule suivante, nous pouvons calculer la valeur du TRI :

$$VAN = 0 = \sum_{j=1}^n \frac{MBA}{(1+i)^j} - c$$

A partir de cette formule, on peut déduire que la VAN est égale à 0 si la somme de MBA actualisée est égale au capital C. Il suffit donc de déterminer le taux

qui égalise la somme de MBA au capital C et ce taux sera le TRI puisqu' à cette condition la VAN est nulle.

Tableau 39. Tableau de calcul de la MBA au taux d'actualisation égal 50%

Année	Facteurs d'actualisation		MBA	MAB ACTUALISE 50%
	(1+i) ⁿ	(1+i) ⁻ⁿ		
1	1,50	0,67	24.520.212,00	16.428.542,04
2	2,25	0,44	53.321.882,00	23.461.628,08
3	3,38	0,30	99.612.332,00	29.883.699,60
4	5,06	0,20	124.757.988,00	24.951.597,60
5	7,59	0,13	234.528.392,00	30.488.690,96
TOTAL			536.740.806,00	125.214.158,28

D'après ce tableau, lorsque le taux d'actualisation est égal à 50%, la somme de MBA actualisée est égale à Ar 125.214.158,28 qui est inférieure au capital C. La VAN est donc négative. Cela veut dire que le taux qui annule la VAN est compris entre 20% et 50%. On a :

Tableau 40. Tableau comparatif de la VAN au taux d'actualisation égal à 20% et 50%

Taux d'actualisation	SOMME DE MBA ACTUALISEE	VAN
20%	268.614.219	77.182.729
TRI	191.431.490,00	0
50%	125.214.158,28	-66.217.332

Source : Notre calcul.

$$\frac{TRI - 20}{50 - 20} = \frac{0 - 77182729}{-66217332 - 77182729}$$

$$TRI = 36,15 \%$$

D'où :

- si le TRI est supérieur à t , la rentabilité du projet est supérieure au taux exigé t ;
- si le TRI est inférieur à t , la rentabilité du projet est inférieure au taux exigé t ;
- si le TRI est égal à t , la rentabilité du projet est égale au taux exigé t .
- Notre TRI qui est de 36,15% est supérieur au taux d'actualisation considéré (20%) donc le projet est rentable.

: Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

Par définition, le DRCI est la durée « au bout duquel le cumul de la Marge Brute d'Autofinancement ou MBA est égale au montant total des capitaux investis » c'est-à-dire le temps nécessaire pour que l'ensemble des capitaux investis soit récupéré. Normalement, elle devrait se situer dans les quatre premières années ; plus précisément avant cinq ans.

La DRCI nous donne l'idée sur le risque éventuel de l'investissement en terme de remboursement des capitaux engagés. Si on compare deux projets, on retient celui ayant une DRCI plus courte comme donc le moins risqué.

Tableau 41. Tableau de calcul de la DRCI

Année	Facteurs d'actualisation		MBA	MAB ACTUALISE 20%	MAB ACTUALISE 20% ET CUMULE	CAPITAL
	$(1+i)^n$	$(1+i)^{-n}$				
0				0		191.431.490
1	1,20	0,83	24.520.212	20.351.776	24.520.212	
2	1,44	0,69	53.321.882	36.792.099	77.842.094	
3	1,73	0,58	99.612.332	57.775.153	177.454.426	
4	2,07	0,48	124.757.988	59.883.834	302.212.414	
5	2,49	0,40	234.528.392	93.811.357	536.740.806	
TOTAL			536.740.806	268.614.219		

Source : Notre calcul.

$$\frac{DRCI - 3}{4 - 3} = \frac{191\,431\,490 - 177\,454\,426}{302\,212\,414 - 177\,454\,426} \Leftrightarrow DRCI = 3,11$$

$$DRCI = 3 \text{ ans } 1 \text{ mois et } 10 \text{ jours}$$

Puisque le DRCI représente le temps nécessaire pour rembourser les capitaux investis, il permet d'évaluer le risque de l'investissement en terme de remboursement des capitaux. Cette valeur signifie que les capitaux investis, seront remboursés dans 3 ans, 1 mois et 10 jours. Etant inférieur à 5 ans, ce DRCI prouve la rentabilité de notre projet. Il ne présente pas de grand risque sur le remboursement des capitaux.

§.2. : Les critères d'évaluation du projet

Pour apprécier la faisabilité d'un projet, quatre critères d'évaluation sont retenus. Ce sont la pertinence, l'efficacité, l'efficacité et la viabilité ou la durabilité.

A : La pertinence

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet et les objectifs et les priorités du développement sur le plan global et sectoriel ou le bien fondé de concept du programme par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

B : L'efficacité

Elle se réfère aux coûts et aux rythmes où les interventions sont transformées en résultats. L'efficacité est mesurée par le rapport du coût et des résultats obtenus c'est-à-dire le degré de performance de l'utilisation des ressources pour la production des outputs. Si on atteint l'objectif avec un coût minimum, le projet est efficace.

C : L'efficacité

Le projet efficace permet d'atteindre l'objectif fixé quel que soit le coût de sa réalisation. L'indicateur de l'efficacité est obtenu par la comparaison des résultats aux objectifs fixés (différence entre la prévision et la réalisation).

D : La viabilité ou la durabilité

Elle vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure. Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique et financière du projet. Notre projet est durable pour des raisons suivantes : au cours de la phase de réalisation nous allons mettre en place une stratégie de pérennisation de notre exploitation. En plus des conditions nécessaires pour la continuité de l'activité comme l'abondance de la matière première, l'existence du marché encore large, la possibilité de diversification des activités ainsi que la rentabilité de l'investissement sont satisfaites.

Section 2 : Evaluation économique

§.1. : La valeur ajoutée

La valeur ajoutée c'est la partie de la richesse supplémentaire créée à l'occasion de l'activité exercé par une unité de production. En réalité c'est « la différence entre la valeur de la production de l'exercice et la valeur de la consommation intermédiaire. »¹². La valeur ajoutée témoigne donc de l'importance de l'unité dans le système économique et de son habilité à utiliser les facteurs de production à sa disposition en faveur de l'augmentation des richesses. Dans notre cas il s'agit de déterminer la valeur que notre entreprise apporte sur le volume total de la richesse créée. Pour calculer la valeur ajoutée on retient la formule suivante :

$$\text{Valeur Ajoutée} = \text{Production de l'exercice} - \text{Consommations Intermédiaires}$$

¹² : BROUSSARD D. ; CENTIL C. MONTILLET L. ; Economie ; éd : HACHETTE Juin 1997

La consommation intermédiaire n'est que la valeur des « biens et /ou services achetés et utilisés dans le processus de production. »¹³ Cette rubrique regroupe les matières premières, les combustibles, l'approvisionnement, les services extérieurs, l'eau et l'électricité tout en excluant les biens d'équipement. Elle se calcule par la formule qui suit.

Consommations Intermédiaires = Matières premières + Fournitures consommables + Emballages + Matières et fournitures non stockées

La valeur ajoutée créée par notre unité, dans les cinq premières années, est résumée dans le tableau suivant. Ce tableau est tiré dans le compte de résultat par nature.

Tableau 42. Tableau récapitulatif de la Valeur Ajoutée

RUBRIQUES	Montants				
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Production de l'exercice	135.700.000	189.980.000	280.840.000	449.344.000	688.884.000
Achats consommés	41.953.000	63.643.600	98.938.820	172.606.262	225.846.262
Services extérieurs et autres consommations	3.649.549	3.228.379	3.334.338	3.498.716	3.599.716
Consommation de l'exercice	45.602.549	66.871.979	102.273.158	176.104.978	229.445.978
VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	90.097.451	123.108.021	178.566.842	273.239.022	459.438.022

Source : Notre calcul.

¹³ : BROUSSARD D. ; CENTIL C. MONTILLET L. : Economie ; éd : HACHETTE Juin 1997

§. 2. : Analyse des ratios

Le ratio un rapport entre deux grandeurs homogènes. Il permet de mesurer les activités d'une entreprise et de juger la rentabilité de ses activités. Pour analyser la performance sur le plan financier d'un organisme on peut retenir les ratios de rentabilité globale et les ratios de rentabilité financière.

Les ratios de rentabilité globale mesurent la rentabilité de l'usage de l'actif total de l'entreprise. C'est-à-dire, ils mesurent le rapport d'un résultat réalisé par rapport à la somme des actifs physiques et financiers disposée par l'Unité. Ces ratios qui sont au nombre de trois sont obtenus par l'Excédent Brut d'Exploitation, le résultat opérationnel et le résultat net de l'exercice : Ainsi, on a :

Ratio 1 qui est égal à l'Excédent Brute d'Exploitation divisé par l'Actif total

Ratio 2 qui est obtenu par le rapport du Résultat d'exploitation avec l'Actif total

Ratio 3 qui est égal au Résultat net de l'exercice divisé par l'Actif total

Le tableau suivant présente l'évolution de ces ratios au cours des 5 années d'exercices.

Tableau 43. Evolution des ratios de rentabilité globale

RATIOS	ANNEES				
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ratio R1=EBE/Actif total	0,28	0,36	0,41	0,50	0,76
Ratio R2=Résultat d'exploitation/Actif total	0,08	0,20	0,31	0,44	0,72
Ratio R3=Résultat net de l'exercice/Actif total	0,08	0,20	0,31	0,31	0,51

Source : Notre calcul.

D'après ce tableau, les ratios de rentabilité globale sont positifs et augmentent tous les ans. Cela justifie la bonne utilisation de notre actif.

Quant aux ratios de rentabilité financière, ils permettent de connaître le taux de rentabilité des capitaux utilisés. Ils sont aux nombres de deux et obtenus par le rapport du bénéfice net avec les capitaux propres et les capitaux permanents. L'évolution de ces ratios de rentabilité financière pour les cinq premières années de l'exercice est enregistrée dans le tableau suivant.

Tableau 44. Evolutions de ratios de rentabilité financière

RATIOS	ANNEES				
	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Ratio de rentabilité des Capitaux propres = Bénéfice net/Capitaux propres	0,30	0,45	0,48	0,66	0,76
Ratio de rentabilité des Capitaux permanent = Bénéfice net/Capitaux permanents	0,086	0,22	0,34	0,53	0,76

Source : Notre calcul.

Comme dans le cas du ratio de rentabilité globale, les ratios de rentabilité financière sont croissants dans cinq ans. Cela veut dire que l'usage des fonds de l'entreprise est rentable.

Section 3 Impacts du projet et analyse des risques

§.1. : Analyse des Impacts

La réalisation de ce projet a certainement des impacts économiques, et sociaux. Sur le plan économique on peut s'attendre à une forte contribution au développement régional et national.

Au niveau régional, les paiements des impôts générés par nos activités constituent une part non négligeable sur le processus du développement régional. En plus, l'implantation de cette entreprise dans la région productrice de vanille, peut avoir des effets positifs sur la valorisation de cette filière. Le fait d'avoir une industrie de préparation sur place assure les planteurs sur le sort de leurs produits.

Au niveau national, la valeur ajoutée créée par l'entreprise contribue à l'augmentation du PIB et du PNB. C'est une contribution importante au développement économique de la nation. Les impôts et taxes payés renforcent la recette fiscale publique.

Sur le plan social, ce projet favorise la création d'emplois et l'amélioration du niveau de vie des employés et du promoteur. Le salaire attribué aux employés et le dividende perçu par les promoteurs renforcent leurs revenus. L'emploi commence par le recrutement des mains d'œuvres et du personnel qualifié pour la construction

des bâtiments. Au cours de la réalisation du projet, il y aura aussi des recrutements de personnel pour un emploi permanent. Tout cela contribue à la réduction du chômage.

§.2. : Analyse des risques

Pour évaluer le risque propre de notre investissement compte tenu du domaine d'activité nous allons étudier l'environnement propre de la filière vanille à Madagascar. En général, on peut citer des opportunités et des menaces sur l'avenir de cette filière à Madagascar. L'analyse de l'environnement interne nous permet de relever les menaces et les opportunités affectant cette filière. Selon le procès verbal de l'atelier nationales de la vanille qui s'est déroulé à Antalaha en 2004, les forces et faiblesses de la vanille malgache se résument ainsi.

Tableau 45. Forces et faiblesse de la filière vanille malgache

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> - Des climats favorables et un environnement physique sain. - De grandes surfaces cultivées (30.000ha) et un grand nombre de planteurs qui maîtrisent la culture. - Délivrance de cartes de planteurs et d'outils de marquage de gousses, utiles pour le suivi de traçabilité de la vanille exportée. - Mise en place de méthode de suivi des floraisons par la détermination des dates de récolte. - Le label qualité « vanille de Madagascar » encore reconnu mondialement. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aléas climatiques (cyclones, sécheresse). - Risque de prolifération de, maladies liée à l'extension des cultures. - faiblesse des programmes de recherche, développement appliquée à la filière vanille. - textes réglementaires obsolètes nécessitant une mise à jour et une mise en cohérence. - capacité limitée des opérateurs locaux dans la conquête de nouveaux marchés. - faiblesse des activités de lobbying pour la défense et la promotion de la vanille naturelle.

Source : Rapport de sur l'atelier nationale de la vanille en 2004

De l'autre côté, l'analyse de l'environnement externe permet de dégager les opportunités et les menaces pour la filière vanille à Madagascar qui sont résumé ainsi.

Tableau 46. Les menaces et l'opportunité de la vanille malgache.

OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> - Marché intérieur non encore saturé. - Transformation sur place envisageable, et possibilité de diversification des produits et sous produits utilisant la vanille. - Marché extérieur de la vanille reste un marché dynamique. - Le développement de la demande chez les autres pays riches constitue un espoir - La tendance de la consommation vers les produits naturels est toujours croissante. - Appui des bailleurs de fonds pour la promotion du produit à l'exportation - Volonté du gouvernement pour désenclaver les zones de production 	<ul style="list-style-type: none"> - Concurrence des autres pays. - Menace des produits de synthèse (substituts biotechnologiques et autres arômes naturels » - Tolérance des autorités administratives des grands pays consommateurs vis-à-vis du non respect des textes réglementaires régissant l'utilisation de la vanille naturelle dans les produits alimentaires - Croissance non négligeable d'abus de l'utilisation de l'appellation « vanille Bourbon» dans les pays consommateurs.

Source : Rapport de sur l'atelier nationale de la vanille en 2003

En outre, une voie peut s'ouvrir ouverte grâce à l'aide de l'Union Européenne dans :

- La mise en place des sites de démonstration et de dispositifs d'encadrement des paysans pour améliorer les techniques culturales. (Plus de 3400 HA de nouvelles plantations ont été ainsi mises en place).

- Les actions au bénéfice des préparateurs en vue d'améliorer la qualité de la vanille noire (distribution de couvertures, de thermomètres et de chronomètres) déjà commencé il y a quelques années.
- Les Opérations de promotion internationale pour promouvoir le label "Vanille de Madagascar " en Europe.
- L'Organisation des ateliers de concertation entre les différents acteurs de la filière qui a commencé par l'assise internationale de la vanille organisée à Madagascar à la fin du mois de septembre 2004.
- La mise en place depuis l'année 2001 des dispositifs de suivi de la floraison des vanilliers afin de permettre l'appréciation des futures productions et cerner les dates d'ouverture des campagnes de vanille.

CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE

Pour démarrer nos activités nous avons besoin de cent quatre vingt onze millions quatre cent trente et un mille quatre cent quatre-vingt dix Ariary (Ar 191.431.490). Dans ces fonds prévus pour l'ensemble de l'investissement, le capital social s'élève à trente sept millions sept cent quarante mille Ariary (Ar 37.740.000) Il représente 19,71% du coût du projet. L'analyse des états financiers prévisionnels fait aboutir à la détermination des résultats prévisionnels au cours de 5 ans qui sont toujours positifs.

De plus, tous les outils d'évaluation retenus sont favorables, conformément aux normes sur la rentabilité d'un projet. Si la VAN s'élève à soixante dix-sept million cent quatre-vingt deux milles sept cent vingt-neuf Ariary (Ar 77.182 729) l'indice de profitabilité est de 1,40. Le taux de rentabilité interne qui est de 36% est de 16% au dessus taux d'actualisation appliqué par la banque.

Enfin, l'ensemble des capitaux investi sera remboursé dans trois ans, un mois et 10 jours. Tout cela ne fait que confirmer la rentabilité du présent projet. En plus, le projet est pertinent compte tenu de la situation économique actuelle. Il répond aux attentes du secteur et présente une durabilité certaine. A partir du rendement prévisionnel, nous avons constaté l'efficacité de nos exploitations malgré les quelques risques qui peuvent peser au cours du temps.

CONCLUSION GENERALE

A terme de cette étude, nous pouvons conclure que le contexte général sur l'implantation de ce projet est favorable. Le suivi de près des études sur la technique d'exploitation, sur les stratégies marketing et organisationnelle nous a permis de savoir que l'unité adoptera des méthodes et des normes suivant les techniques appropriées. Le lieu d'implantation répond à la nécessité du projet. Sur ces points, rien n'empêche de dire que le projet est réalisable.

La réalisation de ce projet permet de valoriser les cultures d'exportation, notamment la vanille, qui sont menacées par la fluctuation du prix sur le marché.

Avec la création de richesse générée par notre activité d'exploitation, on peut s'attendre à des Valeurs Ajoutées qui constituent un apport non négligeable au développement économique du pays. Comme notre pays a une économie à vocation agricole, ce projet contribue à la promotion de ce secteur. Il correspond à la politique menée par notre gouvernement pour le développement de la nation. Plus particulièrement, ce projet va sûrement contribuer au développement de la région de SAVA.

Sur le plan financier, notre étude nous a montré tous les avantages que cet investissement nous réserve. L'étude financière effectuée nous a montré le chemin qui nous amène à connaître les résultats escomptés. La trésorerie est saine, les résultats au cours des cinq premières années sont bénéficiaires dès que les vanilles entrent en production. En outre, l'examen des différents outils et critères d'évaluation du projet, nous permette de confirmer la faisabilité et la rentabilité de l'investissement envisagé.

En outre, l'analyse de l'évolution des résultats de l'exercice et les différents critères d'évaluations du projet nous affirme la rentabilité financière du projet. Les différentes évaluations effectuées nous confirment également les impacts positifs du projet du point de vue socio-économique. De plus, il ne présente aucune menace pour l'environnement.

Pour l'appréciation de la crédibilité de notre projet, les études financières bien structurées ne suffisent pas. Afin de convaincre les bailleurs de fonds, nous

comptons aussi sur la qualité de gestion que nous allons adopter. Les techniques d'administration envisagées pour notre unité ont été conçues conformément aux attentes de la gestion d'entreprise du temps moderne. Cela constitue notre point fort et un garant de la bonne utilisation de nos ressources.

En un mot, grâce aux recherches que nous avons effectuées, nous pouvons dire que le présent projet est techniquement faisable et financièrement rentable. Non seulement, il est bénéfique sur le plan socio-économique, mais aussi il concrétise la formation dispensée au sein de l'Université de Toamasina, concernant notamment le de Département gestion. Il concourt également à la réalisation des projets de développement de notre pays.

BIBLIOGRAPHIE

- 1 BANQUE CENTRALE : Bulletin d'information et de statistique, numéro 57 – Nouvelle série - Décembre 2005 ; page 52
- 2 BERNARD (B.) - YVES (S.), Initiation à la macroéconomie, Edition DUNOD, 6ème Edition, 1995, 503 pages.
- 3 BILL (R. M.), - PATRICIA, (Z.) De l'idée à l'entreprise, Montréal (Québec), éd : transcontinental INC 1995, 357 pages
- 4 BROUSSARD (D.) ; - CENTIL (C.) - MONTILLET (L.) : Economie ; éd : HACHETTE Juin 1997 255 pages.
- 5 CIRAD : Mémento de l'agronome (collection technique rurale en Afrique) éd : CHIRAT 1993
- 6 DMD : Dans la Media Demain du 01/06/2005
- 7 DOMINIQUE (B.) - JEAN (M.) (T.), Les nouvelles techniques de marketing, Chiron Edition, Paris, 2002, 188 pages.
- 8 Express de Madagascar n°3438 du 28 juin 2006 « La vanille naturelle reconquiert le marché » pages 2
- 9 GEORGE (D. T.) : Les principes de management
- 10 JACLIN (F.), Le guide de la Création d'Entreprise, Editions Fernand Nathan, Paris 1993, 150 pages.
- 11 JEAN- (Y. C.) – PASCALE (B.) - LONGUET - FRANÇOISE (B.) - JEAN (F.) - CHRISTOPHE (L.) - JANES (M.) - MICHEL (P.), Sciences économiques et sociales, Edition HATIER, 280 pages.
- 12 MARCHESNAY, (M.) - MAUREL, (P.). Organisation et économie de l'entreprise Paris n° 21682, LIBRAIRIE ISTRAL, 1975, Tome 238 pages.
- 13 Midi Madagascar n°7031 du 18septembre 2006 "La chute des prix continue à pénaliser les pays" page 5
- 14 Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et des Pêches (MAEP), Monographie de la région de SAVA
- 15 NANY F. et RAKOTOMALALA J.O. E, 1985 – 1986 : Travaux de recherche sur l'amélioration du vanillier et de la vanille ; Rapport technique et financier; Station vanille d'Ambohitsara
- 16 OECFM, Plan comptable Général 2005 Ed : Jurid'ika ; 160 pages
- 17 PAPIN (R.) : Génération business, Ed : DUNOD, Paris, 1989, 172 pages.
- 18 PHILIP (K.) et GARY (A.), MARKETING : An Introduction, Prentice-Hall International Editions, 1987, 595 pages.
- 19 PIERRE (C.) - GUY (D.) - BERNARD (E.), Economie d'entreprise, Edition DESFORGES, 147 pages.
- 20 RAPHAËL (A.) : Rapport de développement de l'Entreprise, Presses Universitaires

- de France, PUF, 1981, 396 pages.
- 21 SCANAGRI, Avril 2003 : Agronomie de la vanille ; FOFIFA Tamatave
 - 22 Strategor, Politique générale de l'entreprise, Edition DUNOD, 3^{me} édition, ed DINOD 1997, 549 pages.
 - 23 THEODOSE R. J. : La vanille : une richesse de Madagascar ; Station vanille d'Ambohitsara ed 1968
 - 24 THEODOSE R. J. : Le vanillier et sa culture ; Station vanille d'Ambohitsara ed 1968
 - 25 THEODOSE R. J. : Technologie de la vanille ; Station vanille d'Ambohitsara ed 1960
 - 26 TOTOBE John, : La commercialisation de la vanille, MICDSP Ambohidahy ed Avril 2000
 - 27 UNIVANILLE, : Le livre blanc de la vanille ed 1972
 - 28 www.buycentral.fr/qsh/vanille+bourbon.html
 - 29 www.cite.mg/malagasie/article.php
 - 30 [www.http://fr.wikipedia.org/wiki/Vanille](http://fr.wikipedia.org/wiki/Vanille)
 - 31 www.mondevanille.com/vanille-conditions-generales-vente.html
 - 32 www.patiwizz.com/patiwizz/shopdisplayproducts.asp
 - 33 ZANAHITA Ody, (IVAMA) : La relance de la production de la vanille ; Station vanille d'Ambohitsara ed 1996

ANNEXES

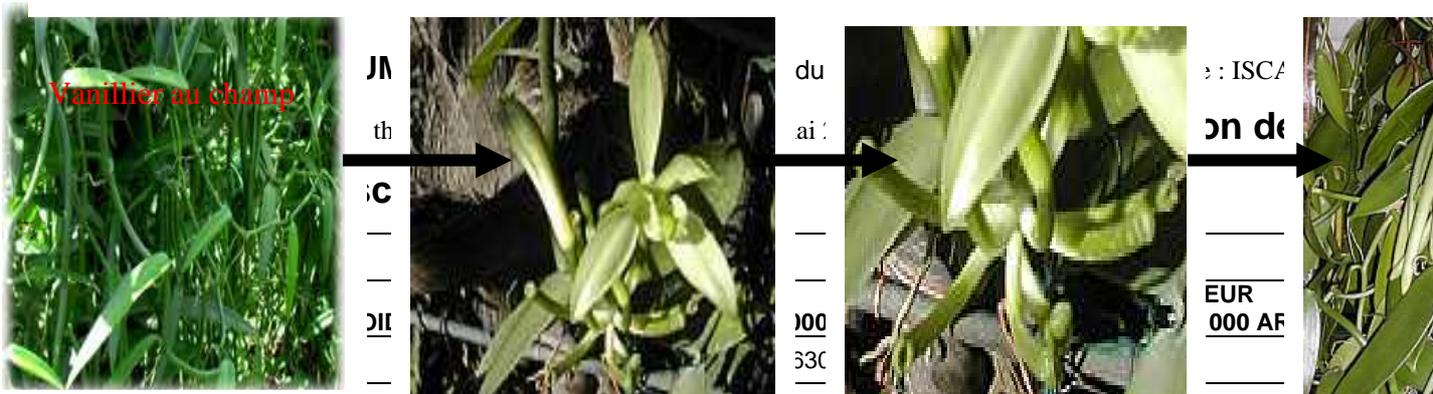
VANILLE DEPUIS

ION A MADAGASCAR.

► EXPORTATION DE VANILLE DE MADAGASCAR EN 2001 ET 2002.

EXPORTATION DE VANILLE DE MADAGASCAR EN 2003 ET

Annexe II DÉVELOPPEMENTSS



FRANCE				
JAPON		2 178	187 620 000	-
ES		197	27	
E		34 463	4 449	
E		-		
C		18 421	2 694	
F		80 425	11 927	
A		83 618	11 951	
II		2 103	218	
ITALIE		-		
JAPON		8 296	1 474	
MADAGASCAR		-		- 700 107 280
MADAGASCAR ENTRE		110 206	1 800 737 2	



Identification du projet112

MALAISIE	-	-	51	13 398
MARTINIQUE	-	-	50	6 842
MAURICE	-	-	1 361	163 512
PAYS-BAS	1 912	131 148 600	2 560	568 359
REUNION	1 440	139 974 800	580	114 837
SINGAPOUR	3 518	385 615 400	13 218	2 312 038
AFRIQUE DU SUD	221	41 951 600	1 023	89 952
SUISSE	54	1 304 200	300	72 873
ROYAUME-UNIS	55 395	7 450 168 000	54 548	12 632 836
ETATS-UNIS	431 383	57 041 514 400	560 982	111 043 806
FRANCE	343	11 332 800	65	5 265
ALLEMAGNE,REP FED	-	-	3 000	322 488
REUNION	517	39 051 200	100	5 290

Source: M I C D S P / Service Statistic Ambohidahy Antananarivo.

ANNEXE: II. Exportation de vanille de Madagascar en 2003 et 2004

2003			2004		
DESTINATION	POIDS_ NET EN KG	AR	DESTINATION	POIDSEN KG	VALEUR FOB EN AR
			BELGIQUE	600	55 658 816
SOUS TOTAL	704 955	145 177 963 738	CANADA	19 465	10 482 233 527
BELGIQUE	42	8 566 534	TAIWAN	100	21 576 323
CANADA	30 302	5 658 613 582	FRANCE	66 287	22 913 624 142
FRANCE	144 252	29 918 145 212	ALLEMAGNE,REP FEDERALE	7 090	3 481 292 428
ALLEMAGNE, REP FEDERALE	27 050	5 065 410 798	GUADELOUPE	215	22 837 607
HONG KONG	6 112	2 016 862 044	INDONÉSIE	51	13 442 865
ITALIE	1 517	524 516 211	ITALIE	271	109 325 336
JAPON	10 286	2 269 069 385	JAPON	2 212	642 720 367
MAURICE	149	12 555 734	MADAGASCAR	97 528	666 331 740
REUNION	998	201 280 234	MAURICE	475	70 413 659
SINGAPOUR	22 400	4 920 589 388	PAYS-BAS	228	33 079 258
AFRIQUE DU SUD	20	5 823 189	RÉUNION	429	91 697 548
ROYAUME-UNIS	25 000	5 288 667 720	SINGAPOUR	4 679	2 559 843 293
ÉTATS-UNIS	365 698	69 277 084 546	URSS	9	563 520
entrepôt ou zone franche d	71 129	20 010 779 161	ROYAUME-UNI	501	317 768 298
SOUS TOTAL	2 592	940 141 485	ETAS-UNIS	199 300	141 352 509 265
FRANCE	17	1 413 763	EURO	300	149 833 134
MAURICE	1	155 822	FRANCE	141	8 522 123
REUNION	601	52 086 140	ALLEMAGNE, REP F	5	46 511
ÉTATS-UNIS	1 973	886 485 760	CANADA	49	21 808 222
SOUS TOTAL	34 694	5 803 715 717	FRANCE	10 500	4 687 744 410
CANADA	1 000	139 629 380	INDONÉSIE	3	783 767
FRANCE	192	37 280 047	JAPON	1 200	325 841 558
ITALIE	246	701 714	MAURICE	1 000	237 727 800
JAPON	80	9 139 378	PAYS-BAS	134	16 940 442
PAYS-BAS	72	17 949 580	RÉUNION	48	13 001 401
SINGAPOUR	20	2 284 844	ETAS-UNIS	12 498	7 311 143 525
ETATS-UNIS	32 414	5 497 211 312			
entrepôt ou zone franche d	670	99 519 462			
TOTAL	1 484 482	303 843 641 880		425 318	195 608 310 884

Source: M I C D S P / Service Statistic Ambohidahy Antananarivo.

Prévision de l'exportation de vanille de Madagascar

Prévision 2005		
DESTINATION	POIDS EN KG	VALEUR FOB EN AR
CANADA	29 277	16130271093
TAIWAN	100	21576323,4
FRANCE	224 114	38458774858
ALLEMAGNE	23 153	4734593788
GUADELOUP	215	22837606,8
INDE	3	161520
INDONESIE	51	13442864,6
ITALIE	1 122	198133311,4
JAPON	3 513	789793591,8
MADAGASCAR	97 528	666331740,2
MALAISIE	140	74357776
MAURICE	475	70413658,8
PAYS-BAS	228	33079258
REUNION	2 745	295819517,8
SINGAPOUR	5 975	3296698475
AFRIQUE DU SUD	1 550	33548818
URSS	9	563520
ROYAUME-UNIS	501	317768297,6
ETAS-UNIS	296 659	153 413 625 319
FRANCE	141	8522122,8
ALLEMAGNE	5	46511,2
	687 504	218 580 359 972

Source: M I C D S P / Service Statistic Ambohidahy Antananarivo.

LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES

TABLEAUX

Tableau 1. Typologie des statuts juridique des entreprises	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 2. : Comparaison des statuts.....	14
Tableau 3. Résumé des caractéristiques de la plante	19
Tableau 4. Donnée climatique mensuelle.....	24
Tableau 5. Tableau de la pluviométrie	25
Tableau 6. Environnement politico- légal.....	28
Tableau 7. Environnement Socio-économique	28
Tableau 8. Environnement écologique.....	29
Tableau 9. Environnement technologique.....	29
Tableau 10. Récapitulation de l'exportation de vanille de Madagascar de 2000 à 2005.....	30
Tableau 11. Situation du volume de production des différents pays producteurs de vanille dans une échelle de 10 ans	33
Tableau 12. Part de marché de chaque pays fournisseur de vanille naturelle sur le marché mondial	33
Tableau 13. Liste des pays importateur de la vanille de Madagascar en 2001 et en 2002.....	35
Tableau 14. Tableau récapitulatif du teneur en vanilline	37
Tableau 15. : Fourchette de prix sur le marché en 2005.....	39
Tableau 16. Extrait de la norme malgache sur la vanille.....	44
Tableau 17. Detaille des constructions	47
Tableau 18. Tableau récapitulatif des attributions et les profils du personnel.....	63
Tableau 19. Coût de construction	67
Tableau 20. Coût des divers matériels nécessaires à l'exploitation.....	68
Tableau 21. Tableau d'amortissement pour l'année N 1 (Unité monétaire : Ariary).....	70
Tableau 22. Tableau d'amortissement pour l'année N 2 (Unité monétaire : Ariary).....	70
Tableau 23. Tableau d'amortissement pour l'année N 3 (Unité monétaire : Ariary).....	70
Tableau 24. Tableau d'amortissement pour l'année N 4 (Unité monétaire : Ariary).....	71
Tableau 25. Tableau d'amortissement pour l'année N 5 (Unité monétaire : Ariary).....	71
Tableau 26. Tableau récapitulatif des amortissements pour cinq ans	71
Tableau 27. Tableau de calcul du Fonds de Roulement Initial.....	72
Tableau 28. Tableau les ressources et les emplois	73
Tableau 29. Le tableau de remboursement de dette	73
Tableau 30. Tableau des charges	74
Tableau 31. Planning d'approvisionnement en matière première	76
Tableau 32. Les comptes de produit	77
Tableau 33. : Compte de résultat par nature (Unité monétaire : Ariary)	79
Tableau 34. Répartition des charges par fonction en pourcentage	80
Tableau 35. Tableau de répartition des charges par fonction en valeur (Ariary)	81
Tableau 36. Compte de résultat par fonction (Unité monétaire : Ariary).....	82
Tableau 37. Bilan d'ouverture.....	84
Tableau 38. Bilan actif pour la première année (Unité monétaire : Ariary)	85
Tableau 39. Bilan actif pour la première année (Unité monétaire : Ariary)	85
Tableau 40. Bilan actif pour la deuxième année (Unité monétaire : Ariary)	86
Tableau 41. Bilan actif pour la deuxième année (Unité monétaire : Ariary)	86
Tableau 42. Bilan actif pour la troisième année (Unité monétaire : Ariary).....	87
Tableau 43. Bilan passif pour la troisième année (Unité monétaire : Ariary).....	87
Tableau 44. Bilan actif pour la quatrième année (Unité monétaire : Ariary).....	88
Tableau 45. Bilan passif pour la quatrième année (Unité monétaire : Ar)	88
Tableau 46. Bilan actif pour la quatrième année (Unité monétaire : Ariary)	89
Tableau 47. Bilan passif pour la cinquième année (Unité monétaire : Ariary)	89
Tableau 48. Tableau des flux de trésorerie par la méthode indirecte.....	90
Tableau 49. Tableau des flux de trésorerie par la méthode indirecte.....	91
Tableau 50. Tableau de calcul de la VAN	93
Tableau 52. Tableau de calcul de la MBA au taux d'actualisation égale 50%	96
Tableau 53. Tableau comparatif de la VAN au taux d'actualisation égal à 20% et 50%	96
Tableau 54. Tableau de calcul de la DRCI.....	97
Tableau 55. Tableau récapitulatif de la Valeur Ajoutée	100
Tableau 56. Evolution des ratios de rentabilité globale	101
Tableau 57. Evolutions de ratios de rentabilité financière.....	102
Tableau 58. Forces et faiblesse de la filière vanille malgache	103
Tableau 59. Les menaces et l'opportunité de la vanille malgache.....	104

FIGURES

FIGURE N°1 : Schéma des vanilles préparées.....	11
FIGURE N°2 : Schéma du vanillier sur le champ	19
FIGURE N°3 : Carte de culture de la vanille mondiale.....	21
FIGURE N°4 : Carte de localisation du lieu d'implantation du projet	23
FIGURE N°5 : Evolution de l'exportation	30
FIGURE N°6 : Schéma de la dynamique concurrentielle.....	31
FIGURE N°7 : Evolution de l'exportation des vanille naturel de Madagascar entre 2002 et 2006	32
FIGURE N°8 : Evolution de la production mondiale de la vanille entre 1996 et 2005	33
FIGURE N°9 : Schéma du circuit de distribution (cas de circuit court)	40
FIGURE N°10 : Schéma du circuit de distribution (cas de circuit long)	40
FIGURE N°11 : Résumé de processus de préparation des gousses	Erreur ! Signet non défini.
FIGURE N°12 : Schéma de processus de préparation de vanille	50
FIGURE N°13 : Schéma des gousses en phase de séchage au soleil	55
FIGURE N°14 : Schéma des gousses triées.....	55
FIGURE N°15 : Organigramme à adopter.....	61

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES SIGLES ET DES ABREVIATIONS

INTRODUCTION -----5

PARTIE II : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAP I : PRÉSENTATION DU PROJET ----- 10

SECTION 1 : APERÇU GENERAL SUR LE PROJET ----- 10

§1. : Description ----- 10

A : Description générale----- 10

B : Mission et intérêt----- 11

C : Statut juridique de l'unité----- 11

§ 2 : Aperçu sur la vanille ----- 18

A : Description ----- 18

B : Les conditions de culture ----- 19

C : La vanille dans le temps et dans l'espace----- 20

SECTION 2 : LOCALISATION DU PROJET ET LES RAISONS DU CHOIX DU LIEU ----- 22

§ 1 : Situation géographique du lieu d'implantation ----- 22

A : Délimitation géographique et administrative ----- 22

B : Climat et relief ----- 24

§ 2. : Le milieu économique ----- 25

A: L'agriculture ----- 25

B : Les infrastructures ----- 26

CHAP II : ÉTUDE DU MARCHE ----- 27

SECTION 1 : CARACTERISTIQUES DU MARCHE ----- 27

§1. : Analyse de l'environnement ----- 27

§.2. : Analyse de l'offre----- 29

A: La situation de l'offre----- 29

B : Situation de la concurrence----- 31

§ 3. : Analyse de la demande----- 34

SECTION 2 : LA STRATEGIE MARKETING ENVISAGEE ----- 36

§1. : La politique de produit----- 36

§.2. : La politique de prix et de distribution ----- 39

A : La définition du prix pratiqué----- 39

B : La distribution----- 39

§ 3 : La politique de communication ----- 40

A : La stratégie push -----	41
B : La stratégie pull -----	41
CHAP III : ÉTUDE TECHNIQUE DE LA PRODUCTION -----	42
SECTION 1 : LES REGLEMENTS DE LA FILIERE ET L'IDENTIFICATION DES MATERIELS -----	42
§.1. : Les aspects réglementaires -----	42
§.2. : Identification des matériaux -----	46
SECTION 2 : LE PROCESSUS DE PRODUCTION -----	48
§1. : L'approvisionnement. -----	48
§.2. : La préparation de vanille. -----	48
A - Triage -----	51
B- Echaudage -----	51
C- Etuvage -----	53
D : Séchage -----	54
E : Triage : -----	55
F : Mise en malle et mise en bottillon -----	56

PARTIE II: ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET

CHAP I: ÉTUDE DE L'ORGANISATION ET DE L'INVESTISSEMENT -----	60
SECTION 1 : ETUDE ORGANISATIONNELLE -----	60
§ .1. : La structure envisagée et la qualification du personnel -----	60
A : Présentation de la structure -----	60
B : Les attributions et les profils du personnel -----	62
§.2. : L'organisation de travail et la gestion du personnel -----	65
A : L'organisation de travail envisagée -----	65
B : La gestion du personnel -----	65
SECTION 2 : ETUDE DE L'INVESTISSEMENT -----	66
§.1. : Le coût de l'investissement -----	66
A : Les immobilisations -----	67
a) Le terrain -----	67
b) La construction -----	67
B : Les amortissement des biens -----	69
a) Notion d'amortissement -----	69
b) Valeurs d'amortissement des éléments d'actif -----	69
§.2. : Plan de financement -----	72
A : Le Fonds de Roulement Initial (FRI) et les ressources de financement -----	72
a) Le FRI -----	72
b) Les sources de financement -----	73

B : Plan de remboursement de dette -----	73
SECTION 3 : LES COMPTES DE GESTION PREVISIONNELS -----	74
§.1. : Les comptes de charges -----	74
§.2. : Les comptes de produits -----	76
CHAP II : ANALYSE DES ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS -----	77
SECTION 1 : LES COMPTES DE RESULTAT PREVISIONNELS -----	77
§.1. : Le Compte de résultat par nature -----	79
§.2. : Le Compte de résultat par fonction -----	80
SECTION 2 : LES BILANS PREVISIONNELS -----	83
§.1. : Le bilan d'ouverture -----	84
§. 2. : Les Bilans prévisionnels sur 5 ans -----	84
SECTION 3 : LES FLUX DE TRESORERIE -----	90
§.1. : Les flux de trésorerie par méthode directe -----	90
§ 2. : Les flux de trésorerie par méthode indirecte -----	91
CHAP III: ÉVALUATION, ANALYSE DES IMPACTS ET DES RISQUES DU PROJET -----	92
SECTION 1 : EVALUATIONS SELON LES OUTILS ET LES CRITERES D'ÉVALUATION DU PROJET -----	92
§.1. : Les outils d'évaluation du projet -----	92
A : La Valeur Actuelle Nette (VAN) -----	92
B : L'indice de profitabilité (IP) -----	94
C : Le taux de rentabilité interne (TRI) -----	95
D : Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) -----	97
§.2. : Les critères d'évaluation du projet -----	98
A : La pertinence -----	98
B : L'efficacité -----	98
C : L'efficacités -----	99
D : La viabilité ou la durabilité -----	99
SECTION 2 : EVALUATION ECONOMIQUE -----	99
§.1. : La valeur ajoutée -----	99
§. 2. : Analyse des ratios -----	101
SECTION 3 IMPACTS DU PROJET ET ANALYSE DES RISQUES -----	102
§.1. : Analyse des Impacts -----	102
§.2. : Analyse des risques -----	103
CONCLUSION GENERALE -----	107
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES	
TABLE DES MATIERES	