

SOMMAIRE

Remerciements

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

Sommaire

Introduction

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION GENERALE DU PROJET

CHAPITRE I : GENERALITE SUR LE PROJET

SECTION 1 : DESCRIPTION DU PROJET

SECTION 2 : RAISON D'IMPLANTATION GEOGRAPHIQUE

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE

SECTION 1 : EVOLUTION ET ANALYSE DE MARCHE

SECTION 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE

SECTION 3: ANALYSE DE L'OFFRE

SECTION 4 : STRATEGIE MARKETING ADOPTÉE

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE I : ITINERAIRE TECHNIQUE DE PRODUCTION

SECTION 1 : IDENTIFICATION DES MATERIELS

SECTION 2 : LA TECHNIQUE DE REALISATION

SECTION 3: LA PLANTATION DE CANNE A SUCRE

SECTION 4: TECHNIQUE DE CULTURE DE CANNE A SUCRE

CHAPUTRE II : PRODUCTION ENVISAGEE

SECTION 1 : PRODUCTION

SECTION 2 : ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

SECTION 3: PROCESSUS DE REALISATION DU PROJET PAR LA METHODE PERT

CHAPITRE III: ÉTUDE ORGANISATIONNELLE

SECTION 1 : POLITIQUE DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

SECTION 2: ORGANISATION DE TRAVAIL

SECTION 3: ORGANISATION A METTRE EN PLACE

TROISIEME PARTIE : ETUDES FINANCIERES DU PROJET

CHAPITRE I: INVESTISSEMENTS

SECTION 1: NATURE ET COUT D'INVESTISSEMENT

SECTION 2: LE COUT DU FINANCEMENT

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE

SECTION 1: LES COMPTES DE GESTION

SECTION 2: LES ETATS FINANCIERS

CHAPITRE III: ÉVALUATION DU PROJET

SECTION 1: ÉVALUATION ECONOMIQUE ET SOCIALE

SECTION 2: EVALUATION FINANCIERE

CONCLUSION GENERALE

Annexe

Bibliographie

Table des matières

LISTE DES ABREVIATIONS

a	: annuité
Ar	: Ariary
CA	: Chiffre d'Affaires
CMCS	: Centre Malgache de Canne à Sucre
CNaPS	: Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
DRCI	: Délai de Récupération du Capital Investi
Ha	: Hectare
I	: Investissement
IOV	: Indicateur d'objectif vérifiable
IP	: Indice de Profitabilité
JWE	: Janson Word Energie
Kg	: Kilogramme
MAP	: Madagascar Action Plan
MAEP	: Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche
MBA	: Marge Brute d'Autofinancement
MCA	: Millenium Challenge Account
t	: tonne
t%	: taux
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
VAN	: Valeur Actuelle Nette
VO	: Valeur d'Origine

LISTE DES FIGURES

Figure n°1: Histoire du Sucre

Figure n°2 : Carte de localisation de la région Ats inanana

Figure n°3: Distillerie d'éthanol

Figure n°4: Bouture de canne à sucre

Figure n°5: Récolte de la canne à sucre

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1: Superficie cultivable par commune

Tableau n°2: Production nationale de canne à sucre

Tableau n° 3: Liste de la demande

Tableau n°4: La répartition des matériels et équipements

Tableau n 5: Calendrier cultural

Tableau n°6 : Production envisagée (en tonne)

Tableau n°7: Evolution du chiffre d'affaires

Tableau n°8: Liste des tâches et durée

Tableau n° 9: Répartition du personnel par poste

Tableau n°10: Coûts des investissements des activités techniques

Tableau n°11: Tableau récapitulatif des immobilisations

Tableau n°12: Les éléments amortissables

Tableau n°13: Répartition de l'estimation de salaires du personnel

Tableau n 14: Tableau récapitulatif du fonds de roulement

Tableau n°15: Répartition de financement

Tableau n°16: Bilan d'ouverture

Tableau n 17: Amortissement d'emprunt

Tableau n 18: Achat des consommables

Tableau n°19: Evolution des services extérieurs

Tableau n 20: Les comptes de résultat prévisionnel

Tableau n 21: Plan de trésorerie

Tableau n 22: Bilan au 31/12/N

Tableau n 23: bilan au 31/12/N+1

Tableau n 24: Bilan au 31/12/N+2

Tableau n 25: Bilan au 31/12/N+3

Tableau n 26: Bilan au 31/12/N+4

Tableau n 27: Calcul de la trésorerie

Tableau n°28: Calcul du MBA actualisée au taux de 20%

Tableau n°29: Calcul du MBA actualisée au taux de 35%

Tableau n 30: Calcul du délai de récupération du capital investi (DRCI)

INTRODUCTION

La phase finale des études supérieures en vue de l'obtention du diplôme de "Maîtrise en Gestion" est toujours marquée par la présentation d'un mémoire. Ce dernier relate la synthèse des connaissances théoriques acquises au cours des quatre années universitaires. Par conséquent, il constitue, le premier pas du futur gestionnaire dans son métier.

Aujourd'hui, le monde est confronté aux divers problèmes sociaux, économiques, politiques et beaucoup de pays finissent dans la pauvreté. C'est le cas même de Madagascar qui dispose d'un potentiel particulièrement riche en produits agricoles et de main d'œuvre ainsi que de compétence dans le domaine de l'agriculture. Face à cette situation, nous devons exploiter nos richesses naturelles, économiques et mobiliser l'énorme ressource humaine que le pays possède. De ce fait, nous avons décidé de nous orienter vers la plantation de canne à sucre. Pour la réalisation de ce projet, une bonne connaissance du lieu d'exploitation et une étude des techniques culturales sont ainsi indispensables.

C'est dans le cadre d'une contribution à la mise en œuvre du MAP (Madagascar Action Plan) que la région Atsinanana, plus précisément dans le district de Brickaville a été choisie pour la réalisation de ce projet intitulé : « Projet de mise en place d'une unité de plantation de canne à sucre dans région Atsinanana, district de Brickaville ». Notre principal objectif est de participer aux programmes du MAP sur la réduction de la pauvreté et aussi pour offrir de nouvelles opportunités de travail pour les paysans et les jeunes diplômés, entre autres la transformation de la culture de subsistance en culture plus ou industrielle en vue de l'économie de marché.

Compte tenu du MAP, le but est de faire un saut qualitatif dans le développement grâce à un plan innovant. C'est-à-dire sensibiliser la population dans les régions rurales à utiliser de nouvelles techniques agricoles pour plus de productivité.

Durant déjà des siècles, les besoins énergétiques de l'Homme dépendaient surtout du pétrole. Or, actuellement, face à la croissance démographique galopante dans le monde, les réserves de cette ressource ne cessent de diminuer et ne répondent plus aux besoins de plus en plus croissants des consommateurs.

Selon l'estimation des chercheurs, dans les cinquante ans à venir, cette source d'énergie va être épuisée et l'Homme est obligé de chercher d'autres solutions pour la remplacer. Ils ont découvert que les plantes peuvent aussi produire une bonne énergie. Il existe diverses plantes ayant cette propriété, mais ici, on va parler particulièrement des cannes à sucre qu'on peut transformer, après traitement, en éthanol, utilisable comme biocarburant.

A Madagascar, les industries telles que le JWE, le Power and Manager System, SACOM, l'Éthanol Production sont les principales productrices d'éthanol. Par conséquent, elles ont besoin de la canne à sucre brute pour la transformation. Alors pourquoi ne pas leur vendre nos produits ?

Pour la réalisation de cette étude, nous avons adopté les méthodologies suivantes :

- discussion avec l'encadreur pédagogique et professionnel
- enquête sur terrain
- collecte des informations auprès du MCA, la Société JWE, Internet et média, centre Malgache de canne à sucre pour l'étude de marché et technique
- recherches bibliographiques
- consultation des données au sein du MAEP
- consultation du MAP

Pour ce faire, nous allons diviser notre étude en trois parties.

La première partie se rapporte à la présentation générale de l'entreprise comprenant : la généralité sur le projet et l'étude de marché.

La deuxième partie sera axée sur la conduite du projet. Dans ce volet nous évoquerons les itinéraires techniques, la production et l'étude organisationnelle.

La troisième et dernière partie est consacrée essentiellement à l'étude financière du projet. Ce volet est orienté principalement sur l'étude de coût d'investissement, l'étude de faisabilité, l'étude de l'évaluation et l'étude financière du projet.

Toutes les informations obtenues ont permis de savoir si le projet est réalisable, ou non. En effet, un projet doit être étudié sous plusieurs approches avant d'être évalué.

- Approche technique : c'est l'étude des caractères (variétés) des produits, les procédures de production, les types des matériels utilisés et ainsi que l'effectif de main d'œuvre nécessaire.
- Approche commerciale : analyse des besoins ou l'étude de marché qui permet de connaître les quantités demandées et que l'on pourra vendre, les conditions commerciales et l'évolution futur de la demande.
- Approche financière : détermination de l'exactitude du montant des investissements à réaliser et de mesurer la rentabilité du projet avec son équilibre financier.
- Approche économique : évaluation des avantages à court terme et long terme du projet et sa viabilité économique.

Ces études permettent de prévoir les risques encourus dans la mise en œuvre du projet.

On va maintenant entrer dans la première partie du projet.

PREMIERE PARTIE:
PRESENTATION GENERALE DU PROJET

Cette première partie sera divisée en deux chapitres, à savoir, la généralité sur le projet et l'étude du marché.

CHAPITRE I : GENERALITE SUR LE PROJET

La plantation de canne à sucre à Madagascar a commencé depuis des décennies, elle est pratiquée pour l'autoconsommation des ménages surtout dans les régions rurales. Le présent chapitre nous renseignera sur la description du projet, la raison d'implantation géographique.

Section 1: Description du projet

Dans cette section, nous allons faire la présentation générale de la plante canne à sucre.

1.1 Origine et propagation

L'étude de l'origine de la canne à sucre est très difficile. Cette dernière semble être originaire d'Asie méridionale (Inde ou nouvelle Guinée). La canne à sucre aurait été domestiquée dès 8000 ans avant Jésus-Christ, en nouvelle Guinée, par des horticulteurs néolithiques qui l'ont progressivement diffusée à l'Ouest, vers la Chine et l'Inde, comme à l'Est vers les îles du pacifique.

En effet, au cours du développement de la recherche botaniste, la canne à sucre fait partie d'une espèce botanique, du genre *saccharum*.

Dès son second voyage, Christophe Colomb a été parmi les distributeurs de la canne à sucre surtout dans les pays tropicaux, il a apporté des boutures de cannes des îles Canaries à l'Île appelée maintenant Dominicaine. C'est à partir de ce moment là que la canne à sucre s'est développée dans la plupart des pays d'Amérique comme les Antilles, le Mexique, le Pérou. (Fig.1)

1.2 Historique à Madagascar

L'introduction de la canne à sucre est très ancienne à Madagascar. Cette culture était largement pratiquée en 1800, après elle est cultivée presque dans toutes les régions de l'île d'une part; en petites plantations paysannes destinées à la consommation familiale, les jus extraits servent essentiellement à la préparation d'une boisson fermentée (betsabetsa), ou étaient transformés en alcool (Toaka gasy) ; d'autre part en culture industrielle qui était transformée dans l'usine sucrière.

En outre, des procédés très rudimentaires (extraction du jus par le pilotage ou par presses métalliques cylindriques cannelées qui sont des moulins verticaux mis en mouvement par une paire de bœufs attelés à un timon, évaporation et cristallisation) permettent de produire des galettes de sucre doux appelés « siramamy gasy ».

1.3 Présentation

Dans la réalisation de son « stage de perfectionnement en République Arabe d'Égypte ». Marcel RAVAOJANAHARY a mentionné dans son rapport que la canne à sucre est une graminée. Sa classification correspond aux critères suivants :

- règne : végétal
- embranchement : phanérogames
- sous-embranchement : gymnospermes
- famille : graminées
- sous-famille : andropogonés
- genre : saccharum
- nom vernaculaire : fary

Dans le genre Saccharum, il y a plusieurs espèces productrices de sucre dont les plus importantes sont :

- officinarum : canne noble

- spontaneum : canne rustique
- barbari : canne plus plastique à rendement élevé
- edule : canne stérile

Jusqu'en 1900, on cultivait surtout du *S. officinarum*, puis des variétés hybrides qui ont dégénéré et les stations de recherches ont du créer de nouvelles variétés.

La culture de la canne à sucre est répandue dans une zone qui est approximativement comprise entre 35° de latitude Sud des régions tropicales et Subtropicales de l'Amérique et de l'Asie. « Actuellement, elle représente une des cultures les plus riches et les plus importantes des ces régions et le sucre produit occupe une place considérable dans le cadre des échanges commerciaux internationaux ».

Concernant la transformation, c'est à partir de 500 ans avant Jésus -Christ que les Perses sont devenus les grands experts de sucre, en même temps, ils ont mis au point les premiers « Pains de sucre ». C'est ainsi que le sucre prend une place pour l'aliment de base après avoir été trop longtemps une épice ou une friandise de luxe.

1.4 Variétés utilisées

Sur les Hauts Plateaux et dans les zones que nous avons visités, les paysans cultivent, des variétés locales. L'origine de ces variétés n'est pas bien connue et il est difficile de préciser leurs noms. Cependant, à la suite de nos enquêtes, nous avons pu les classer en 3 catégories : d'après leurs aspects physiques (couleur, forme de bourgeons, longueur des entre-nœuds) et leur origine. L'appellation varie suivant les régions, mais le nom commun est « Fary » ; il porte un qualificatif différent suivant la nature de la canne.

a) *Fary fotsy* = fary volo = fary mavokely

- canne à écorce verte tirant au jaune à maturité et terne.
- taille petite
- diamètre : 3 cm environ.

b) *Fary manga* = fary mangabe = fary mena = fary barikavily = fary volotsangana.

- canne à écorce brune
- taille très grande de 3 à 5 m.
- diamètre : 5 à 6 cm.
- entre-nœuds très longs
- feuilles abondantes
- cycle long (5 à 6 coupes).

Mais les cannes industrielles arrivent jusqu'à 8 ou 9 ans. Il semble que cette variété soit apportée de Brickaville d'où son nom.

c) *Fary motomaso* = fary vondrona

Canne ressemblant à la variété « fary fotsy » mais dont les bourgeons sont saillis.

L'exploitant n'a pas de préférence particulière pour une variété. Généralement, il se contente de reproduire celle qu'il possède sans chercher à l'améliorer dans les régions où la production est surtout destinée à la fabrication d'un jus de canne à sucre. Ici, on va utiliser la fary manga qui semble la plus intéressante.

Section 2 : Raison d'implantation géographique

Avant de nous lancer dans ce projet, il faut d'abord connaître les superficies cultivables de quelques communes rurales dont Brickaville. Le développement de la filière canne à sucre nécessite un terrain vaste et inoccupé.

2.1 Superficies cultivables

Tableau n°2: Superficie cultivable par commune

COMMUNE	Superficie(ha)			
	2000	2001	2002	2003
Toamasina	2445	2450	2455	2460
Brickaville	2390	2410	2430	2450
Ambatondrazaka	1750	1750	1750	1750
Mananara Nord	1185	1200	1215	1230

Source : MAEP

Voici les superficies cultivables de quelques communes en hectares présentées dans le tableau ci-dessus.

On voit que Madagascar dispose encore d'une large superficie cultivable. Toutes ces zones ont leurs particularités respectives en matière de cultures principales aussi bien que vivrières que d'exportation. Seule la commune rurale de Brickaville nous intéresse en tant que zone de culture.

2.2 Buts et objectifs

Nous avons fixé trois objectifs principaux :

Le premier objectif est de réaliser un maximum de bénéfice. Ce gain nous permettra alors de contribuer au processus de développement rapide et durable préconisé par le gouvernement actuel.

Le deuxième objectif est de participer à la création d'emplois. Ce projet de développement permet d'augmenter le niveau de vie de la population dans la région d'implantation.

Le troisième et dernier objectif mais loin d'être négligeable est de produire le maximum de cannes à sucre avec lequel on produit de la *bio- carburant* (éthanol) qui peut remplacer le pétrole ordinaire.

2.3 Intérêts du projet

La plantation de cannes à sucre peut nous faire bénéficier de plusieurs avantages : pour le promoteur du projet : la filière va beaucoup aider à la réduction de la pauvreté, à l'industrialisation à forte valeur ajoutée ainsi qu'au développement des industries locales. Quant à l'exploitation de l'éthanol par les acheteurs, elle va contribuer à consolider l'Ariary, grâce à l'entrée de devises. La protection de l'environnement par la réduction de l'émission de gaz à effet de serre.

L'incorporation d'éthanol dans le carburant va réduire la dépendance à l'énergie fossile et apportera un mieux en termes de l'inflation. Elle permet aux producteurs d'obtenir un revenu additionnel avec un rendement de 80 t à l'hectare. A raison de 200 Ar. le kilo, les producteurs peuvent générer un revenu de 16 millions d'Ariary à l'hectare.

L'existence du système d'appui à la production comme MCA contribue à la réussite du projet.

2.4 Localisation

Avant tout, Il est essentiel de connaître la situation géographique du district de Brickaville. La zone est située à l'Est de Madagascar dans la région Atsinanana, s'étend entre 17°46 18°57 de latitude sud et 48°09 et 48°13 de longitude Est. Elle a une superficie totale de 25.528 km². (fig.2)

Son climat est caractérisé par une forte pluviométrie, de température moyenne de 24,6°C. La pluviométrie annuelle est supérieure à 1500 mm, la période sèche dure 2 mois : entre le mois de juillet et septembre. (fig.2)

Le choix du lieu d'implantation du projet dépend surtout du climat de la région, c'est un des facteurs primordial influant sur la qualité de la récolte de canne à sucre.

Chapitre II : ÉTUDE DE MARCHÉ

Le marché est actuellement caractérisé par une concurrence de plus en plus rude et par la fluctuation de la demande. Pour faire face à cette situation, les études de marché ont pour but de déterminer, de collecter et d'analyser les informations sur le marché.

Les études de marchés doivent permettre une bonne connaissance dans ce domaine pour le maîtriser. Cette maîtrise se traduit par une segmentation du marché mieux adapté et mieux agir sur le marché consiste à prendre une décision précise en matière de politique de produit, de prix sur le segment du marché sur lequel l'entreprise s'intéresse. L'existence du marché et de l'information ne suffisent pas pour la réalisation d'un projet, mais il faut bien gérer l'argent, le patrimoine, l'homme, et bien connaître les débouchés.

L'étude de marche sert à analyser les différentes interrogations concernant :

- la taille, structure, évolution de la demande et de l'offre concurrentielles
- le niveau de production et le prix de vente que l'on peut espérer
- le lieu et le secteur du marché visé et la zone d'implantation
- les contraintes commerciales et la politique commerciale à adopter

Section 1 : Evolution et analyse de marché

1.1 Généralité sur le marché

Le marché peut se définir, d'un point global comme étant le lieu de rencontre de l'offre et de la demande d'un produit satisfaisant un besoin déterminé. C'est l'ensemble de transactions ou opérations de négoce conclues entre acheteurs et vendeurs. Il suppose une activité commerciale traitée avec une certaine régularité et de règles, dans le cadre d'une certaine concurrence. Et enfin, signalons qu'il se crée un marché autour d'une réunion d'acheteurs et de vendeurs qui confrontent l'offre à la demande.

1.2 Part de marché visée

Actuellement, l'Etat Malgache incite le secteur privé à s'investir afin d'atteindre le développement rapide et durable. L'Etat a fait quelques accords avec les partenaires étrangers pour collaborer avec les opérateurs Malgaches. Ainsi, des sociétés ont répondu à l'invitation et ont accepté qu'elles assureront l'achat de nos produits. Parmi ces sociétés, il y a les Sociétés d'origine indienne, la « Vertical South East Asia», la Société de transport maritime «Ecu Line », la Société « Indian Business Council » qui va acheter 80% d'éthanol produit par la société JWE. Nous commercialiserons notre canne à sucre à ce dernier.

Cela nous assure quant à l'écoulement de nos produits. Selon la Banque mondiale, il y aura huit usines, autre que JWE, qui vont produire de l'éthanol. Cette énergie renouvelable va gagner du terrain sur le marché mondial à cause de sa nature écologique.

Avant d'entamer la sous-section suivante, voici l'évolution de la production nationale de la canne à sucre.

Tableau n°2: Production nationale de canne à sucre

Année	1999-2001	2001	2002	2003
Superficie récoltée (1000ha)	67	68	68	69
Rendement (Kg/ha)	32543	32583	32584	32553
Production (1000MT)	2192	2208	2223	2236

Source : FAO

Section 2 : Analyse de la demande

La demande nécessite une analyse approfondie parce qu'elle tient un rôle important au niveau de l'entreprise. Il est essentiel pour une entreprise de définir ce que l'on entend précisément par demande.

Par définition la demande est constituée par des flux de biens, flux de services et flux monétaires. Les flux monétaires sont en générale la contre partie de flux de biens et services.

A chaque type des produits correspond un marché. Le mouvement de la demande finale est déterminé par le comportement de la clientèle. Cependant nous avons besoins de mesurer et de prévoir le volume, l'évolution et les perspectives de rentabilité des différents marchés.

La demande est considérée comme l'ensemble de besoins, les clients susceptibles d'acheter les produits. Cette demande peut varier selon les acheteurs, nous estimons qu'elle va augmenter au fur et à mesure. Les produits non vendus peuvent être transformés en rhum ou en sucre.

2.1 Evaluation de la demande

D'après la recherche, les savants ont découvert que le jus de canne à sucre peut être transformé en éthanol. Ce dernier est capable de remplacer l'essence ordinaire.

La population mondiale veut échapper à la flambée du prix du pétrole manipulé par l'OPEP. L'exploitation de canne a sucre permet d'atténuer ce problème.

Le 19 mars 2007, JWE a signé des accords relatifs au dernier préparatif de son lancement dans les locaux de la Banque mondiale à Anosy, avec ses partenaires locaux et étrangers.

La première signature est un accord commercial avec la société d'origine indienne la «Vertical South East Asia ». Cette dernière s'est engagée à acheter 80% de la production de la JWE. La deuxième signature concerne le transport de l'éthanol vers l'Inde, avec la société de transport maritime « Ecu Line ». Le troisième accord a trait à l'appui structurel du programme « Millénium Challenge Account » (MCA) à la production de cannes à sucre auprès des paysans.

Taizun PATHERIA, le directeur de la Vertical Sea ajoute qu'il sera prêt à acheter tout le surplus de production du JWE. Si on fait un coup d'œil international, notre projet est en loin de satisfaire sa demande.

2.2 Volume de la demande

Par définition, le volume de la demande est le total d'achat par une catégorie de clientèle donnée, dans un secteur géographique donné, au cours d'une période donnée, dans des conditions données et en réponse à un programme marketing donné. Notre projet a pour objectif d'offrir sur le marché, la matière première.

La demande du marché national est caractérisée par la présence de huit sociétés qui peuvent acheter la matière première. Elle peut être estimée annuellement, à partir de la capacité de traitement des huit usines. Ces dernières permettront de produire jusqu'à 200 millions de litres d'éthanol par an. Cela veut dire que chacune d'entre eux peut produire 25 millions de litres d'éthanol.

Les acheteurs sont nombreux, mais nous voulons rester sur un seul client c'est-à-dire JWE car notre production n'arrive pas à satisfaire sa demande de plus en plus croissante.

Voici quatre usines qui sont prêtes à acheter les produits.

Tableau n°3: Liste de la demande

SOCIETE	JWE	POWER AND MANAGER .S	ETHANOL PRODUCTION	SACOM	TOTAL
Demande en tonne de canne à sucre	400 000 t	300 000 t	350 000 t	400 000 t	1 450 000 t

Ce tableau nous montre la liste des sociétés avec la quantité en tonne de leur demande respective.

Section 3: Analyse de l'offre

L'offre c'est la quantité et qualité de biens et services mis et proposés sur le marché. Dans la pratique, l'entreprise n'est pas le seul à offrir le produit même sur le marché.

Il semble facile d'identifier les concurrents, mais la vraie concurrence est beaucoup plus vaste. Il y a un certain nombre d'offreurs, c'est-à-dire, un certain nombre de concurrents. L'analyse de concurrence peut se faire en terme de besoin et de clientèle cible.

3.1 Evaluation de l'offre nationale

En général, la canne à sucre n'était pas considérée comme une culture industrielle pour les paysans des hauts plateaux. Elle est surtout plantée pour la consommation directe.

Dans les localités suivantes : Ambilobe, Nosy Be, Brickaville il y a des plantations destinées à fabriquer du sucre, du rhum. En effet, l'Etat stimule les paysans, à cultiver de la canne à sucre sur tout le territoire Malgache. Aujourd'hui il n'existe pas encore des offreurs, car la société JWE qui achète ce produit importe encore la totalité de la matière nécessaire c'est-à-dire la mélasse (jus de canne à sucre) en Inde.

3.2 Évaluation de l'offre internationale

La société JWE fait partie des principaux partenaires potentiels. L'activité de cette société est basée sur la production d'éthanol, elle collabore avec d'autres entités comme la Banque mondiale, le MCA, l'Etat Malgache et aussi avec d'autres partenaires étrangers tels que l' « Indian Business Concil », le transport maritime « Ecu Line » et enfin le « Vertical Sea ».

Ce dernier à l'heure actuelle distribue 2 millions de tonnes d'éthanol dans le monde entier et elle traite principalement avec le Brésil et les Etats-Unis. Cette quantité se montre insuffisante par rapport aux besoins des opérateurs économiques dans le monde entier. Cela veut dire que le marché est plus vaste. La demande en biocarburant s'accroît d'année en année surtout dans les pays industrialisés. Mais l'offre n'arrive pas à satisfaire la demande.

Section 4 : Stratégie marketing adoptée

Si on parle de commerce, la mise en place d'une stratégie est une tâche préalable la plus importante afin d'atteindre un objectif. En effet, l'objectif précise la cible, la stratégie définit, les moyens et la trajectoire.

La stratégie doit assurer la survie de l'entreprise. Elle a aussi pour rôle de bien tracer la route à venir. Dans ce sens, la stratégie est aussi définie comme le livre de route de l'entreprise. Ainsi elle va définir la mission globale de l'entreprise et la mission de chaque élément de l'organisation.

La stratégie se préoccupe ensuite du développement de l'entreprise. Les objectifs sont par exemple l'extension du marché, la pénétration du nouveau secteur, la création du produit.

La stratégie est un ensemble de mesures que l'entreprise doit prendre avant la réalisation de son activité pour une période bien définie dans l'univers concurrentiel économique, politique et sociale.

La planification de la stratégie comprend quatre étapes :

- Une analyse externe du marché et de la concurrence
- Une analyse interne du produit de l'entreprise
- Une analyse portant sur les différentes stratégies existantes
- La définition des objectifs de la stratégie marketing

Il est important de réviser parfaitement les différentes stratégies de développement interne et externe de l'entreprise. Les stratégies de croissance sont un moteur de dynamisme et de motivation pour le personnel de l'Entreprise.

La commercialisation de nos produits mérite une détermination des moyens d'action commerciale. Le marketing-mix permet de traduire d'une manière opérationnelle, les décisions politique et stratégique prises par l'Entreprise. Le marketing-mix est composé par la politique de produit, la politique de prix, la politique de distribution et aussi la politique de communication.

4.1 La politique de produit

Nous allons voir un par un, ces quatre éléments de Marketing-mix. Dans le contexte marketing, le produit est certainement plus important pour l'acheteur et vise à satisfaire les attentes sur la qualité et la quantité. Ce dernier s'évolue régulièrement.

Notre projet ne consiste pas à la transformation industrielle mais à la recherche de maximum de matières premières, alors, il n'a pas besoin de toutes les démarches et les études que doit suivre la politique de produit industriel comme l'étude de marque, emballage, qualité.

Le produit que nous allons produire sera conforme aux exigences de la demande car les plantes seront déterminées par les débouchés eux même et ces derniers détermineront la qualité. Mais en ce qui concerne notre projet, la politique que nous devons étudier, c'est d'obtenir une quantité maximale et une excellente qualité de cannes à sucre afin de satisfaire nos clients. La variété la plus rentable quant à la transformation de l'éthanol est la plus appropriée en termes de demande et pédologique sera plantée et cultivée par notre plantation de canne à sucre.

4.2 La politique de prix

Le prix pour le client dépend de la somme des coûts de la marge des vendeurs et de taxes diverses ou comme le montant qu'un client est prêt à payer pour les produits. La demande est généralement classique, le nombre d'achats évolue par rapport à l'évolution du prix. Si le prix augmente, la demande baisse.

Par conséquent, deux politiques de prix sont possibles :

La politique de prix d'écrémage et politique de pénétration.

- Politique d'écrémage : consiste à vendre moins de produits mais plus chers, donc à dégager le plus grand bénéfice. Elle cherche à fixer un prix élevé pour ne toucher une demande limitée mais peu sensible aux prix.
- Politique de pénétration : il s'agit de fixer des prix relativement bas pour toucher une partie importante du marché.

Pour la fixation du prix, la technique que nous utilisons est fondée sur l'étude des coûts de prix de la demande et de la concurrence. Le principal objectif serait d'augmenter le volume de vente. Pour atteindre ces objectifs, nous serons censés identifier les coûts de revient ainsi que le rapport prix / demande. Mais notre activité est un projet de développement de la culture, il n'a pas besoin d'une structure très complexe comme une usine de transformation de matières premières en produits finis.

Afin de déterminer le vrai prix, il est nécessaire de distinguer les différents coûts liés à la plantation, à la commercialisation et à la communication de nos produits. Les coûts à court terme restent constants quelque soit le volume d'activité considéré comme charge fixe. Ils peuvent être directs ou indirects.

D'abord, nous allons voir les charges fixes directes. Ces coûts sont les charges du personnel employé pour les opérations culturelles, c'est-à-dire le travail de sol et aussi la plantation. Ensuite, les charges fixes indirectes qui concernent les salaires, les services généraux. Tandis que les coûts variables touchent les coûts qui changent en fonction du volume d'activités. Enfin, les charges variables sont constituées par les frais de transport, les livraisons, les dépenses sur la communication.

Le coût de revient est égal à la somme de toutes les charges directes et indirectes. Il est préférable d'adapter la stratégie d'alignement pour la fixation du prix car la qualité proposée est similaire à celle des concurrents locaux et aussi notre client JWE qui définit le prix forfaitaire en prix fixé d'avance à 200 Ar le kilo.

4.3 La politique de distribution

La distribution comprend l'ensemble des opérations qui permettent d'acheminer un produit du lieu de production jusqu'à la mise à la disposition des consommateurs. La politique de distribution consiste à réduire la distance entre le producteur et les clients. Elle a pour objectif de trouver le meilleur circuit de distribution possible pour un produit donné.

Ce circuit de distribution représente le chemin qui conduit un produit du lieu de production au consommateur. Ce chemin est plus ou moins long selon le nombre d'intermédiaires intervenant dans la distribution du produit.

On distingue généralement trois modes de circuit de distribution :

- circuit ultracourt : c'est un circuit direct sans intermédiaire entre la production et le consommateur. Ce circuit est utilisé par un fabricant qui pratique la vente directe.
- circuit court : il existe un seul intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Détaillant ou collecteur de produits locaux.
- circuit long : ce circuit a plusieurs intermédiaires qui peuvent intervenir entre le producteur et le consommateur.

Pour la communication de nos produits, le circuit de distribution ultra court est le plus adapté à notre projet car nous allons vendre directement sans intermédiaire. En principe, le produit destiné à la transformation n'a pas besoin de différents circuits de distribution. Il est évident de prendre en considération l'analyse des moyens et des méthodes pour l'acheminement des produits de façon régulière vers l'acheteur.

Pour minimiser les coûts du transport et de stockage, il faut respecter le délai de livraison et améliorer la qualité de service. Cela nécessite une grande collaboration entre le producteur et le distributeur. C'est ce qu'on appelle la logistique, une bonne logistique a des répercussions positives à la fois pour le producteur comme pour le distributeur.

Il est nécessaire d'avoir un tracteur et deux camions pour le transport de nos produits. Ces moyens de transport doivent être appropriés à l'état de la route, la quantité, et la nature de la marchandise.

4.4 La politique de communication

Elle consiste à étudier le marché, produire un bien, faire la distribution sont des étapes indispensables, mais encore faut-il faire savoir aux clients potentiels que ce produit existe. L'étape suivante est la communication qui est un ensemble d'information, des messages qu'on émet directement au public cible en utilisant les différents supports médiatiques tels, le journal, la publicité et l'affichage.

Actuellement, la communication est devenue un outil indispensable pour l'entreprise. Elle prend différentes formes en fonction de l'objectif visé. La politique de communication permet d'attirer la clientèle vers les produits. Dans le cadre de notre projet, la communication hors média est la plus utilisée car notre produit est tout simplement constitué de matières premières. La méthode et le moyen à long terme plus efficaces sont de créer un climat de confiance entre le producteur et l'acheteur, et aussi d'établir une relation étroite avec le consommateur visé.

Conclusion partielle

Pour la réussite de la plantation de canne à sucre, toutes les conditions sont fournies car le terrain, avec ses caractéristiques favorables, est déjà prêt pour être aménagé.

Quant à l'écoulement de nos produits, il n'y a pas de crainte parce qu'il existe déjà des acheteurs qui vont les prendre en vue de leur transformation en biocarburant c'est-à-dire en éthanol.

Maintenant, passons à la deuxième partie : « la conduite du projet ».

DEUXIEME PARTIE: CONDUITE DU PROJET

Cette partie nous renseignera sur l'itinéraire technique de production la capacité de production ainsi que les différents facteurs organisationnels.

CHAPITRE I : Itinéraire technique de production

La première fonction que toute entreprise doit remplir est la production. La réalisation de toute production nécessite plusieurs facteurs dont les trois principaux concernent :

- le travail c'est-à-dire le personnel
- le capital qui regroupe l'ensemble des immobilisations
- les matières premières

En outre, les décisions en ce domaine sont soumises à différentes contraintes techniques ayant leur origine dans :

- la nature de la combinaison des facteurs c'est-à-dire le choix de la technique à utiliser
- la disponibilité des facteurs

Pour l'étude de la technique de production du projet, on a besoin d'identifier les matériels à utiliser et la technique de réalisation

Section 1 : Identification des matériels

Pour le démarrage, les investissements seront concentrés dans la première année.

L'Ariary est l'unité monétaire utilisée dans le calcul des investissements.

Voici le tableau de répartition des matériels et équipements :

Tableau n°4: La répartition des matériels et équipements

Eléments des investissements	Désignation	Quantité
Terrain	Ha	10
Construction	M ²	300
Autres immobilisations		
Installation technique	Elément	1
Matériels et outillages		
- Moto pompe	Unité	2
- Moto cultivateur	Unité	2
- Tracteur	Unité	1
- Brouette	Unité	10
- Soubrique	Unité	150
- Bêche	Unité	150
Matériels de bureau et informatiques		
- Table de bureau	Unité	3
- Chaise	Unité	9
- Armoire	Unité	1
- Coffre fort	Unité	1
- Micro-ordinateur	Unité	2
Matériels roulants	Unité	2

1.1 Le fonds de commerce

Il constitue l'enregistrement de l'acte de constitution, l'annonce dans le journal légal et le dépôt au greffier du tribunal de commerce.

1.2 Le terrain

Notre projet a besoin d'un vaste terrain, c'est pour cela que nous envisageons de cultiver jusqu'à une superficie de 10 ha.

1.3 La construction

Elle se divise en deux parties : la construction pour le bureau administratif et pour le matériel technique et productif

1.4 Le matériel d'exploitation

En ce qui concerne cette rubrique, les matériels utilisés seront à usage manuels comme les brouettes, les bêches et les soubiques, vu que le projet n'utilise pas des équipements industriels donc le coût de cette rubrique ne constitue pas une barrière au projet.

1.5 Le matériel de transport

Ce matériel est choisi pour assurer le transport des engrais, des boutures et aussi les tiges de cannes à sucre.

Section 2 : La technique de réalisation

Une fois arrivée à la phase de la maturité, les cannes à sucre seront coupées et ensuite livrées pour être vendues. Les produits sont destinés à la vente puis transformés en éthanol par la société acheteur et doivent honorer la demande de l'utilisateur c'est-à-dire offert à un prix déterminé pour un usage précis, chargé de valeur sociale et individuelle. Notons que la canne à sucre peut être aussi transformée en alcool et en sucre.

Les principales opérations peuvent se diviser en différentes phases consécutives à savoir:

- préparation du sol
- préparation des boutures
- plantation des jeunes plants au début de la saison de pluies
- récolte : coupe de cannes en phase de maturité ;

2.1 Traitement avant plantation

Avant la plantation, on devra procéder au contrôle des boutures, ensuite on les traite avec du fongicide :

Ben late (Benomyl) = 250g/100 litres d'eau ;

Beyle ton = 100g/100 litres d'eau

2.2 Mesures phytosanitaires

Les traitements phytosanitaires neutralisent les parasites

Elles comprennent deux opérations :

- Rogueing, s'applique lors de la destruction des champs trop infectés
- Traitement des couteaux à l'aide des produits à base d'iode (Iode 5%, Iosan 5%) durant la préparation des boutures et pendant les opérations de coupe.

2.3 Plantation

2.3.3 La préparation des boutures

Il existe deux types de boutures pour la canne à sucre :

- Bouture de tête (fig.4) : c'est la partie verte au sommet de la canne. Le prélèvement est interdit aux cannes fléchées. D'abord, on enlève les feuilles au sommet. Après, on garde 2 ou 3 nœuds au dessous de la partie verte.
- Bouture de corps (fig.4) : c'est un prélèvement à partir du corps de la canne mais les cannes vierges provenant des pépinières et âgées de 10 à 12 mois donnent des meilleurs rendements par rapport aux repoussés.

Pour la culture industrielle, on plante des boutures de corps. Pour ce fait, d'abord on enlève les feuilles, ensuite on coupe nettement les cannes au milieu des entre-nœuds en tronçons de 25 à 30 centimètres de long comportant 3 à 4 yeux. Enfin, on élimine les bouts blancs et les bas des tiges parce que dans ces parties de bouture la croissance est plus lente.

Un mois environ après la préparation du sol, les boutures déjà en germination sont mises en place. Plusieurs méthodes sont adoptées en ce qui concerne cette opération. Le sol est seulement labouré, puis les boutures sont enfoncées dans la terre, en faisant un angle de 45° environ, avec un écartement de 1m entre les lignes et sur les lignes.

Cette méthode nécessite le remplacement des manquants, et elle est rarement pratiquée car le rendement est faible. Cependant, elle peut pallier à une insuffisance de semences.

2.4 Équipements

Les équipements seront sélectionnés d'après deux critères :

- le prix
- l'abondance sur le marché

Les cannes à sucre sont des plantes peu exigeantes et sa culture ne demande pas de travaux supplémentaires. C'est pour cela que nous avons choisi les équipements dont le prix est moins cher, on peut les trouver facilement sur le marché intérieur de la Grande île. La plupart des matériels sont fabriqués à Madagascar sauf pour les tracteurs, camions.

2.5 Main d'œuvre

En ce qui concerne notre projet, nous préférons travailler suivant l'approche à haute intensité de main d'œuvre, c'est-à-dire, un investissement basé sur la main d'œuvre que l'on peut trouver facilement dans la région de Brickaville car la plupart des gens sont à la recherche d'un travail. Ce serait un atout pour le développement de cette filière canne à sucre.

Le travail exige la capacité et l'endurance des personnels. En effet, le recrutement sera basé sur l'endurance physique et la maîtrise des tâches répétitives du postulant.

Pour cultiver notre terrain de 10 hectares, nous avons besoins de main d'œuvre directe et indirecte.

2.6 Les matières sucrées

Les matières sucrées contiennent des sucres fermentescibles ou aboutissement par hydrolyse à des sucres fermentescibles comme la mélasse.

2.6.1 Définition

La mélasse est la liqueur mère finale séparée des cristaux de sucre par moyen mécanique (centrifugation : turbines centrifuges).

On utilise surtout la liqueur mère finale (liqueur mère de 3^{ème} jet) pour la fabrication d'alcool dans les sucreries distilleries à Madagascar, sa densité varie de 1,4 à 1,6.

2.6.2 Composition

Sa composition est très complexe et varie quantitativement avec la nature des cannes, les conditions de travail dans les différents stades de fabrication à savoir :

- les méthodes d'épuration du jus : défécation (chaulage), sulfitation (traitement à la chaux et à l'anhydride sulfureux).
- le degré d'épuisement.

Mais à titre indicatif on donnera la composition moyenne de la mélasse dont les matières sèches réelles sont comprises entre 77 et 84%. (17)

- eau : 16 à 23 %
- Saccharose : 25 à 40 %

- Sucres réducteurs : 15 à 25 %
 - Matières minérales : 7 à 15 %
- dont
- N : 0,6 à 0,8 %
 - P₂O₅ : 0,2 à 0,9 %
 - K₂O : 3,5 à 5,5 %
 - CaO : 0,5 à 1%

2.6.3 Préparation

La mélasse doit être préparée avant sa fermentation. Cette phase de préparation consiste à la diluer dans la proportion suivante (3)

- 1 Volume de mélasse
- 4 volumes d'eau
- 1 ou 2 volumes de vinasse provenant des distillations précédentes.

Après dilution convenable, la mélasse donne un moût sucré de 1,060 à 1,080 de densité, permettant après fermentation d'avoir un vin alcoolique titrant 5 à 10° d'alcool.

Il est souhaitable d'acidifier ce moût jusqu'à pH = 4,5 environ. Cette acidité protège la valeur de la concurrence d'autres microorganismes. Pour cela on utilise l'acide sulfurique (H₂SO₄). Pour permettre à la colonie de levures un bon développement, on ajoute souvent au moût, du phosphore et de l'azote, ces additions sont sous forme de phosphate d'ammoniac et de sulfate d'ammoniac.

2.6.4 Conservation

La conservation de la mélasse nécessite des précautions particulières. En effet, les sucres réducteurs peuvent se transformer partiellement en non sucres par la polymérisation et ceci d'autant plus que la température est élevée.

Section 3 : La plantation de canne à sucre

La canne à sucre est une plante facile à cultiver, car c'est une robuste graminée qui s'adapte à des conditions variées. On dit que « la canne apprécie son milieu ». Mais pour avoir les meilleurs rendements et le meilleur profit, il est nécessaire de bien connaître ses exigences.

3.1 Exigences climatiques

La canne à sucre est une plante tolérante des climats relativement variés. Les exigences sont très sensibles au cours de la phase de croissance et la phase de maturation.

- La croissance peut être ralentie ou même stoppée par le froid et la sécheresse.
- La maturation ne se fait pas ou se fait mal en cas d'excès de pluies ou de hautes températures nocturnes.

Ainsi, les rendements de la production de la canne à sucre dépendent des conditions climatiques.

3.1.1 L'altitude

Du fait que l'altitude a une influence sur la température et la pluviométrie, elle limite les lieux de la culture de la canne à 1000 à 1400 mètres sur l'équateur, mais pour avoir de bons rendements industriels en sucre, on conseille de ne cultiver la canne que sur les régions tropicales ou les régions côtières.

3.1.2 La pluviométrie

La culture de la canne à sucre demande beaucoup d'eau, la hauteur moyenne de pluviométrie est de 1500 à 1800 millimètres. Mais dans les régions où l'évaporation est plus importante, même avec les pluies de 2000 à 2500 millimètres par an, la plante est en bon état.

Remarquons que la répartition des pluies a une grande importance pour la culture de la canne. Il faut des pluies pendant les 8 à 9 premiers mois au moment de la croissance de la plante et une sécheresse relative de 3 à 4 mois pendant la période de la maturation. En cas de déséquilibre de cette répartition, l'homme peut chercher des solutions pour équilibrer la quantité d'eau au champ de culture.

3.1.3 La lumière

La lumière solaire est utilisée par la plante grâce à la photosynthèse. Donc la canne à sucre exige beaucoup de lumière tant pour sa croissance que pour la formation du saccharose et en plus un peu moins pour sa maturation.

3.1.4 Le vent

Le vent agit de trois manières sur la canne :

- En activant la transpiration, c'est-à-dire il entraîne un ralentissement de la croissance et un abaissement des rendements
- En la couchant, la brisant ou en l'arrachant
- En favorisant les des maladies ou les ennemis dues à la cassure de la canne qui est alors une porte ouverte aux pourritures et facilite l'attaque des rats et des virus

La culture de la canne à sucre exige un climat chaud et réussit surtout dans la zone tropicale humide. Il joue un rôle primordial sur le développement végétatif.

3.2 Le sol

La canne pousse dans des sols très divers, pourvu qu'ils soient profonds, meublés, riches en humus et en éléments fertilisants, et suffisamment humides. Le sol à canne devra avoir une bonne texture et une bonne structure.

La région Atsinanana présente des sols évolués de type ferralitique et suffisamment humide des sols hydromorphes moyennement organiques (sol noir). En effet, ce type de sol est adéquat pour la culture de la canne à sucre.

Section 4 : Technique de culture de canne à sucre

Le nombre de boutures par trou :

- Deux boutures par trou
- Trois boutures par trou
- Quatre boutures par trou

Pour ces trois dernières méthodes, les plants sont toujours obliquement enfoncés dans le sol afin de faciliter l'émission des talles. Suivant la disponibilité des semences et la production envisagée, l'une ou l'autre de ces méthodes est adoptée par les exploitants, car d'après eux, les talles seront quatre fois plus nombreuses avec quatre boutures. Pour nous, ce n'est pas sûr car le tallage est plus réduit avec une densité de semences élevée. Cela nécessite des expérimentations.

Une dernière méthode, pratiquée dans les grandes plantations industrielles, mais essayée par un exploitant à Antanetibe l'a également satisfait : des boutures de tige de 30 à 40 cm de long sont couchées dans des sillons préalablement confectionnés, puis on les recouvre de terre. C'est probablement la technique d'avenir, car les bouts blancs ne seront pas suffisants si les surfaces cultivées se développent.

4.1 Date de plantation

En culture pluviale : ce sont les facteurs favorables liés au climat qui déterminent les époques de plantation. Elle doit se faire au moment des pluies et avant qu'elles cessent. Quant il pleut, la température est carrément un facteur limitant. Toutefois, une pluie abondante est néfaste à la plantation. Le calendrier de plantation dépend des températures minimales et des disponibilités en eau suffisante pour l'irrigation. En général, on plante la canne à sucre de préférence au mois d'Avril - Mai. On peut également planter en Septembre - Octobre mais la croissance des cannes est alors très rapide et elles donnent des rendements en sucre moins importants.

. On a le calendrier cultural ci-après :

Tableau n°5: Calendrier cultural

D é s i g n a t i o n	Jan	Fév	Mar	Avril	Mai	Juin	Juill	Aoû	Sep	Oct	Nov	Déc
* Aménagement dont :												
• Abattage de forêts		■	■									
• Déssechage / Défrichage												
• Irrigation / Drainage												
• Fertilisation												
* Préparation Abattage de forêts												
• Labour				■	■	■	■					
• Hersage												
• Sillonage												
* Plantation												
								■	■	■	■	
* Sarclage												
										■	■	■
* Récolte												
				■	■	■	■	■				

Source : Centre Malgache de Canne à Sucre

4.2 Préparation du sol

4.2.1 Technique culturale

La bonne préparation du terrain de culture est un facteur déterminant pour avoir un meilleur rendement, et pour obtenir un maximum de production pour une plante. Alors pour analyser la technique culturale de la canne à sucre industrielle, il faut étudier au moins les phases suivantes :

- la préparation du sol
- l'entretien

Souvent, les travaux de défrichage du terrain pour la culture de la canne à sucre sont pratiqués lors de la première mise en culture. Le déroulement du travail se présente comme suit :

- abattage des arbres sur le terrain et enlèvement complet de toute la végétation, y compris les souches d'arbres et sous incinération si possible.
- nivellement du terrain et mise en pente de 3/1.000 (3 ‰) pour le terrain irrigué abondamment.
- Constitution de terrasse ou de billons anti-érosifs en courbe de niveau pour le terrain en pente.

Même si la canne à sucre possède un système racinaire plus ou moins développé, donc un pouvoir de pénétration assez puissant, il faut que le labour soit profond et que tout obstacle s'opposant au développement des racines soit supprimé, pour qu'elles puissent explorer le plus grand volume de terre possible et aller chercher l'eau en profondeur. Les champs sont généralement préparés 1 mois environ avant la plantation. Après le labour on procède d'habitude au creusement des trous et à la fertilisation qui se réduit à un simple apport de fumier de ferme ou de poudrettes de porc.

Profondeur du labour : 40 à 50cm

Diamètre du trou : 30cm

Profondeur du trou : 15 à 20cm

Écartement entre lignes : 0,5m à 0,8m

Écartement sur ligne : 1m

4.3 Entretien de la plantation

L'entretien varie suivant le temps disponible du paysan et l'état de la culture. Il consiste à effectuer :

- le sarclage
- le buttage

Le sarclage est effectué deux fois pendant l'année d'installation. Le premier est pratiqué dès l'apparition des mauvaises herbes, et le second jumelé avec le buttage lorsque les plants arrivent à hauteur de la ceinture. À ce moment les talles sont bien parties et il est nécessaire de mettre de la terre autour des collets.

Le buttage favorise également l'apparition des racines des tiges et les cannes s'ancrent mieux dans le sol.

4.4 Récolte

La maturité survient 10 à 12 mois après la plantation. Un effeuillage des tiges caractérise cette maturité. La récolte ne consacre pas de nombreuses tâches. Il suffit de couper les tiges. L'usine veut que les tiges soient fraîches donc la livraison doit être immédiate.

CHAPITRE II : PRODUCTION ENVISAGÉE

Section 1 : Production

Notre projet dépend de la disponibilité des surfaces cultivables et de la qualité de main-d'œuvre. La production est axée à la culture et à la qualité de la tige de la canne à sucre. La production annuelle envisagée est de 80 tonnes par hectare. (80.000kg), alors pour une superficie de 10hectares la quantité produite sera de 800tonnes.

1.1 Aspects qualitatifs et aspects quantitatifs

1.1.1 Aspects qualitatifs (Normes et qualités)

La norme est un document accessible au public, établi avec la coopération et le consensus ou l'approbation générale de toutes les parties intéressées fondées sur le résultat de la science, de la technologie et de l'expérience visant à l'avantage optimal de la communauté dans son ensemble et approuvé par un organisme international.

On entend par qualité, l'ensemble des caractéristiques et des propriétés d'un produit ou de service qui a l'aptitude de satisfaire des besoins exprimés implicitement.

Ces définitions permettront de mieux éclaircir l'importance que joue la norme et la qualité pour les produits appropriés, surtout sa valeur technique.

Nous nous sommes référés aux définitions de l'ISO (Organisation Internationale des Normes) Concernant les termes : normes et qualité.

1.2 Aspect quantitatifs

1.2.1 - Étude de rendement

Nous avons réalisé nos études sur des estimations ; il était difficile de chiffrer les résultats obtenus d'une façon très précise.

Rendement théorique :

Le rendement dépend de plusieurs facteurs :

- Conditions climatiques
- Conditions édaphiques
- Plantation
- Techniques culturales
- Variétés utilisées

Canne de première année :

Lors de descente sur terrain, nous avons constaté qu'un pied forme en moyenne 4 tiges en supposant que les espacements entre les lignes sont de 1 m. Une exploitation de 10 ares donne :

10 ares = 1000 m² soit 1000 pieds

Donc 4000 tiges environs

Poids moyen d'une tige : 2 kg

Poids des 4000 tiges = 8000 kg = 8 tonnes

Rendement moyen de 1 ha = 80 tonnes

Donc, le rendement moyen de 10 ha est égal 800 tonnes et les producteurs peuvent générer un revenu de Ar 160 000 000 (800000 kg x 200 Ariary)

D'après l'information obtenue auprès d'un l'établissement agronomique, après la coupe des vierges, les talles deviennent encore plus abondantes et on constate que le rendement augmente de 5% en 2^{ème} année jusqu'à la 5^{ème} année.

Voici le tableau récapitulatif de production sur les cinq années

Tableau n° 6 Production envisagée (en tonne)

Année	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Quantité de produit à offrir	800	840	882	926.1	972.405

On constate une augmentation annuelle de la production, c'est-à-dire de l'année 2 en année 5.

Section 2 : ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

2.1 Définition

Le chiffre d'affaires est le montant de la vente annuelle réalisée. Ce critère permet d'apprécier le niveau financier de l'entreprise sur le marché. Il faut tenir compte du prix unitaire du produit qui est de 200 Ariary le kilo.

On a le tableau d'évolution du chiffre d'affaires sur les cinq années à venir

Tableau n°7: Evolution du chiffre d'affaires

Année	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Production annuelle (en kilo)	800000	840000	882000	926100	972405
Prix du kilo (Ar)	200	200	200	200	200
Chiffre d'affaires	160000000	168000000	176400000	185220000	194481000

Sachant que le prix du kilo est d'Ar 200, le chiffre d'affaire évolue au fur et à mesure.

Mais on a surtout remarqué une très grande évolution pendant l'année 2005, car la production annuelle a beaucoup augmenté.

Section 3 : PROCESSUS DE REALISATION DU PROJET PAR LA METHODE PERT

Dans cette troisième section, on va traiter méthodiquement la réalisation du projet.

3.1 Concept

Pour avoir un intérêt grandissant, il faut bien maîtriser les méthodes d'organisation des travaux. La méthode la plus connue est la PERT (Program Evaluation and Research Task) qui permet de gérer parfaitement le temps à travailler.

Cette méthode a pour objectif de définir la chronologie des tâches nécessaires d'une production.

Elle permet de planifier les travaux. Notre objectif est de respecter le délai prévu pour l'exécution des travaux.

3.2 Présentation du mécanisme de travail

3.2.1 Étude de marché

L'objectif est d'estimer les consommations nationales et internationales de la canne à sucre.

La durée nécessaire pour cette tâche peut être 2 mois

Cette enquête a été effectuée au près du MCA, Banque mondiale et enfin la Société JWE.

3.2.2 Étude de faisabilité financière

Cette étape consiste à assurer la rentabilité financière du projet à réaliser. Cela nécessite un moyen financier permettant d'acquérir des matériels de production

Il exige aussi le recours à des prêts auprès des bailleurs de fonds.

3.2.3 Étude de faisabilité juridique

C'est la collecte des informations sur les différentes facilités juridiques permettant la mise en place d'une unité de production de canne à sucre. Ce qui fait un mois de travail.

3.4 Faisabilité technique

Cette partie concerne la classification, la maîtrise du processus de production et des tâches nécessaires à la préparation technique.

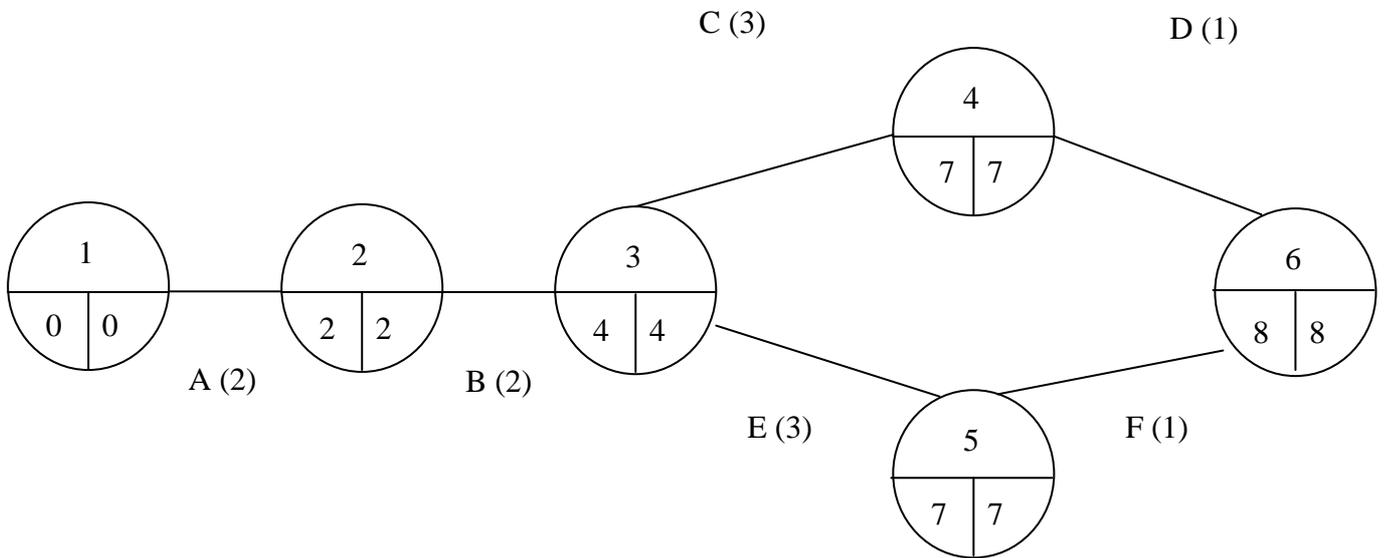
- Construction
- Achat de matériel
- Production technique

Temps consacré 2 mois

Tableau n°8: Liste des tâches et durée

Tâches	Description	Durée
A	Prospection du marché	2 mois
B	Étude de marché	2 mois
C	Étude de faisabilité financière	3 mois
D	Étude de faisabilité juridique	1 mois
E	Faisabilité technique	3 mois
F	Recrutement	1 mois

Le chronogramme de PERT



Durée de traitement est en mois, dont sans la méthode PERT pour agencement des tâches, durée pour mettre en place ce projet est de 12 mois. Avec la technique PERT, cette durée est de 8 mois.

CHAPITRE III: ÉTUDE ORGANISATIONNELLE

La réussite dépend de la performance de l'organisation. L'organisation se définit comme un ensemble de systèmes coordonnés à partir des éléments humains, de ressources naturelles, financières et matérielles, en vue de trouver les solutions concernant la répartition des tâches, définition de la méthode de travail et la détermination des priorités et des responsabilités.

Souvent, quand on parle de ressources de l'entreprise, on considère le plus le côté finance et le côté matériel. On s'accorde désormais à reconnaître que la compétence des personnels constitue un capital précieux. L'homme, est la principale ressource de l'entreprise. Il assure toutes les autres fonctions y afférentes et est aussi nommé l' « essence » de l'entreprise. Selon Vermont HAUD : ce qui différencie l'entreprise performante de l'entreprise non performante, c'est avant tout les Hommes, avec leur enthousiasme et aussi leur créativité.

Section 1 : POLITIQUE DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

La GRH suppose plusieurs activités qui ne sont pas forcément les mêmes selon les entreprises. Elles varieront beaucoup suivant le stade de l'évolution d'une organisation et aussi suivant la conception que l'on a de la fonction dite « personnel ».

De nos jours, le succès d'une entreprise dépend de la bonne gestion des hommes car ces derniers assument une action stratégique visible pour la pertinence de l'activité. L'homme est l'essence d'une entreprise à condition que chacun y mette du sien dans le but de faire prospérer l'entreprise. La ressource humaine gère l'actif de la société.

La GRH s'occupe surtout du problème qui subsiste entre employeur et employé.

Dans cette section, nous allons traiter les points suivants :

- la politique de recrutement ;
- la politique de rémunération.

1.1 La politique de recrutement

Elle concerne surtout la prise en charge dynamique du personnel de l'entreprise. Elle repose sur le choix en matière de niveau et de modalité d'emploi.

La politique de recrutement analyse l'effectif et la responsabilité de l'employé que l'on doit recruter. Cette modalité de recrutement dépend de la taille de l'entreprise, sa situation économique, le type de main d'œuvre et de la qualification.

Il est très important d'engager des jeunes dynamiques, aptes à travailler en équipe et aussi capables de s'adapter aux circonstances.

1.2 La politique de rémunération

Elle se repose sur le choix en matière de niveau de modalité de rémunération et elle s'intéresse surtout à l'évaluation et au classement des fonctions d'un cadre ou d'un simple employé. En plus, elle détermine la part fixe et la part variable des salaires des agents suivant leur catégorie professionnelle et ce, en fonction de leur ancienneté et expérience.

La rémunération doit respecter des obligations légales des dispositions contractuelles du gouvernement concernant le SMIG et l'interdiction de la discrimination.

La fonction personnelle est alors conçue comme une association étroite qui lie le personnel à un élément déterminant de l'EBC. La motivation et l'efficacité du personnel dépendent essentiellement de la façon dont on le traite.

Ainsi, les conditions d'organisation et le fonctionnement de l'EBC sont très importants car la cause de la faillite d'une entreprise résulte d'un mauvais comportement de la masse salariale.

Alors, il est important pour la GRH de répondre aux nécessités des hommes qui ne sont pas seulement sur le plan matériel (au niveau de la rémunération), mais aussi, sur le plan de développement individuel (formation, stage) et collectif.

1.3 Formation

La formation est un investissement nécessaire pour l'entreprise afin d'augmenter la productivité des ressources humaines et d'améliorer le climat du travail. Elle est l'un des volets de la gestion prévisionnelle de l'emploi dans l'entreprise. C'est aussi l'un des moyens de répondre aux attentes des salariés et donc de favoriser la satisfaction par une meilleure adaptation dans le travail.

Les objectifs de la formation sont d'abord, d'inciter les salariés à bien travailler et à offrir le meilleur d'eux-mêmes. La formation réalisée, augmente la capacité professionnelle d'un employé.

Ensuite, l'entreprise met en place un système de motivation tel que les droits et avantages accordés aux personnels et aussi la protection sociale. Il s'agit des couvertures au profit des salariés ainsi que de leur famille, sauf la famille des ouvriers temporaires. La mise en place d'un plan de formation du personnel répond aux exigences des consommateurs et aussi du marché.

Section 2 : ORGANISATION DE TRAVAIL

Notre organisation de travail comprend plusieurs étapes.

2.1 Etape de travail

Pour l'opération culturale de la canne à sucre, il faut suivre les différentes étapes à savoir :

- labourage : elle consiste à défricher les terrains.

- préparation du sol : elle consiste à herser le sol à 15 cm.
- sillonnage de 15 à 20 cm de profondeur et 1,5 d'écartement.
- plantation : mise en place de canne à sucre : c'est-à-dire mise en petit tas dans la parcelle de bouture de 3 à 4 yeux et traitement par des fongicides et insecticides.

Couper les boutures dans les sillons. Après on verse la fumure (engrais) dans les sillons et on les recouvre.

- Entretien : sarclage.
- On ajoute cinq tonnes de fumure organique par hectares.
- Récolte : Nous engageons des personnels appelés « les récolteurs » pour assurer la coupe et le chargement.

Dans ce cas, les ouvriers temporaires constituent la majorité de l'équipe.

- Transport : Nous allons acheter un tracteur et deux camions pour assurer le transport du point de collecte jusqu'à l'usine.

2.2 Organisation Journalière

L'heure d'ouverture fixée à 8 h et les travaux se terminent à 17 h à raison de 8 h par jour avec une heure de pause.

Les ouvriers travaillent cinq jours par semaine.

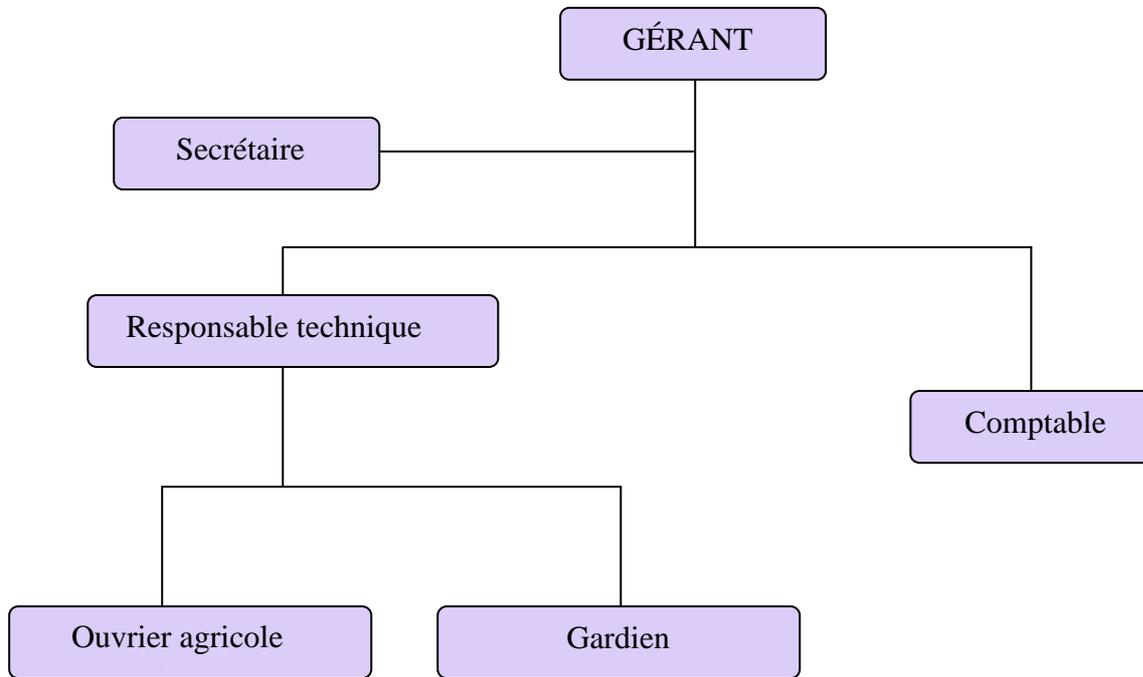
Section 3 : Organisation à mettre en place

3.1 Organigramme technique et administratif

L'organisation tient un rôle important dans la concrétisation des objectifs et des plans d'action définis. Toute entreprise souhaitant sa prospérité, doit donc mettre en valeur leur propre organisation jusqu'à ce qu'elle se développe. Son organisation doit aussi être actualisée pour qu'elle soit bien adéquate à sa taille. En effet, l'organisation continue de se construire en fonction de l'évolution de l'entreprise.

L'organigramme est donc une forme de représentation d'une structure organisationnelle suivant les différentes fonctions. L'organigramme permet à l'employé de connaître sa situation et sa responsabilité au niveau de l'entreprise car elle indique les principales tâches et le niveau hiérarchique.

ORGANIGRAMME



En matière d'entreprise, il y a répartition de pouvoir selon la hiérarchie instaurée, et par conséquent, on peut dégager la forme structurelle « hiérarchico-fonctionnelle ».

Ce type de structure peut aussi s'appeler « Staff and Line », elle est plus courante, plus pratique, plus organisationnelle.

3.2 Étude organisationnelle

La réussite dépend de la performance de l'organisation. Elle se définit comme un ensemble de systèmes coordonnés à partir des éléments humains de ressources naturelles, financières et matérielles, en vue de trouver les solutions concernant la répartition des tâches, définition de la méthode de travail et la détermination des priorités et des responsabilités.

3.3 Attribution du personnel

Après la présentation d'un organigramme, il est important de définir les fonctions et les responsabilités du personnel. Ces dernières, varient selon le poste vacant à pouvoir et plus précisément selon l'importance et le degré de qualification requise pour un poste. Mais il faut donc bien distinguer la définition des tâches pour chaque poste de travail ainsi que les qualifications requises.

3.3.1 Gérant

Il assure les obligations administratives et financières de l'entreprise. et s'occupe aussi des dossiers et les divers contrats.

A ce titre, il assure les opérations suivantes :

- Détermination de la politique générale de l'entreprise.
- Production et vente
- Fixation des objectifs à atteindre
- Gestion du personnel.
- Analyse de la mise en œuvre du projet.
- Élaboration du tableau de bord.
- Produire les rapports périodiques de réalisation
- Évaluation du résultat du projet

Qualifications requises :

- Titulaire de BAC +5 en gestion
- Capacité de planification et d'organisation
- Maîtrise de l'informatique
- Bonne connaissance de la langue française.

3.3.2 Secrétaire

Elle assure tous les travaux de secrétariat :

- Réception
- Gestion des documents
- Saisie

Profil:

- Plus de 23 ans
- BAC +2 en secrétariat
- Une année d'expérience au minimum
- Maîtrise de l'informatique (Word – Excel)

3.3.3 Responsable technique

Il s'occupe des tâches suivantes :

- Planning de production
- Programme de travaux journaliers et hebdomadaires
- Établir la répartition des tâches
- Assurer le fonctionnement de la plantation

Profil :

- Bac + 5 en agronomie ou ingénieur agronome.
- Ayant le sens de responsabilité
- Dynamique.
- Avoir un sens de travail en équipe
- Rigoureux, intègre

3.3.4 Comptable

Attributions :

- Assure la comptabilisation des recettes et dépenses
- Assure la tenue de tous les documents comptables
- Établit les états financiers
- Effectue la partie administrative

Profil :

- Entre 25 et 40 ans
- Bac + 3 en gestion
- Maîtrise du plan comptable 2005
- 3 ans d'expériences minimum dans le domaine de finance et comptabilité.
- Bonne connaissance en informatique (Word, Excel, Ciel Compta, Sage Saari)

3.3.5 Ouvriers et dockers

Attributions :

- Assure le processus de plantation ainsi que la récolte.

Profil :

- Agé de 20 ans et plus
- Rigoureux, intègre
- Dynamique, disponible de suite
- Bonne aisance en équipe

3.3.6 Gardien

Attributions :

- Assure la sécurité

Profil :

- Agé de 25 à 35 ans
- Bonne condition physique
- Pratiquant des arts martiaux
- Rigoureux, honnête, sérieux

Voici la répartition du personnel par poste :

Tableau n° 9: Répartition du personnel par poste

Poste	Effectifs	Catégories	Observation
Gérant	1	Cadre	Permanent
Secrétaire	1	Cadre	Permanent
Comptable	1	Cadre	Permanent
Responsable technique	1	Cadre	Permanent
Chauffeur	3	Employé	Permanent
Ouvriers	50	Employé	Non permanent
dockers	35	Employé	Non permanent
Gardien	3	Employé	Permanent

Source : auteur

Pour le paiement de salaire, l'entreprise doit rémunérer toutes les fins du mois.

Conclusion partielle

Pour conclure, nous avons vu en détail dans ce chapitre les éléments nécessaires pour le traitement du projet. Ces données peuvent nous servir pour le bon fonctionnement de la société et pour une bonne organisation au point de vue matériels, humains et financiers. Maintenant, nous allons procéder à « l'analyse financière du projet » dans la troisième partie.

TROISIEME PARTIE:
ANALYSE FINANCIERE DU PROJET

Un projet s'établit à partir d'un investissement de fonds pour créer, développer et améliorer certains moyens afin d'accroître la production de biens et services, pendant un certain temps. Dans cette troisième et dernière partie, on traitera en premier lieu la nature et le coût d'investissement, du financement, ensuite l'étude de faisabilité et enfin l'évaluation du projet.

CHAPITRE I: INVESTISSEMENTS

Toute création d'entreprise est basée sur la décision d'investissement. En d'autre terme, investir consiste à chercher le maximum de profit et la rentabilité du capital investi. L'avenir de l'entreprise dépend toujours du choix d'investissement. Avant de se lancer dans un projet, il est donc nécessaire de bien analyser les décisions à prendre.

Section 1: NATURE ET COUT D'INVESTISSEMENT

Les investissements pour ce projet se constituent des éléments suivants :

- fonds de développement
- terrain
- construction
- matériel et outillage
- matériels de bureau et informatique
- installation
- matériel de transport

1.1 Le fonds de développement

Comme son nom l'indique, ce sont des fonds nécessaires pour le développement de notre projet.

1.2 Le terrain

Le terrain constitue le moyen de production primordial. Pour atteindre notre objectif, nous avons besoin d'une vaste superficie de dix hectares qui est estimé à Ar 20000000 sachant que le prix de l'hectare est d'Ar 2000000.

1.3 Les constructions

Les constructions sont composées par les éléments suivants: le magasin de stockage, le hangar, bureau administratif, maison de gardien.

- Le magasin de stockage est destiné à stocker les produits non vendus et le coût de construction est évalué à Ar 30000000.
- Le hangar fait en bois est destiné à stocker les matériels et outillages, son coût s'élève à Ar 1500000.
- Le bureau administratif est évalué à Ar 5000000.
- Les maisons des gardiens à Ar 3000000.

Le coût total en construction s'élève à Ar 39500000.

1.4 Les matériels et outillages

Les matériels et outillages sont composés par:

- les petits matériaux comme les bûches, les soubiques et les brouettes qui sont estimées Ar800000.
- Motos pompes estimés à Ar5000000
- Motos culteurs estimés à Ar6000000
- Tracteur occasions Ar30000000

Ce sont des investissements nécessaires au matériel et dans l'exploitation proprement dite et l'unité de production.

Le coût des matériels et outillages sera estimé à Ar41800000.

1.5 Les matériels roulants

Deux camions pour le transport de canne à sucre sont estimés à Ar 50000000.

6 L'agencement et installation

Il est constitué essentiellement par des frais d'installation d'électricité, alarme et de téléphone fixe : Ar 660000.

Voici le tableau récapitulatif des coûts des investissements

Tableau n°10: Coûts des investissements des activités techniques

Eléments des investissements	Désignation	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Terrain (ha)	ha	10	2 000 000	20 000 000
Construction	m2	300	39 500 000	39 500 000
Autres immobilisations				
Installation technique	élément	1	660 000	660 000
<u>Matériels et outillages</u>				
Petits outillages	élément		800 000	800 000
Moto pompe	unité	2	2 500 000	5 000 000
Tracteur	unité	1	30 000 000	30 000 000
Motoculteur	unité	2	3 000 000	6 000 000
<u>Matériel de bureau et informatique</u>				
Table de bureau	pièce	4	70 000	280 000
Chaises	pièce	8	20 000	160 000
Armoire	pièce	1	90 000	90 000
Micro-ordinateur	unité	2	800 000	1 600 000
<u>Matériel roulant</u>		2		
Camion	unité	2	25 000 000	50 000 000
Total				154 090 000

D'après ce tableau, les coûts des investissements des activités techniques s'élèvent à Ar 154090000.

1.6.1 Les immobilisations

Les immobilisations sont composées de l'immobilisation incorporelle et de l'immobilisation corporelle.

Le total des immobilisations se présente donc comme suit

Tableau n°11: Tableau récapitulatif des immobilisations

Immobilisations	Montant
Immobilisations incorporelles	
Fonds de développement	200000
Total immobilisations incorporelles	200000
Immobilisations corporelles	
Terrain	20000000
Construction	39500000
Autres immobilisations	
Installations techniques	660000
Matériels et outillages	41800000
Matériels de bureau et informatique	2130000
Matériel de transport	50000000
Total immobilisations corporelles	154090000
Total immobilisations	154290000

Les immobilisations sont d'une valeur d'Ar 154290000.

1.6.2 L'amortissement des immobilisations

L'amortissement est la constatation comptable d'une dépréciation d'un élément d'actif résultant de l'usage, du changement technique ou de toute autre cause dont les effets sont irréversibles. Il est calculé en fonction de la durée probable d'utilisation selon un rythme préalablement fixé par le chef d'entreprise, compte tenu des usages, des conditions particulières d'utilisation et de l'obsolescence. Ici, on va pratiquer l'amortissement linéaire qui est préconisé par le plan comptable.

a : annuité d'amortissement

Vo : Valeur d'origine

n : durée d'utilisation

Tableau n°12: Les éléments amortissables

Immobilisations	Valeurs	Durées	taux	1	2	3	4
<u>Immobilisation incorporelle</u>							
Frais de développement	200 000	5	20%	40 000	40 000	40 000	40 000
<u>Immobilisations corporelles</u>							
Constructions	39 500 000	10	10%	3 950 000	3 950 000	3 950 000	3 950 000
Installations techniques	660 000	3,33	30%	198 000	198 000	198 000	66 000
Autres immobilisations							
Matériels de bureau et informatiques	2 130 000	3,33	30%	639 000	639 000	639 000	213 000
Matériels roulants	50 000 000	3,33	30%	15 000 000	15 000 000	15 000 000	5 000 000
Matériels et outillages	41 800 000	3,33	30%	12 540 000	12 540 000	12 540 000	4 180 000
TOTAL	134 290 000			32 367 000	32 367 000	32 367 000	13 449 000

D'après le tableau d'amortissement, nous devons une dotation aux amortissements annuels d'Ar 134290000.

1.6.3 Le Fonds de roulement

Le fonds de roulement concerne, pour notre projet

- Achat des consommables tels que les carburant pour les matériels roulant et les matériels et outillages, l'eau et l'électricité et les consommables informatiques et fournitures de bureau.
- Achat d'engrais pour une meilleure production.
- Les salaires du personnel

1.6.3.1 Achat des consommables

Les consommables sont estimés à 5% du chiffre d'affaire. Avec un chiffre d'affaire de Ar 160000000, l'achat des consommables pour la première année d'exercice est de 8000000

1.6.3.2 Achat d'engrais

Pour une superficie d'un hectare, on a besoin de cinq tonnes de fumure organique.

Les charges pour l'achat d'engrais s'élèvent à Ar 2000000.

1.6.3.3 Les salaires et les charges relatives aux personnels

Le salaire du personnel et les charges y afférentes devraient être déterminés préalablement car le fonds de roulement doit prévoir cette rubrique au cas où le projet n'arrive pas encore pendant la première année d'exercice à autofinancer ses charges.

L'estimation des salaires du personnel se présente comme suit :

Tableau n°13: Répartition de l'estimation de salaires du personnel

Qualité	Nombre	Salaire unitaire	Total salaire	CNAPS	OSIE	Total charges	Salaire
Gérant	1	800	800	104	40	144	944
Secrétaire	1	100	100	13	5	18	118
Comptable	1	200	200	26	10	36	236
Responsable Technique	1	300	300	39	15	54	354
Ouvriers non permanents	50						
Docker	35						
Chauffeur	3	70	210	27.3	10.5	37.8	247.8
Gardien	3	60	180	23.4	9	32.4	212.4
Total	85	1530	1790	232.7	89.5	322.2	2112.2

Avec part salariale CNAPS et OSTIE 1% et la part patronale 13% pour la CNAPS et 5% pour l'OSTIE. Les ouvriers non permanents sont des journaliers qui travaillent 20 jours par mois et ce, pendant la période de trois mois avec un salaire de Ar 2500 par jour, ainsi que pour les dockers, pendant les deux mois de récolte et de livraison. Le total du salaire des journaliers et donc Ar 25500000 et-le salaire annuels des personnels permanent s'élève à Ar 25346400. Ainsi, le total des salaires annuels est d'Ar 50846400.

En récapitulant, le fonds de roulement se présente comme suit :

Tableau n 14: Tableau récapitulatif du fonds de roulement

Désignation	Montant
Achat des consommables 5% CA	8000000
Salaires et charges du personnel	50846400
Achat des engrais	2000000
Total	60846400

Le total du fonds de roulement s'élève à Ar 60846400

Section 2: Le coût de financement

2.1 Le plan de financement

Le plan ou schéma de financement présente le montant total des investissements nécessaires pour le projet.

Ci-dessous, on a le tableau de répartition du financement :

Tableau n°15: Répartition de financement

Emplois	Montants	Ressources	Montant	Pourcentages
Immobilisations	154 290 000	Apports		
Fonds de roulement	60846400	En nature	30 119 096,00	14
		En numéraire	98 962 744,00	46
		Emprunts	86 054 560	40
Total	215 136 400	Total	215 136 400,00	100

Les ressources sont réparties d'une part, en apports en numéraires non remboursables d'un montant d'Ar 98962744 et d'autre part, l'apport en nature de l'aménagement du terrain d'Ar 30119096. Le fonds propre est estimé ainsi à 60% du total de l'investissement, l'emprunt auprès de la banque s'élève à Ar 86054560 soit 40% du total des investissements.

Les emplois se divisent en acquisition des immobilisations d'un total d'Ar 154290000 et d'un fonds de roulement d'Ar 60846400.

2.2 Le bilan d'ouverture

Dans la première année d'exercice, le bilan d'ouverture expose la situation patrimoniale du projet dans la première année d'exercice.

Tableau n°16: Bilan d'ouverture

ACTIFS	MONTANT	PASSIFS ET CAP. PROPRES	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS		CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisation incorporelle</u>		Capital	129 081 840
Frais de développement	200 000		
<u>Immobilisations corporelles</u>		Total capitaux propres	
Terrains	20 000 000		
Construction	39 500 000	PASSIFS NON COURANTS	
Installations techniques	660 000	Emprunts et dettes financières	86 054 560
Autres immobilisations		Total passifs non courants	86 054 560
Matériels de bureau et informatiques	2 130 000		
Matériels roulants	50 000 000		
Matériels et outillage	41 800 000		
Total actifs non courants	154 290 000		
ACTIFS COURANTS			
Caisse	60 846 400		
Banque			
Total actifs courants	60 846 400		
TOTAL DES ACTIFS	215 136 400	TOTAL DES PASSIFS	215 136 400

Du fait que les activités du projet ne font que commencer, les passifs courants restent zéro.

2.3 Remboursement des emprunts

La banque nous a accordé un taux d'emprunt de 18% et nous avons choisit l'annuité constante et la durée de remboursement retenue est de 5 ans.

La formule de l'annuité constante est :

$$a = \frac{V_0}{1 - (1+i)^{-n}} \cdot i$$

Avec:

a= annuité constante

V₀= montant de l'emprunt

n= durée de remboursement

$$a = \frac{86054560}{1 - (1.18)^{-5}} \cdot 0.18$$

$$a = \frac{86054560}{1 - 0.401878} \cdot 0.18$$

a= 27518342

Lorsque l'annuité est constante, l'amortissement est variable. Les caractéristiques de l'emprunt sont résumées dans le tableau qui suit :

Tableau n 17: Amortissement d'emprunt

Capital	Intérêts	Annuités	Amortissements	Cap. Fin de période
86 054 560	15489821	27518342	12028521	74026039
74026039	13324687	27518342	14193655	59832384
59832384	10769829	27518342	16748513	43083871
43083871	7755097	27518342	19763245	23320626
23320626	4197713	27518342	23320626	0

A chaque fin d'année, nous payons la somme d'Ar 27518342. Cette somme est composée par la part de la dette remboursée et les intérêts.

Avec :

Durée de remboursement : 5 ans

Mode de remboursement : annuité constante

Taux : 18%

CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE

Ce chapitre comprend deux parties distinctes : l'étude des comptes de gestion qui regroupent les comptes produits et les comptes de, charges du projet ; et l'état financier prévisionnel de la mise en œuvre du projet.

Section 1: LES COMPTES DE GESTION

Les comptes de gestion regroupent les comptes des charges et les comptes des produits exécutés par l'entreprise durant l'exercice. Ils facilitent donc l'établissement des comptes de résultat et également l'élaboration du plan de trésorerie.

1.1 Achat des consommables

Tous les calculs qui vont suivre sont fonction de la production de chaque exercice.

Tableau n 18: Achat des consommables

Désignation	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Chiffre d'affaires	160000000	168000000	176400000	185220000	194481000
Dépenses en consommables	8000000	8400000	8820000	9261000	9724050

D'après ce que l'on a énoncé ci-dessus, les dépenses en consommables sont estimées à 5% du chiffre d'affaires.

1.2. Les charges des personnels

Les charges relatives aux personnels correspondent à Ar 50846400 par année'.

1.3 Achat des engrais

Pour une meilleure production, le sol a besoin d'engrais correspondant à une valeur d'Ar 2000000 par année.

1.4. Les services extérieurs

Les services extérieurs sont évalués à 2.5% du chiffre d'affaires.

Tableau n°19: Evolution des services extérieurs

Désignation	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Chiffre d'affaire	160 000 000	168 000 000	176 400 000	185 220 000	194 481 000
Services extérieurs	4 000 000	4 200 000	4 410 000	4 630 500	4 862 025

Ainsi se présente l'évolution des services extérieurs, voyons maintenant les impôts et taxes à payer.

1.5. Impôts et taxes

Les différents impôts auxquels nous devons payer sont :

- l'impôt foncier sur le terrain
- l'impôt sur les bénéfices de sociétés
- l'impôt foncier sur la propriété bâtie

Ils sont estimés à Ar 4000000

1.6. Les charges exceptionnelles

Ces charges sont composées par les imprévus qui peuvent survenir lors du processus de production, elles sont telles que :

- les catastrophes naturelles
- les pénalités fiscales
- l'incendie
- le litige, le vol

Ces charges sont estimées à Ar 3000000

Section 2 : Les états financiers

2.1 Les comptes de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel est un état financier qui permet d'apprécier la performance de l'entreprise à réaliser des profits. Il regroupe les charges engagés et les produits réalisés par l'entreprise. Ce compte peut être positif dans le cas où les produits seraient supérieurs à la charge. Ainsi, le projet réalise un bénéfice. Dans le cas contraire, si les produits sont inférieurs aux charges engagées, par conséquent, le projet est déficitaire.

Tableau n 20: Les comptes de résultat prévisionnel

Années	1	2	3	4	5
Chiffre d'affaires	160 000 000	168 000 000	176 400 000	185 220 000	194 481 000
Production stockée	0	0	0	0	
Production immobilisée	0	0	0	0	0
I - PRODUCTION DE L'EXERCICE	160 000 000	168 000 000	176 400 000	185 220 000	194 481 000
Achats consommés	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Services extérieurs et autres consommations	4 000 000	4 200 000	4 410 000	4 630 500	4 862 025
II - CONSOMMATION DE L'EXERCICE	14 000 000	14 200 000	14 410 000	14 630 500	14 862 025
III - VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	146 000 000	153 800 000	161 990 000	170 589 500	179 618 975
Charges de personnel	50 846 400	50 846 400	50 846 400	50 846 400	50 846 400
Impôts, taxes et versements assimilés	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
IV - EXEDENT BRUT D'EXPLOITATION	91 153 600	98 953 600	107 143 600	115 743 100	124 772 575
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Dotations aux amortissements et provisions	32 367 000	32 367 000	32 367 000	13 449 000	3 990 000
Reprises sur provisions et pertes de valeurs	0	0	0	0	0
V- RESULTAT OPERATIONNEL	55 786 600	63 586 600	71 776 600	99 294 100	117 782 575
Produits financiers	0	0	0	0	0
Charges financiers	15 489 821	13 324 687	10 769 829	7 755 097	4 197 713
VI - RESULTAT FINANCIER	-15 489 821	-13 324 687	-10 769 829	-7 755 097	-4 197 713
VII- RESULTAT AVANT IMPOTS (V+VI)	40 296 779	50 261 913	61 006 771	91 539 003	113 584 862
Impôts exigibles sur les résultats	10 074 195	12 565 478	15 251 693	22 884 751	28 396 216
Impôts différés					
TOTAL PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	160 000 000	168 000 000	176 400 000	185 220 000	194 481 000
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	129 777 416	130 303 565	130 644 922	116 565 748	109 292 354
VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	30 222 584	37 696 435	45 755 078	68 654 252	85 188 647
Eléments extraordinaires (produits)	0	0	0	0	0
Eléments extraordinaires (charges)	0	0	0	0	0
IX- RESULTAT EXTRAORDINAIRES	0	0	0	0	0
X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE	30 222 584	37 696 435	45 755 078	68 654 252	85 188 647

2.2 Le plan de trésorerie

Après avoir élaboré le tableau des comptes de résultat prévisionnel, il est aussi nécessaire d'établir le du plan de trésorerie qui montre les capacités de remboursement des emprunts et aussi celle des ressources à financer les investissements.

Tableau n 21: Plan de trésorerie

Eléments	1	2	3	4	5
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	65 589 584	73 063 435	81 122 078	85 103 252	92 178 647
Encaissements reçus des clients	160000000	168000000	176400000	185220000	194481000
Sommes versées aux fournisseurs et aux personnels	68 846 400	69 046 400	69 256 400	69 476 900	69 708 425
Intérêts et autres frais financiers	15489821	13324687	10769829	7755097	4197713
Impôts sur les résultats payés	10074194,8	12565478,3	15251692,8	22884750,8	28396215,5
FT avant éléments extraordinaires	-3 000 000				
FT lié à des événements extraordinaires	-3 000 000	-3 000 000	-3 000 000	-3 000 000	-3 000 000
FT net provenant des activités opérationnelles (A)	62 589 584	70 063 435	78 122 078	82 103 252	89 178 647
FT liés aux activités d'investissements	0		0	0	0
FT net provenant des activités d'investissement (B)	0	0	0	0	0
Flux de trésorerie liés aux activités de financement					
Encaissements suite à l'émission d'actions					
Dividendes et autres distributions effectuées					
Encaissement provenant d'emprunt		0			
Remboursements d'emprunts ou d'autres dettes assimilées	12028521	14193655	16748513	19763245	23320626
FT net provenant des activités de financement©	-12028521	-14193655	-16748513	-19763245	-23320626
VARIATION DE LA PERIODE	50 561 063	55 869 780	61 373 565	62 340 007	65 858 021
Trésorerie à l'ouverture de l'exercice	60846400	111 407 463	167 277 243	228 650 808	290 990 816
Trésorerie la clôture de l'exercice	111 407 463	167 277 243	228 650 808	290 990 816	356 848 836
Variation de trésorerie de la période	50 561 063	55 869 780	61 373 565	62 340 007	65 858 021

L'unité a une trésorerie saine parce que d'après le tableau, elle marque une variation positive.

2.3 Le bilan prévisionnel

Les comptes du bilan sont tous évalués nets des amortissements et les provisions et les frais financiers hors taxe. Concernant la date pour les cinq années de bilan, elle est fixée au 31 décembre de chaque année.

Tableau n 22: Bilan au 31/12/N

ACTIFS	VB	AMTS	VNC	PASSIFS ET CAPITAUX	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	129 081 840
Frais de développement	200 000	40 000	160 000	Report à nouveau	0
	0	0	0	Résultat net	30 222 584
<u>Immobilisations corporelles</u>				Total capitaux propres	159 304 424
Terrain	20 000 000	0	20 000 000		
Constructions	39 500 000	3 950 000	35 550 000	PASSIFS NON COURANTS	
Installations techniques	660 000	198 000	462 000	Emprunts	74 026 039
Autres immobilisations				Total passif non courant	74 026 039
Matériels de bureau et informatiques	2 130 000	639 000	1 491 000		
Matériels roulants	50 000 000	15 000 000	35 000 000		
Matériels et outillages	41 800 000	12 540 000	29 260 000		
Total actifs non courants	154 290 000	32 367 000	121 923 000		
ACTIFS COURANTS			0		
Caisse	10 000 000		111 407 463		
Banque	101 407 463		0		
Total actifs courants	111 407 463	0	111 407 463		
TOTAL DES ACTIFS	265 697 463	32 367 000	233 330 463	TOTAL DES PASSIFS	233 330 463

Le compte caisse avec la somme de Ar 10000000 et le compte banque de Ar 101107463 forment la trésorerie.

Tableau n 23: bilan au 31/12/N+1

ACTIFS	VB	AMTS	VNC	PASSIFS ET CAPITAUX	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	129 081 840
Frais de développement	200 000	80 000	120 000	Report à nouveau	30 222 584
	0	0	0	Résultat net	37 696 435
<u>Immobilisations corporelles</u>				Total capitaux propres	197 000 859
Terrain	20 000 000	0	20 000 000		
Constructions	39 500 000	7 900 000	31 600 000	PASSIFS NON COURANTS	
Installations techniques	660 000	396 000	264 000	Emprunts	59 832 384
Autres immobilisations				Total passif non courant	59 832 384
Matériels de bureau et informatiques	2 130 000	1 278 000	852 000		
Matériels roulants	50 000 000	30 000 000	20 000 000		
Matériels et outillages	41 800 000	25 080 000	16 720 000		
Total actifs non courants	154 290 000	64 734 000	89 556 000		
ACTIFS COURANTS			0		
Caisse	10 000 000		167 277 243		
Banque	157 277 243		0		
Total actifs courants	167 277 243	0	167 277 243		
TOTAL DES ACTIFS	321 567 243	64 734 000	256 833 243	TOTAL DES PASSIFS	256 833 243

Le report à nouveau figurant au passif du bilan est le résultat net de l'année précédente, l'année N.

Tableau n 24: Bilan au 31/12/N+2

ACTIFS	VB	AMTS	VNC	PASSIFS ET CAPITAUX	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	129 081 840
Frais de développement	200 000	120 000	80 000	Report à nouveau	67 919 019
	0	0	0	Résultat net	45 755 078
<u>Immobilisations corporelles</u>				Total capitaux propres	242 755 937
Terrain	20 000 000	0	20 000 000		
Constructions	39 500 000	11 850 000	27 650 000	PASSIFS NON COURANTS	
Installations techniques	660 000	594 000	66 000	Emprunts	43 083 871
Autres immobilisations				Total passif non courant	43 083 871
Matériels de bureau et informatiques	2 130 000	1 917 000	213 000		
Matériels roulants	50 000 000	45 000 000	5 000 000		
Matériels et outillages	41 800 000	37 620 000	4 180 000		
Total actifs non courants	154 290 000	97 101 000	57 189 000		
ACTIFS COURANTS			0		
Caisse	10 000 000		228 650 808		
Banque	218 650 808		0		
Total actifs courants	228 650 808	0	228 650 808		
TOTAL DES ACTIFS	382 940 808	97 101 000	285 839 808	TOTAL DES PASSIFS	285 839 808

La trésorerie du bilan est composée du compte caisse d'un montant de Ar 10000000 et de celui de compte banque de Ar 218650808.

Tableau n 25: Bilan au 31/12/N+3

ACTIFS	VB	AMTS	VNC	PASSIFS ET CAPITAUX	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	129 081 840
Frais de développement	200 000	160 000	40 000	Report à nouveau	113 674 097
	0	0	0	Résultat net	68 654 252
<u>Immobilisations corporelles</u>				Total capitaux propres	311 410 190
Terrain	20 000 000	0	20 000 000		
Constructions	39 500 000	15 800 000	23 700 000	PASSIFS NON COURANTS	
Installations techniques	660 000	660 000	0	Emprunts	23 320 626
Autres immobilisations				Total passif non courant	23 320 626
Matériels de bureaux et informatiques	2 130 000	2 130 000	0		
Matériels roulants	50 000 000	50 000 000	0		
Matériels et outillages	41 800 000	41 800 000	0		
Total actifs non courants	154 290 000	110 550 000	43 740 000		
ACTIFS COURANTS			0		
Caisse	10 000 000		290 990 816		
Banque	280 990 816		0		
Total actifs courants	290 990 816	0	290 990 816		
TOTAL DES ACTIFS	445 280 816	110 550 000	334 730 816	TOTAL DES PASSIFS	334 730 816

On remarque que le résultat est toujours bénéficiaire et connaît un essor.

Tableau n 26: Bilan au 31/12/N+4

ACTIFS	VB	AMTS	VNC	PASSIFS ET CAPITAUX	MONTANT
ACTIFS NON COURANTS				CAPITAUX PROPRES	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	129 081 840
Frais de développement	200 000	200 000	0	Report à nouveau	182 328 350
	0	0	0	Résultat net	85 188 647
<u>Immobilisations corporelles</u>				Total capitaux propres	396 598 836
Terrain	20 000 000	0	20 000 000		
Constructions	39 500 000	19 750 000	19 750 000	PASSIFS NON COURANTS	
Installations techniques	660 000	660 000	0	Emprunts	0
Autres immobilisations				Total passif non courant	0
Matériels de bureau et informatiques	2 130 000	2 130 000	0		
Matériels roulants	50 000 000	50 000 000	0		
Matériels et outillages	41 800 000	41 800 000	0		
Total actifs non courants	154 290 000	114 540 000	39 750 000		
ACTIFS COURANTS			0		
Caisse	10 000 000		356 848 836		
Banque	346 848 836		0		
Total actifs courants	356 848 836	0	356 848 836		
TOTAL DES ACTIFS	511 138 836	114 540 000	396 598 836	TOTAL DES PASSIFS	396 598 836

Le montant des emprunts dans le passif du bilan est égal à zéro, cela signifie que l'on a pu rembourser toutes nos dettes.

Une vue relative sur la trésorerie dans le tableau ci-dessous

Tableau n 27: Calcul de la trésorerie

Années	1	2	3	4	5
Trésorerie initiale	60846400	111 407 463	167 277 243	228 650 808	290 990 816
Encaissements	160 000 000,00	168 000 000,00	176 400 000,00	185 220 000,00	194 481 000,00
Décaissements	97 410 416	97 936 565	98 277 922	103 116 748	105 302 354
Remboursements	12 028 521	14 193 655	16 748 513	19 763 245	23 320 626
Trésorerie Finale	111 407 463	167 277 243	228 650 808	290 990 816	356 848 836

Si tel est l'aspect financier de ce projet, quels seront donc ses impacts sur le plan financier, économique, social. On constate, en effet, par le biais des soldes cumulés que l'entreprise ne rencontrerait pas de problème de trésorerie. Passons à l'évaluation du projet.

CHAPITRE III: ÉVALUATION DU PROJET

En ce moment même, la politique de gouvernement pour le développement promet l'exploitation des secteurs primaires et secondaire car ces derniers peuvent jouer des rôles importants. Beaucoup de projets sont lancés en vue d'améliorer le niveau de vie de la population Malgache.

Section 1: ÉVALUATION ECONOMIQUE ET SOCIALE

1.1 Evaluation économique

La réalisation des projets procure des avantages non seulement pour l'entreprise mais aussi pour l'économie nationale. Car il existe une grande complémentarité entre la comptabilité de l'entreprise et l'objectif visé par l'État comme :

- Le développement économique du pays et la croissance du PIB
- Équilibre de la balance de paiement
- Le plein d'emploi de main-d'œuvre et l'augmentation de la capacité de production
- Le développement régional et l'aménagement du territoire

Pour l'État reconnu comme représentant de la collectivité nationale, il s'agit de savoir si le projet correspond au contexte national. Ce projet ne prétend pas à résoudre tous les problèmes de la Nation, mais peut apporter un atout au développement de l'économie nationale, donc indirectement sur les finances publiques.

1.2 Evaluation sociale

L'implantation de ce projet contribue à l'amélioration des conditions de vie de la population locale, aux appuis technique de certaines familles, à la mise en valeur des terrains cultivables qui ne sont pas exploités par leur propriétaire. La mise en place de cette unité s'avère opportun pour les paysans de la région.

L'ouverture du marché national de canne à sucre brute incite les industries internationales à la création de nouvelles unités de productions ou de transformations de produits. L'accroissement des revenus familiaux et du niveau de vie de la population rurale engendrés par la plantation de canne à sucre aux groupements de paysans, sont les fruits de l'unité dans la zone cible. Dans la région d'implantation, l'emploi pourrait contribuer à la sécurité sociale comme la réduction du taux de chômage.

Section 2 : EVALUATION FINANCIERE

2.1 Les outils d'évaluation financière

L'évaluation a pour but de faciliter la prise de décision d'investissement nécessaire. Il existe quatre approches microéconomiques classiques qui peuvent mesurer la rentabilité économique d'investissement :

- la valeur actuelle nette
- le taux de rentabilité interne
- le délai de récupération du capital investi
- l'indice de profitabilité.

2.1.1 La VAN

La VAN sera calculée à partir du tableau des flux financiers comme suit :

$$VAN = \sum_{p=1}^{P=N} \frac{MBA_j}{(1+t)^{-i}}$$

Avec un taux d'actualisation de 20%, le calcul du MBA est résumé dans le tableau suivant :

Tableau n°28: Calcul du MBA actualisée au taux de 20%

Eléments	1	2	3	4	5
Résultats	30222584,25	37696434,8	45755078,3	68654252,3	85188646,5
Amortissements	32 367 000	32 367 000	32 367 000	13 449 000	3 990 000
MBA	62 589 584	70 063 435	78 122 078	82 103 252	89 178 647
Facteurs d'actualisation	0,833333	0,694444	0,578704	0,482253	0,401878
MBA Actualisées	52157966,01	48655131,9	45209559,2	39594539,7	35838936,1

D'après le calcul, on a :

TOTAL MBA=221456133

Investissement=154290000

D'où VAN=67166133

Ayant une VAN largement supérieure à zéro, l'opération s'avère ainsi avantageuse.

Lorsque la valeur actuelle nette est égale à zéro, cela signifie que le projet étudié permet de rembourser le capital investi mais l'entreprise n'obtient pas de surplus.

2.1.2 Le TRI

Le TRI est le taux i d'actualisation pour lequel il est équivalence entre le capital investi et l'ensemble des cash flow actualisés.

Le TRI se formule ainsi :

$$P=N$$

$$\text{TRI} = \sum_{j=1}^n \text{MBA}_j (1+t)^{-j} - I = 0$$

$$P=1$$

Pour ce faire, on procède à une interpolation linéaire et on cherche un taux pour lequel la VAN soit égale à zéro.

$$20\% < \text{TRI} < 35\%$$
$$\text{VAN}_1 < 0 < \text{VAN}_2$$

Avec :

VAN1 : valeur actuelle pour un taux d'actualisation de 20%

VAN2 : valeur actuelle pour un taux d'actualisation de 35%

Le calcul du cash flow cumulé pour un taux de 35% est résumé dans le tableau suivant :

Tableau n°29: Calcul du MBA actualisée au taux de 35%

Eléments	1	2	3	4	5
MBA	62 589 584	70 063 435	78 122 078	82 103 252	89 178 647
Facteurs d'actualisation	0,740741	0,548697	0,406442	0,301068	0,223014
MBA Actualisées	46362671,23	38443596,5	31752093,7	24718661,9	19888086,7

TOTAL MBA=161165110

Investissement=154290000

VAN= 6875110

Pour un taux d'actualisation de 35%, la VAN est d'Ar 6875110.

Procédons maintenant à l'interpolation linéaire :

$$\begin{array}{r} 0,2 < \text{TRI} < 0,35 \\ 67166133 < 0 < 6875110 \\ \hline \text{TRI}-0,2 & -67166133 \\ 0,15 & -60291023 \\ \text{TRI}=0,37 \end{array}$$

D'après le calcul, on trouve un taux de rentabilité de 37% qui est largement supérieur au taux de rejet. Le projet possède ainsi une marge de sécurité suffisante pour son extension vers de nouvelles gammes.

2.1.3 Le DRCI

Il existe deux approches pour calculer le DRCI.

Délai de récupération simple :

Le DR se définit comme étant le temps "T" nécessaire pour que le cumul du cash flow d'exploitation d'un projet soit égal à son coût (récupération du capital investi).

Délai de récupération

Cette méthode permet de corriger l'inconvénient du DR simple qui ne tient pas compte du facteur de temps. Dans la détermination du DR actualisé, on utilise le même principe que le DR simple mais les cash flow doivent être actualisés avant d'être cumulés.

En pratique, c'est le nombre d'années nécessaires pour reconstituer le capital investi en fonction de la valeur nette. Il correspond au délai au bout duquel les flux nets de trésorerie par l'investissement initial remboursent les nets de trésorerie.

2.2 Interprétation et utilisation du TRI

Pour qu'un projet soit rentable, il doit avoir un taux de rentabilité interne supérieur au coût des capitaux. Autrement dit, si le TRI est inférieur au taux d'actualisation de rentabilité accepté par l'entreprise, le projet sera rejeté. En plus, le TRI sert autant de critère de sélection, entre deux projets concurrents ; on retient celui dont le TRI est le plus élevé.

Donc, la rentabilité de projet dépend du taux choisi car il donne une mesure relative de profitabilité du projet. Le TRI est appelé aussi "taux interne de rendement".

Tableau n 30: Calcul du délai de récupération du capital investi (DRCI) :

Eléments	1	2	3	4	5
MBA	62 589 584	70 063 435	78 122 078	82 103 252	89 178 647
MBA Cumulés	62 589 584	132 653 019	210 775 097	292 878 350	382 056 996

2	<	DRCI	<	3
132653019	<	154290000	<	210775097

$$\frac{\text{DRCI- 2}}{1} = \frac{21636981}{78\ 122\ 078}$$

$$\text{DRCI} = 2,27696371$$

2.3 L'indice de profitabilité

Par définition l'indice de profitabilité, c'est le quotient de la somme de cash flow actualisé par le montant du capital investi. En pratique l'indice de profitabilité mesure le profit de ce capital investi donc il doit être supérieur à un pour que le projet d'investissement soit rentable.

Formule de l'indice de profitabilité :

$$IP = (VAN+1) / i$$

$$IP = \frac{221456133}{154290000}$$

$$IP = 1,43532395$$

La réalisation de l'investissement est de 0,4 Ariary sur un décaissement de 1 Ariary.

2.4 Les critères d'évaluation

2.4.1 La pertinence

Le projet a fait l'objet des enquêtes préalables sur le site. Elles sont complétées auprès des personnes et leur formation, leur pratique, leur expérience sont dotées de connaissances reconnues sur les sujets difficiles. Le projet est pertinent car les données collectées sur place sont fiables.

2.4.2 L'efficacité

L'importance de la programmation et du soin apporté lors de la phase de lancement : la mobilisation de la force de la vente, la sensibilisation des consommateurs potentiels, la préparation du réseau de distribution, démontrent le succès de lancement du produit. L'assurance de l'efficacité du projet continue à travers le suivi méthodologique des stratégies de distribution.

2.4.3 L'efficience

Au sens informationnel, le marché de ce nouveau projet est efficient du fait que le prix des actifs financiers reflète toute information disponible. Elle repose sur la réalisation intéressante, l'équilibre entre l'offre et la demande.

2.4.4 Risque lié au projet

Tout projet constitue par nature un caractère novateur et présente évidemment des risques. Il est essentiel de savoir ce qu'on entend par risque.

Par définition, le risque c'est la probabilité de subir des dommages et des pertes car tout programme d'investissement se déroule dans un programme d'incertitude.

Le risque peut se traduire comme un risque lié à l'évolution de l'environnement : économique, politique, social et technologique.

2.5 Le cadre logique

Le cadre logique est un outil utilisé dans la planification, la gestion, le suivi et l'évaluation d'un projet. C'est une vision systématique de l'environnement d'un projet, un ensemble d'éléments interdépendants qui décrit d'une façon opérationnelle et matricielle des aspects les plus importants d'une intervention.

Ainsi il explicite les éléments critiques du projet et fournit les indicateurs vérifiables pour son suivi et évaluation. En tant que tel, il nous oblige à raisonner de manière à opérer des choix sur les objectifs, les priorités, les domaines clés d'activités, les ressources et compétences distinctives sur la base de l'étude de l'environnement.

2.6 Le cadre juridique

L'aspect juridique est obligatoire dans la mesure où la constitution de la nouvelle société doit être régie par la loi et les règlements en vigueur dans tout le territoire Malgache. L'unité que nous pensons constituer prend la forme d'une société à responsabilité limitée (SARL). Elle est régie par la loi du 7 Mars 1925.

Elle nous paraît la forme la plus appropriée à notre unité car le nombre des associés ne peut être inférieur à deux et ne peut dépasser cinquante. Les données relatives aux démarches de création d'entreprise ont été soutirées auprès du centre de facilitation de création d'entreprises CFCE.

Pour l'acquisition de propriété, les modes les plus communs observés à Madagascar sont les conventions, les successions et les testaments. Pour l'obtention du titre foncier, il nous faut recourir aux prescriptions de l'ordonnance numéro 60-146 du 03 octobre 1960, journal officiel numéro 129 du 22 octobre, laquelle régit le régime d'immatriculation à Madagascar.

Le cadre logique :

DESCRIPTION	I.O.V	Moyens de vérification	Hypothèses
Objectif global : -Contribuer au développement de la région Atsinanana plus particulièrement à Brickaville -Intégrer la population à la culture de la canne à sucre	Habillement et augmentation du revenu des paysans	Annuaire statistique au sein du MAEP	Pénétration du projet dans la communauté (effectivité des paysans à participer pleinement au processus de la gestion de la récolte et de la commercialisation)
Objectif spécifique : Accroissement du pouvoir d'achat de la population dans la commune rurale de Brickaville à travers la vente de produits et la création d'emploi	-85 paysans employés au sein de l'unité dont 50 ouvriers regroupés au sein d'une fédération paysanne formée selon les normes et assurant la production	Descente sur terrain	Adaptation aux agriculteurs aux nouvelles formes de normalisations
Résultat su projet : Réalisation de l'unité de plantation de canne à sucre fonctionnelle	300m ² de surface bâtie	Constat sur terrain par visite dans la commune	-Création de l'unité dans la région Atsinanana -Mise à la disposition du fonds se démarrage du projet
Activités : -Construction de bâtiments -Acquisition des matériels moto pompe, moto culteur tracteur -Acquisition des matériels de bureau et informatiques Table de bureau Chaise Armoire Micro-ordinateur -Acquisition de matériels de transport	-4 Bâtiments 2 unités 2 unités unité 4 pièces 8 pièces pièce 2 lots 2 unités	Descente sur terrain Journal et facture Journal et facture Journal et facture Journal et facture Journal et facture	Entrepreneur compétent Existence de fournisseur Moyen financier disponible Moyen financier disponible Moyen financier disponible
Intrants : Plants de cannes Fumures	80 tonnes en moyenne par hectare	Fiche de collecte	Confiance des paysans sur la rentabilité de la culture de canne à sucre
Condition préalable :			-Autorisation de l'Etat -Moyen financier

CONCLUSION GENERALE

Dans les pays en voie de développement comme Madagascar, les structures économiques, politiques et sociales ne permettent pas de satisfaire les besoins fondamentaux de la population. Cette situation se caractérise par une pauvreté massive ainsi qu'une faible insertion dans l'économie mondiale.

Conscient de notre part de responsabilité dans la vie de la grande île, nous avons mis en place le projet dans la région Atsinanana plus précisément à Brickaville dans le but de mobiliser les ressources naturelles ainsi qu'humaines dans cette localité. L'étude que nous avons effectuée a cependant montré que Brickaville, notre zone d'action possède des éléments physiques favorables à la culture de la canne à sucre.

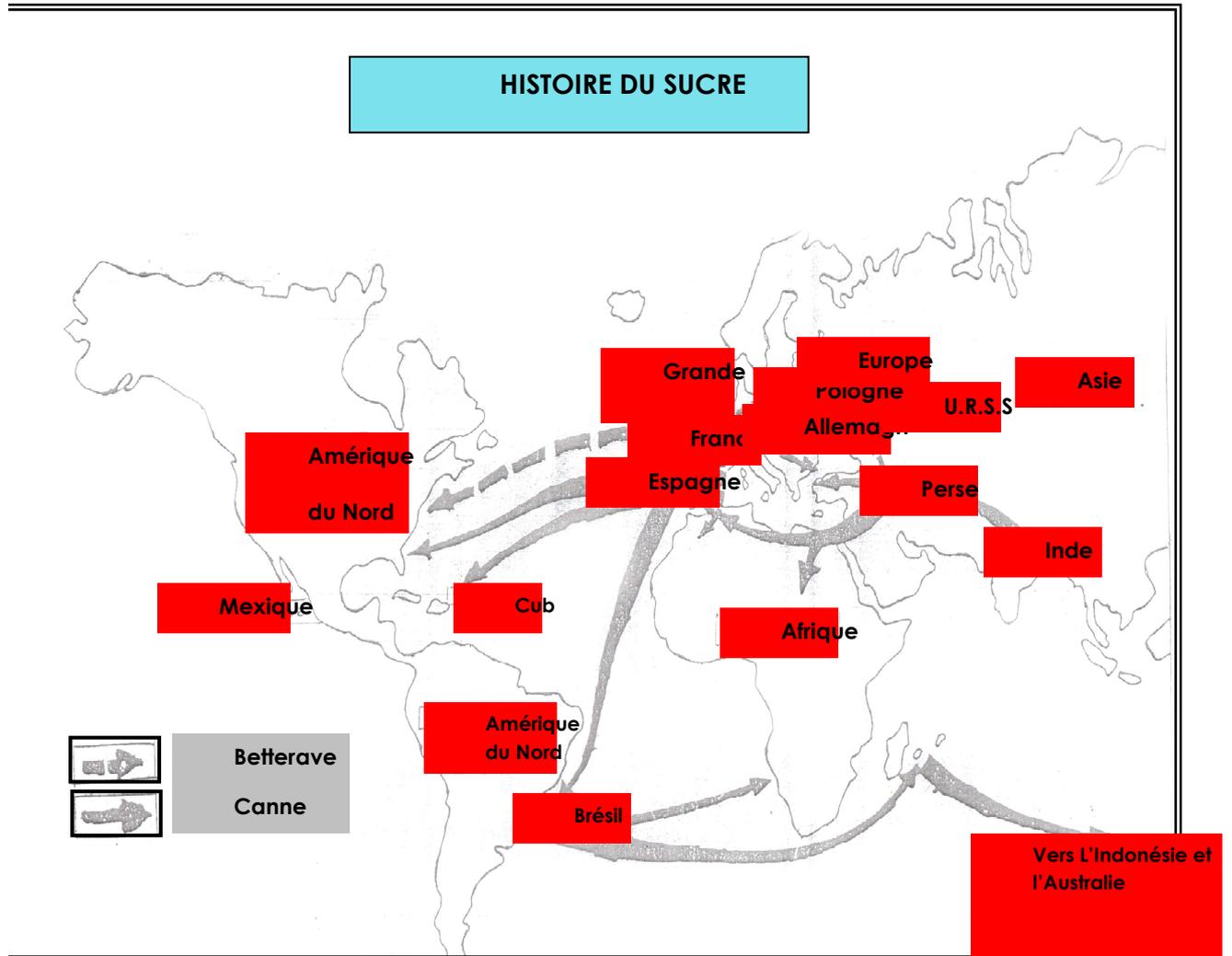
D'une production de 80 tonnes à l'hectare, nos produits sont destinés pour être vendus aux sociétés qui produisent de l'énergie comme l'éthanol. De la sorte, l'exploitation de la canne à sucre par sa transformation en biocarburant par ces acheteurs est une grande opportunité pour le pays voire le monde.

Outre la potentialité de création d'emploi qui mène vers le développement régional tangible au niveau des paysans et les agriculteurs, le projet accuse une rentabilité financière intéressante avec une valeur actuelle nette d'Ar 67166133, un taux de rentabilité interne de 37%. La durée de récupération du capital investi est de 2 ans et 3 mois avec une réalisation d'Ar 0,4 sur Ar 1 investi. Ces résultats d'analyses financières, démontrent que notre projet est à la fois réaliste et réalisable.

Pour conclure, ce mémoire nous a permis de maîtriser les bases de nos connaissances théoriques et de montrer comment élaborer un projet. Madagascar possède encore de vastes superficies non exploitées et aussi des ressources naturelles et humaines abondantes. Les populations dans les différentes localités rurales doivent en effet cultiver ces terres en adoptant de nouvelles techniques agricoles. Entre outre, avec le MAP, le gouvernement est actuellement entrain de sensibiliser et d'aider les Malgaches à lutter contre la pauvreté.

Mot Clés : Création ; Plantation de canne a sucre ; Les instants ; Materiels

Figure n°1 : Histoire du Sucre



Source : Centre Malgache de Canne à Sucre

Figure n°2: Carte de localisation de la région Atsinana

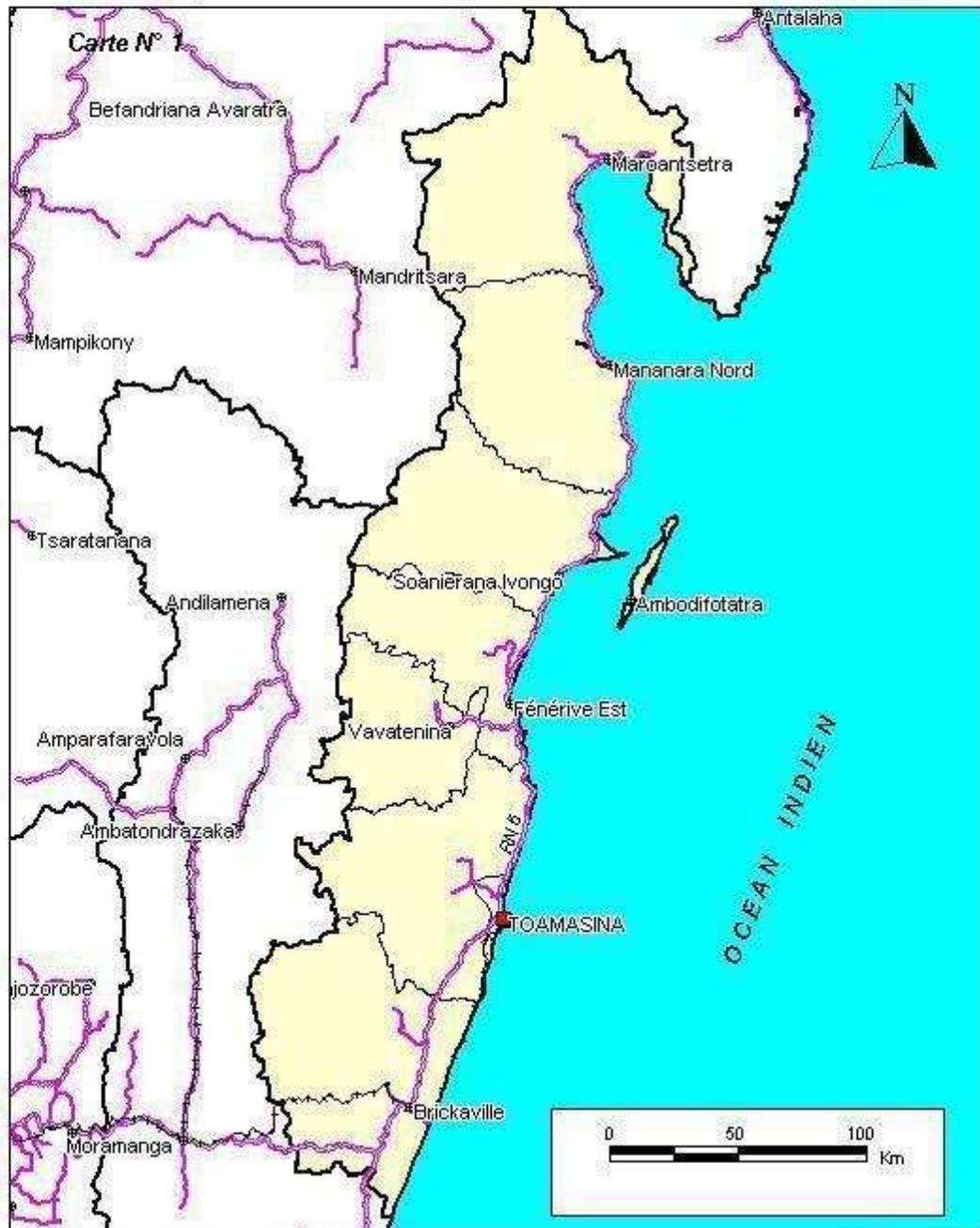
DIRECTION REGIONALE DE DEVELOPPEMENT RURAL DE TOAMASINA

SOUS-PREFECTURES COMPOSANTES



501	Toamasina I
502	Toamasina II
508	Vohibinany
515	Nosy Boraha
509	Fénérive Est
518	Vavatenina
516	Soanierana Ivongo
511	Mananara Nord
512	Maroantsetra

- Chemin d'interet provincial
- Route d'interet provincial
- Route nationale
- +++ Voie ferrée



Source : BD 500 FT/MMAEP/ISAGE

Figure n°3 : Distillerie d'éthanol



Source: M.C.A (Millennium challenge account)

Figure n°4 : Bouture de canne à sucre

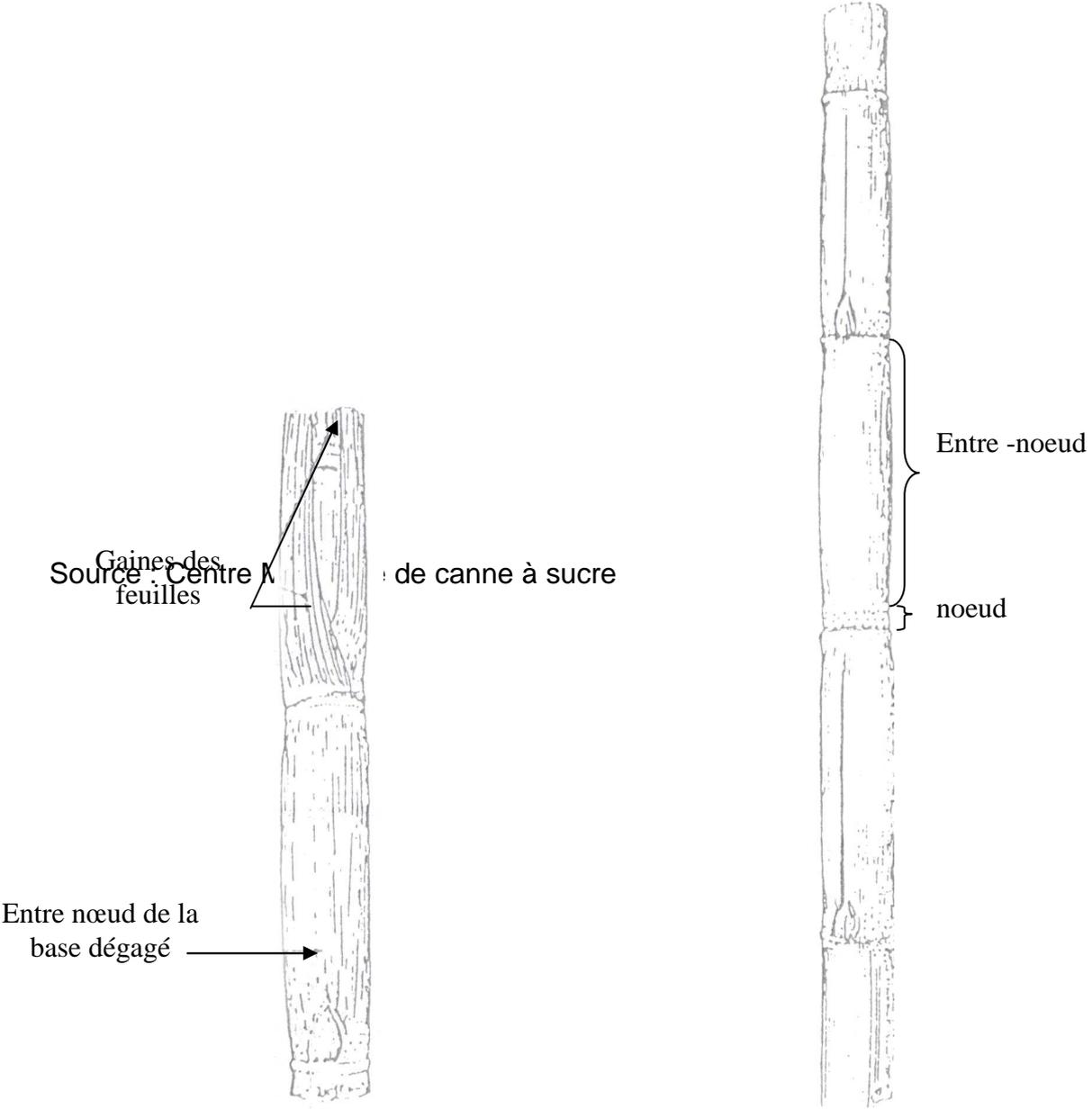


Figure n°5 : Récolte de la canne à sucre



Source: M.C.A (Millennium challenge account)

BIBLIOGRAPHIE

ANAE. Rapport de campagne. 2006-2007.-51p

ANBOIS (BERNARD).-20p

BAREALS (Jean) « Economie d'entreprise ».-15p

BARRETA (Victor) « Politique Stratégie de l'Entreprise ».-30p

BRL Madagascar-AFD-Rapport de campagne de saison 2005-2006 au lac Alaotra.-
67p

ERIC MARGOTTEAD « contrôle de gestion » DECFV7

HAIR Varian « introduction à la micro économie »

KOLTER (Philippe)

MAEP « Manuel de suivi et évaluation »

MAEP « Monographie de la région Atsinanana ».2003.-70p

MAEP « Monographie de la commune rurale de Brickaville ».2003.-25p

MINAGRI « Statistique agricole ».2006.-25p

WILSON O'Sharghnesay « la faisabilité du projet »

Michel GERVAIS « Contrôle de Gestion et Planification de l'entreprise »

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES FIGURES

LISTE DES TABLEAUX

Introduction.....	1
PREMIERE PARTIE : CONSIDERATION GENERALE.....	4
CHAPITRE I : GENERALITE SUR LE PROJET.....	5
SECTION 1 : DESCRIPTION DU PROJET.....	5
1.1 Origine et propagation.....	5
1.2 Historique à Madagascar.....	6
1.3. Présentation.....	6
1.4 Variétés utilisées.....	7
SECTION 2 : RAISON D'IMPLANTATION GEOGRAPHIQUE.....	8
2.1 Superficies cultivables.....	8
2.2 Buts et objectifs.....	9
2.3 Intérêts du Projet.....	9
2.4 Localisation.....	10
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE.....	11

SECTION 1 : EVOLUTION ET ANALYSE DE MARCHE.....	11
1.1 Généralité sur le marché.....	11
1.2 Part de marché visé.....	12
SECTION 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE.....	12
2.1 Evaluation de la demande.....	13
2.2 Volume de la demande.....	14
SECTION 3: ANALYSE DE L'OFFRE.....	15
3.1 Evaluation de l'offre nationale.....	15
3.2 Evaluation de l'offre internationale.....	15
SECTION 4 : STRATEGIE MARKETING ADOPTÉE.....	16
4.1 La politique de produit.....	17
4.2 La politique de prix.....	17
4.3 La politique de distribution.....	19
4.4 La politique de communication.....	20
Conclusion partielle.....	21
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU	
PROJET.....	22
CHAPITRE I : ITINERAIRE TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	23
SECTION 1 : IDENTIFICATION DES MATERIELS.....	23
1.1 Le fonds de développement.....	24

1.2 Le terrain.....	24
1.3 La construction.....	24
1.4 Les matériels d'exploitation.....	25
1.5 Les matériels de transport.....	25
SECTION 2 : LA TECHNIQUE DE REALISATION.....	25
2.1 Traitement avant plantation.....	25
2.2 Mesures Phytosanitaires.....	26
2.3 Plantation.....	26
2.4 Équipements.....	27
2.5 Main d'œuvre.....	27
2.6 Les matières sucrées.....	28
2.6.1 <i>Définition</i>	28
2.6.2 <i>Composition</i>	28
2.6.3 <i>Préparation</i>	29
2.6.4 <i>Conservation</i>	29
SECTION 3: LA PLANTATION DE CANNE A SUCRE.....	30
3.1 Exigences climatiques.....	30
3.1.1 <i>L'altitude</i>	30
3.1.2 <i>La pluviométrie</i>	30
3.1.3 <i>La lumière</i>	31
3.1.4 <i>Le vent</i>	31

3.2 Le sol.....	31
SECTION 4: TECHNIQUE DE CULTURE DE CANNE A SUCRE.....	32
4.1 Dates de plantation.....	32
4.2 Préparation du sol.....	34
4.2.1 <i>Technique culturale</i>	34
4.3 Entretien de la plantation.....	35
4.4 Récolte.....	35
CHAPITRE II : PRODUCTION	
ENVISAGEE	36
SECTION 1 : PRODUCTION.....	36
1.1 Aspects qualitatifs et aspects quantitatifs	36
1.1.1 <i>Aspects qualitatifs (Normes et qualités)</i>	36
1.1.2 <i>Aspect quantitatifs</i>	36
1.2.1 Étude de rendement.....	36
SECTION 2 : ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES.....	38
2.1 Définition.....	38
SECTION 3: PROCESSUS DE REALISATION DU PROJET PAR LA METHODE PERT.....	39
3.1 Concept.....	39
3.2 Présentation du mécanisme de travail.....	39
3.2.1 <i>Étude de marché</i>	39
3.2.2 <i>Étude de faisabilité financière</i>	39

3.2.3 <i>Étude de faisabilité juridique</i>	40
3.3 Faisabilité technique.....	40
CHAPITRE III: ÉTUDE ORGANISATIONNELLE	42
SECTION 1 : POLITIQUE DE GESTION DES RESSOURCES HUMAINES.....	42
1.1 La politique de recrutement.....	43
1.2 La politique de rémunération.....	43
1.3 Formation.....	44
SECTION 2: ORGANISATION DE TRAVAIL.....	44
2.1 Etape de travail.....	44
2.2 Organisation Journalière.....	45
SECTION 3: ORGANISATION A METTRE EN PLACE.....	45
3.1 Organigramme technique et administratif.....	45
3.2 Étude organisationnelle.....	46
3.3 Attribution du personnel.....	47
3.3.1- <i>Gérant</i>	47
3.3.2 <i>Secrétaire</i>	47
3.3.3 <i>Responsable technique</i>	48
3.3.4 <i>Comptable</i>	48
3.3.5 <i>Ouvriers et dockers</i>	49
3.3.6 <i>Gardien</i>	49
Conclusion partielle.....	50

TROISIEME PARTIE : ETUDES FINANCIERES DU PROJET	51
CHAPITRE I: INVESTISSEMENTS	52
SECTION 1: NATURE ET COUT D'INVESTISSEMENT.....	52
1.1 Le fonds de développement.....	52
1.2 Le terrain.....	53
1.3 Les constructions.....	53
1.4 Les matériels et outillages.....	53
1.5 Les matériels roulants.....	53
1.6 L'agencement et installation.....	54
1.6.1 Les immobilisations.....	55
1.6.2 L'amortissement des immobilisations.....	55
1.6.3 Le Fonds de roulement.....	56
<i>1.6.3.1 Achat des consommables.....</i>	<i>56</i>
<i>1.6.3.2 Achat d'engrais.....</i>	<i>56</i>
<i>1.6.3.3 Les salaires et les charges relatives aux personnels.....</i>	<i>57</i>
SECTION 2: LE COUT DU FINANCEMENT.....	58
2.1 Le plan de financement.....	58
2.2 Le bilan d'ouverture.....	59
2.3 Remboursement des emprunts.....	59
CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE	61
SECTION 1: LES COMPTES DE GESTION.....	61
1.1 Achat des consommables.....	61
1.2 Les charges des personnels.....	61
1.3 Achat des engrais.....	61

1.4 Les services extérieurs.....	62
1.5 Impôts et taxes	62
1.6 Les charges exceptionnelles.....	62
SECTION 2: LES ETATS FINANCIERS.....	63
2.1 Les comptes de résultat prévisionnel.....	63
2.2 Le plan de trésorerie.....	64
2.3 Le bilan prévisionnel.....	65
CHAPITRE III: ÉVALUATION DU PROJET.....	70
SECTION 1: ÉVALUATION ECONOMIQUE ET SOCIALE.....	70
1.1 Evaluation économique.....	70
1.2 Evaluation sociale.....	70
SECTION 2: EVALUATION FINANCIERE.....	71
2.1 Les outils d'évaluation financière.....	71
2.1.1 <i>La VAN</i>	71
2.1.2 <i>Le TRI</i>	72
2.1.3 <i>Le DRCI</i>	73
2.2 Interprétation et utilisation du TRI.....	74
2.3 L'indice de profitabilité.....	74
2.4 Les critères d'évaluation.....	75
2.4.1 <i>La pertinence</i>	75
2.4.2 <i>L'efficacité</i>	75
2.4.3 <i>L'efficience</i>	75
2.4.4 <i>Risque lié au projet</i>	75

2.5 Le cadre logique.....	76
2.6 Le cadre juridique.....	76
CONCLUSION GENERALE.....	78

Annexe

Bibliographie

Table des matières