

LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES

Tableau n° 01	:	Type d'étiquette
Tableau n° 02	:	L'offre existant à Madagascar
Tableau n° 03	:	La structure de la consommation mondiale de vanille
Tableau n° 04	:	La consommation par habitant
Tableau n° 05	:	Le prix concurrentiel existant
Tableau n° 06	:	La part de marché
Tableau n° 07	:	Evolution du produit
Tableau n° 08	:	La présentation du chronogramme
Tableau n° 09	:	Les frais d'établissement
Tableau n° 10	:	Le terrain
Tableau n° 11	:	Le coût de construction d'un bâtiment
Tableau n° 12	:	Les installations éléatiques
Tableau n° 13	:	Les matériels d'exploitation et d'administration
Tableau n° 14	:	Les matériels de nettoyage
Tableau n° 15	:	Les matériels de transport
Tableau n° 16	:	Le tableau d'amortissement
Tableau n° 17	:	Calcul de fonds de roulement initial
Tableau n° 18	:	La répartition du plan de financement
Tableau n° 19	:	Le remboursement des dettes
Tableau n° 20	:	Les comptes de produits
Tableau n° 21	:	L'achat des matières premières
Tableau n° 22	:	Les dotations aux amortissements et prévisions
Tableau n° 23	:	Les charges externes et les charges d'exploitation
Tableau n° 24	:	Les fournitures consommables
Tableau n° 25	:	Les charges financières
Tableau n° 26	:	Les charges de personnel
Tableau n° 27	:	Les impôts e
Tableau n° 28	:	Les comptesltats après charges financières
Tableau n° 29	:	Les comptes de résultats par nature
Tableau n° 30	:	Les comptes de résultats par fonction
Tableau n° 31	:	Le bilan d'ouverture
Tableau n° 32	:	Le bilan de clôture
Tableau n° 33	:	L'étude illustrée de la TVA
Tableau n° 34	:	Le bilan de clôture durant les 05 années d'exploitation
Tableau n° 35	:	Le flux de trésorerie directe
Tableau n° 36	:	Le flux de trésorerie indirecte
Tableau n° 37	:	Calcul de la valeur ajoutée
Tableau n° 38	:	Ratios de structure
Tableau n° 39	:	Calcul de la VAN
Tableau n° 40	:	Calcul de taux de rentabilité interne
Tableau n° 41	:	Calcul de la DRCI
Figure n° 1	:	La technique de préparation
Figure n° 2	:	L'organisation stratégique
Figure n° 3	:	L'organisation politique

Figure n° 4 : L'organisation politique ou opérationnelle
Figure n° 5 : L'organigramme envisagé

LISTE DES ABREVIATIONS

Σ	: Somme
%	: Pourcentage
AJIV	: Association Japonaise des Importateurs de Vanille
Amt	: Amortissement
CA	: Chiffre d'Affaires
CNaPS	: Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale
DAP	: Dotation Aux Amortissements
DRCI	: Durée de Récupération des Capitaux Investis
EBE	: Excédent Brut d'Exploitation
FFOM	: Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces
FRI	: Fond de Roulement Initial
I	: Investissement
i	: Intérêt
IBS	: Impôts sur les Bénéfices de Société
IGR	: Impôt Général sur le Revenu
INSTAT	: Institut National de la STATistique
IP	: Indice de Profitabilité
LT	: Long Terme
MBA	: Marges Brutes d'autofinancement
MMB	: Matériels et Mobiliers de Bureau
MOD	: Main d'œuvre Directe
n	: Durée de vie
N	: Durée
OSIE	: Organisation Sanitaire Inter Entreprise
PU	: Prix Unitaire
Qté	: Quantité
RAI	: Résultat Avant Impôt
RN	: Route Nationale
RNE	: Résultat Net d'Exploitation
SARL	: Société Anonyme à Responsabilité Limitée
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
TRS	: Trésorerie
TVA	: Taxe sur la Valeur Ajoutée
VA	: Valeur Ajoutée
VAN	: Valeur Actuelle Nette
VB	: Valeur Brute
VN	: Valeur Nette
Vo	: Valeur d'origine
VTT	: Velot Tout Terrain

SOMMAIRE

L'INTRODUCTION.....	01
PREMIERE PARTIE : L'IDENTIFICATION DU PROJET.....	04
CHAPITRE I: LA PRESENTATION DU PROJET.....	05
SECTION 1: L'HISTORIQUE.....	05
SECTION.2: LES CARACTERISTIQUE DU PROJET.....	08
CHAPITRE II : L'ETUDE DU MARCHE	10
SECTION1 : LE MARCHE DE VANILLE	10
SECTION -2 : ANALYSE DE L'OFFRE	11
SECTION 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE	14
SECTION4 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE	15
CHAPITRE III: LA POLITIQUE MARKETING ET STRATEGIE	
MARKETING A ADOPTER	18
SECTION1 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE	15
SECTION 2: LES FACTEURS DETERMINANTS LE PRIX	20
CHAPITRE IV: LA THEORIE GENERAL SUR LES CRITERES ET LES	
OUTILS D'EVALUATION	22
SECTION 1 : LA THEORIE D'EVALUATION SELON LES CRITERES.....	22
SECTION 2 : LA THEORIE D'EVALUATION SELON LES OUTILS	23
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....	23

DEUXIEME PARTIE : LA CONDUITE DU PROJET.....	29
CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION DE LA VANILLE.....	30
SECTION 1: LE PROCESSUS DE PRODUCTION DE VANILLE.....	30
SECTION.2 : NOTION SUR L'ENTRETIEN DE LA PLANTATION.....	32
SECTION.3 : LA TECHNIQUE D'ACQUISITION DES MATERIELS D'EXPLOITATION ENVISAGEE.....	34
CHAPITRE II: LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....	35
SECTION 1 : LA DESCRIPTION DE LA PRODUCTION.....	35
SECTION 2 : LES MOYENS DE PRODUCTION.....	39
CHAPITRE III: L'ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	40
SECTION1 : L'ORGANISATION ADMINISTRATIVE	40
SECTION.2: L'ORGANISATION DES RESSOURCES HUMAINES.....	41
SECTION 3: LE CHRONOGRAMME.....	44
TROISIEME PARTIE : LES ETUDES DES FAISABILITE FINANCIERES DU PROJET.....	45
CHAPITRE I : LESCOUTS DES INVESTISSEMENTS.....	46
SECTION 1 : LE MONTANT DES INVESTISSEMENTS	46
SECTION 2 : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS	50
SECTION.3: LE PLAN DE FINANCEMENT.....	52
SECTION 4: LES COMPTES DE GESTION.....	55
CHAPITRE II : L'ETUDE DE LA FAISABILITE.....	60
SECTION 1: LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS.....	60
SECTION 2: LES BILANS PREVISIONNELS.....	63
SECTION 3 : LE FLUX DE TRESORERIE.....	68
CHAPITRE III: L'EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET.....	70
SECTION 1 : LES EVALUATIONS ET LES IMPACTS ECONOMIQUES.....	70
SECTION 2 : LES EVALUATIONS FINANCIERES.....	73
SECTION 3 : L'EVALUATION SOCIALE.....	77
CONCLUSION GENERALE.....	78

INTRODUCTION

Dans un monde qui devient de plus en plus concurrentiel à cause de la mondialisation de l'économie, entraînent les désengagements de l'Etat qui favorise le développement du secteur privé, il s'avère nécessaire d'améliorer la qualité d'un produit dans toute sa dimension. Les exportations de vanille de l'Inde ont connu une augmentation de 90 pour cent en termes quantitatifs pendant la dernière année fiscale. Selon les dernières évaluations du Spice Board, les exportations totales ont atteint les 41 tonnes métriques en 2004-2005. Grâce à la production saisonnière dans la période d'octobre - décembre du dernier trimestre, les exportations avaient déjà augmenté de 50 pour cent à 24,08 tonnes métrique en cannée, qui a vu les exportations totales atteindre les 27 tonnes métriques.

L'Inde a cherché à vendre à un prix moyen plus élevé que Madagascar, le plus grand producteur de vanille, à 47,30 dollars pour un kilogramme. Le prix le plus élevé réalisé sur le marché d'exportation était de 80 dollars pour un kilogramme et 7,3 tonnes métrique de toute la réalisation à l'exportation prévue ont été écoulées entre 60-80 dollars par kilogramme. Ainsi, Madagascar ne doit pas dormir sur ses lauriers. De nouveaux pays comme l'Inde arrivent sur le marché avec une volonté offensive. Face à cette situation, nous élaborons sur le marché qu'on pourra gagner la bataille pour les adversaires, mais pas la guerre. Madagascar a une production totale annuelle de 1 80 tonnes, a vendu sa production annuelle de 36 dollars le kilo sur le marché d'exportation. La filière vanille occupe une place très importante après le secteur minier comme le saphir, rubis et avant les produits locaux comme : café, girofle...

Actuellement, malheureusement, la vanille malgache se trouve dans un état délicat par la dépréciation de prix, l'augmentation de la concurrence entre la vanille naturelle et la vanille synthétique c'est-à-dire la vanilline de synthèse. Cette situation engendre une conséquence énorme sur le plan économique et sociale de la grande île. Toutefois, grâce aux conditions géographiques et climatiques, toutes les Côtes Est de Madagascar sont favorables à la culture et à l'exploitation de la vanille.

Pour maintenir notre position sur le marché en tant que pays producteur. Ainsi, Madagascar a dû chercher des moyens nouveaux pour récupérer la place de la vanille malgache à travers le monde. Historiquement, lors de son arrivée à Madagascar, la vanille a été plantée dans plusieurs localités dans la Région Nord de Madagascar mais actuellement, il y a un progrès dans la Côte Est plus précisément dans la région de Mahanoro, parmi les localités plus favorables à l'implantation de la vanille dans la Côte-Est de Madagascar.

C'est la raison pour la quelle nous avons choisi notre thème intitulé : « **PROJET DE CREATION D'UN CENTRE DE COLLECTE ET D'EXPORTATION DE LA VANILLE DANS LE DISTRICT DE MAHANORO** ». La mise en place d'un tel projet peut avoir un certain nombre de problèmes tels que : la résistance de la mentalité du paysans face au changement de l'activité c'est-à-dire que quitter la fonction habituelle comme l'exploitation des produits locaux (café, girofle).

Soulignons que notre étude a été concentrée au niveau du district de Mahanoro et pour réaliser cette étude, nous avons effectué des recherches dans plusieurs centres de documentation dont :

- La recherche bibliographique dans les centres de documentation et d'information
- La recherche d'information auprès du Ministère de l'Agriculture, d'Elevage et de la Pêche, du Ministère de Commerce et de l'INSTAT
- La descente sur terrain permettant d'obtenir des renseignements plus précis sur ce projet.

Concernant les données chiffrées, il est d'abord nécessaire de signaler la difficulté d'obtenir des informations fiables car certains cultivateurs ont refusé d'être enquêtés du fait de l'insécurité publique.

L'étude du projet se divise en trois (03) grandes parties :

- Dans la première partie, il s'avère indispensable de commencer par l'identification du projet dans lequel nous verrons la présentation du projet, l'analyse environnementale incluant le diagnostic interne et externe à l'entreprise et l'étude de marché.
- La deuxième partie concerne la conduite du projet qui va décrire l'étude technique du projet, la capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle.
- Dans la troisième et dernière partie, nous allons étudier le financement du projet en nous appuyant sur le montant des investissements en compte de gestion, l'étude de faisabilité et analyse de la rentabilité et de l'évaluation du projet. Le présent travail se terminera par la conclusion générale, ainsi que quelques suggestions et améliorations possibles sur ce projet.

PREMIERE PARTIE
IDENTIFICATION DU PROJET

De prime abord, nous aborderons la présentation du projet, l'étude du marché et la théorie générale sur les critères d'évaluations.

CHAPITRE I: LA PRESENTATION DU PROJET

Notre projet, pour bien se développer, sera consacré premièrement sur la technique et la notion sur la plantation, ensuite la préparation et enfin la commercialisation de la vanille à Madagascar. Cette plantation est la base de nos futurs chiffres d'affaires. C'est pourquoi nous nous intéressons à la réussite de cette culture, au moins le responsable du centre sera mis en connaissance. La culture de la vanille a besoin de financement et de techniques spéciales pour améliorer les résultats attendus. La plantation de la vanille naturelle n'apporte aucun produit qu'après 3 ou 4 ans. Ainsi, pour ces longues années, entre temps, nous ferons un investissement sur la collecte de la vanille.

SECTION 1: L'HISTORIQUE

On appelle un projet l'ensemble des tâches cohérentes qui sont liées entre elles limitées dans le temps, dans les coûts et dans l'espace. L'établissement d'un projet se fait à partir d'un investissement des fonds pour créer, développer et améliorer certains moyens afin d'accroître la production de bien et/ou service dans une collectivité pendant un certain temps. Avec un financement et une structure d'encadrement, l'entreprise peut fonctionner et réaliser ses objectifs.

Ainsi que depuis des siècles, l'origine de la plante vanilla fragrant est du Sud Est du Mexique. Cette plante est devenue une denrée dont le commerce et la production se sont répandus dans le monde. Depuis l'année 1840, elle est apportée dans les îles de l'océan Indien, les Antilles et l'Océanie... mais, la production systématique de gousse de vanille a commencé dans les îles qui appartenaient à la France, notamment Madagascar, les Comores et la Réunion. Les types de vanille cultivés dans les îles précédentes sont connus sous le nom de vanille « Bourbon » considérés comme la meilleure du monde.

1.1- L'analyse de la situation

Depuis longtemps, les cultivateurs de la partie Nord de Madagascar constituent toujours la classe favorisée de la filière vanille. Parmi eux sont nos ascendants qui y puisaient fondamentalement leurs ressources pour survivre et pour faire vivre leur famille. Ainsi actuellement, la plantation de la vanille est développée dans le Côte Est de Madagascar. D'une manière générale, elle est importante quand la famille ne dispose pas d'autres produits commercialisables. La diversité des ressources naturelles offre des atouts pour le développement agricole. On bénéficie d'une superficie utile assez importante, constituée de milieu favorable à la culture. La variété des sols et des nuances climatiques est favorable. Cependant, l'agriculture est confrontée à des contraintes de natures diverses qui constituent souvent des véritables blocages au développement du secteur :

- En premier lieu, le manque d'éducation pour expliquer la place de la vanille au point de vue de l'économie nationale, amélioration du revenu du paysan
- Ensuite, cette situation s'est aggravées par la faible accessibilité due à l'enclavement de ces zones ayant comme corollaire les difficultés d'évacuation des produits agricoles et l'approvisionnement. Ce qui incite la population à se replier sur un mode de production autarcique dans une optique de survivance.

1.2- L'analyse de la FFOM

L'analyse stratégique consiste à mettre en regard, d'une part les forces et les faiblesses d'une entreprise, d'autre part les opportunités et les menaces qui recèlent l'environnement de cette unité. FFOM est l'acronyme de : Forces, Faiblesses, Opportunités et les Menaces. Force et faiblesse sont les traits caractéristiques internes de toute organisation. Le moyen le plus utilisé pour les identifier est le « brainstorming » par groupe d'une dizaine de cadres. Une fois que les éléments clés ont été subjectivement identifiés, une analyse objective détaillée est nécessaire. Une circonstance extérieure est considérée comme une opportunité ou une menace selon la capacité de l'entreprise à exploiter.

1.2.1- Les forces

Nous pouvons dire que nous avons un réseau de distribution qui peut cibler les différentes catégories de consommateurs à savoir :

- les grandes surfaces telles que SHOPRITE, JUMBOSCORE, LEADER PRICE,...
- les consommateurs finaux

C'est la force vis-à-vis des consommateurs nationaux.

Pour les pays étrangers : il y a plusieurs pays étrangers qui préfèrent la vanille de Madagascar en raison du taux de vanilline très élevé.

1.2.2- Les faiblesses

Comme c'est un projet, donc notre unité ne peut pas se permettre de dépasser ses moyens. Ses faiblesses résident sur sa force de vente, l'insuffisance de la logistique et surtout la baisse de produit, notamment par rapport à 3 ou 4 années passées, les prix de la vanille malgache ont perdu sa valeur jusqu'à 25 à 50% environ.

1.2.3- Les opportunités

Actuellement, l'Etat malagasy pousse les cultivateurs à partir de la vitrine de Madagascar qui sise au palais d'Etat d'Iavoloha. La construction ou la réhabilitation des routes sont les priorités du gouvernement donc l'accès dans les endroits isolés producteurs de la vanille deviendra plus facile.

1.2.4- Les menaces

Au niveau du marché mondial, l'explosion des produits synthétiques à base de vanilline entraîne la baisse de prix. La qualité de produits à exporter ne satisfait pas les besoins des consommateurs c'est-à-dire les produits sont anormaux.

Décrivons ensuite les caractéristiques du projet

SECTION 2: LES CARACTERISTIQUES DU PROJET

Avant d'entamer les autres parties du sujet, il nous paraît important de faire avant tout une description du vanillier et son implantation géographique.

2.1- La description du projet

Le pied du vanillier est formé des lianes vivaces non lignifiées, de couleurs vertes en général, sauf si elles sont exposées au soleil, auquel cas elles jaunissent. Une liane peut atteindre 10 à 15 mètres. En général dans la culture, il n'y a qu'une tige par pied de la vanille peu ramifiée et peut atteindre 10 mètres de long. Elle est cyclique, a un diamètre de 1 à 1,5 cm dans la plantation plus ombragée.

Elle est composée d'articles de 10 à 20 cm de long séparés par des nœuds. A chaque nœud la tige émet un ou deux organes. Les feuilles sont alternées, épaisses, crassulantes, plante oblongue plus ou moins acuminées de 8 à 25 cm de long sur 3 à 8 cm de large. Pendant la culture de cette liane, on obtient des grosses tiges et à l'extrémité des tiges, on trouve deux (02) feuilles enroulées en cornet « le cœur ».

Les fleurs du vanillier sont de couleur verdâtre et elles mesureront de 5 à 8 cm de long. Chaque fleur est composée de trois (03) sépales pétaloïdes identiques et trois (03) pétales dont un est plus développé que les deux (02) autres et dont le bord est soudé pour former un cornet. La colonne prolonge l'ovaire qui apporte une étamine composée de filet portant une pollinie et un style surmonté de deux (02) stigmates fertiles. Entre pollinie et stigmate, il existe une languette assez épaisse qui empêche toute fécondation naturelle de se produire. Le filet de l'étamine et le style de l'ovaire sont soudés sur une grande partie en formant le « gynostème ».

Sous la fleur, on trouve l'ovaire qui forme le faux pédoncule floral ; cet ovaire est composé de 3 carpelles soudés par leurs bords et ils renferment dès le milieu de la journée. Elles doivent donc être fécondées dès le début de la matinée et la fécondation artificielle est obligatoire à Madagascar.

2.2- L'implantation géographique

2.2.1- La localisation

Le district de Mahanoro se trouve dans l'Est de Madagascar, plus précisément au Sud de la province autonome de Tamatave.

Notre projet est concentré dans le district de Mahanoro, limité :

- au Nord par le district de Vatomandry
- au Sud par le district de Nosy Varika
- à l'Ouest par le district de Marolambo
- et à l'Est par l'Océan Indien

Cette localisation a 5.162 km² de superficie.

2.2.3- Le climat

Le district de Mahanoro est situé entre 5 à 10 m d'altitude :

- latitude 19° 5 Sud
- longitude 48° 48 Est

La température dans ce district varie de 19° 4 à 29° 9 C avec l'amplitude thermique relativement élevée de 9° 2 C. Notre région est caractérisée par l'abondance des précipitations annuelles (2932,8 mm – moyenne de 1936 à 1970) et l'absence de véritable saison sèche.

2.2.4- La population

La population du district de Mahanoro est formée en majorité de Betsimisaraka, des migrants comme : Antambahoaka et Antemoro venus du Sud-Est, et Tsimihety venus du Nord ainsi que quelques Merina, Betsileo et des étrangers : des chinois, indo-pakistanaï, des asiatiques et les européens. En général, la population est de 225.874 habitants.

Nous concentrerons ensuite notre travail à l'étude de marché.

CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHÉ

Décrivons d'abord le marché de la vanille

SECTION 1: LE MARCHÉ DE LA VANILLE

Pour étudier cette section, nous aborderons les tendances principales du marché de la vanille, le marché européen de la vanille et le marché potentiel.

1.1- Les tendances principales du marché de la vanille

Au cours de trente (30) dernières années, Madagascar a été presque le premier pays producteur et exportateur de vanille du monde. Au début des années soixante-dix, le pays détenait plus de 70% du marché total des exportations mondiales, en valeur et en volume. Depuis lors, la part de Madagascar n'a cessé de diminuer, et en 1999, le pays exportait moins de 30% du volume total des échanges mondiaux, cédant à l'Indonésie la place du premier exportateur mondiale. L'Indonésie avait beaucoup d'avantages sur le marché total des américains. Voici le tableau qui montre le type d'étiquette de la vanille.

Tableau n°1 : Type d'étiquette

ETIQUETTE	PRODUITS
Natural Vanilla (vanille naturelle)	Extrait 100% de vanille
Vanilla Flavoured (Parfumé à la vanille)	Mélange 50% naturel et 50% artificiel ou WONF
Artificially Flavoured (Parfum artificiel)	Moins de 50% de vanille naturelle

Source : Taxation et libéralisation de la filière vanille à Madagascar (DEA, TOTOBESOLA, Euloge 1999/2000).

D'après ce tableau, la consommation totale des américains représente 60% du marché de vanille, la France et l'Allemagne représentent chacune à peu près 15%. Mais, il y a également d'autres pays qui exportent vers les USA : les Comores, le Tahiti, les Tonga... Alors, le tableau ci – dessus nous montre qu'il y a trois (03) types d'étiquettes qui sont autorisées en fonction du produit utilisé

1.2- Le marché européen de la vanille

Les principaux fournisseurs de la France et l'Allemagne sont : Madagascar, les Comores, l'Indonésie et la Réunion. Leur consommation en vanille naturelle est environ de 15%. La France prend la deuxième position après les USA. La France effectue ensuite des réexportations vers l'Angleterre, la Suisse et l'Italie. Les pays fournisseurs du marché européen sont : Madagascar, Comores et la Réunion. Contrairement à la législation américaine, la législation européenne spécifie la teneur en vanille naturelle de l'extrait.

1.3- Le marché potentiel

Depuis 1986, le Japon importe de la vanille à Madagascar mais en petite quantité variant de 40 à 50 tonnes par an. Il existe aussi des réexportations venant des autres pays importateurs comme la France et l'Indonésie y exporte en moyenne 23% des gousses de vanille. Au Japon, la grande partie de vanilles importées sont transformées en extrait ; le reste est vendu en détail. Les quantités de vanille exportées par Madagascar ne satisfont pas à la demande. Il importe aussi des extraits de vanille des USA ou d'Europe, selon les membres de l'AJIV (Association Japonaise des Importateurs de Vanille), le Japon utiliserait 300 à 850 tonnes de vanilline artificielle. La plupart des extraits de vanille est vendue à l'industrie de glaces et de boissons. Les autres marchés potentiels sont le Singapour et l'Arabie Saoudite. Pour l'année 1998, le Singapour a importé 20 tonnes de vanille de Madagascar dont les 10 tonnes ont été réexportées vers les USA.

SECTION 2: L'ANALYSE DE L'OFFRE

L'offre de la vanille est divisée en deux catégories :

- l'offre de la vanille naturelle
- l'offre des produits de substitution (arôme vanille)

2.1-L'offre de la vanille naturelle

Pendant cette longue période, les principaux offreurs sont :

Tableau n° 02: L'offre de la vanille naturelle

PAYS	CAPACITE D'OFFRE (EN %)
Madagascar	70 %
Réunion	10%
Comores	5 %
Mexique	15 %

Source : Review DMD

Avant la libéralisation de la filière, les trois premiers (Madagascar, la Réunion et Comores) se groupent en cartel au sein de l'alliance. Les pays producteurs plus récents comprennent : l'Indonésie, l'Ouganda, la Chine populaire, le Tahiti, le Fidji, quelques pays africains et l'Amérique centrale ou latine

2.2- L'offre de produit de substitution

D'après l'analyse qu'on fait, la vanille naturelle coûte cher par rapport au coût de production de la vanilline synthétique qui est de 20 dollars américain par kilo, soit moins d'un centième du coût de gousse de la vanille naturelle nécessaire pour obtenir une quantité de vanille.

En effet, nombreux utilisateurs (industries agro-alimentaires) préfèrent les produits de vanilline synthétique tels que : la vanilline de synthèse, ethylvanilline et les produits biotechnologiques. On les utilise fréquemment en pâtisserie, confiserie et dans certaines boissons pour remplacer l'extrait de vanille naturelle.

2.2.1- La vanilline de synthèse

Elle a pour rôle : le remplacement de l'extrait de vanille naturelle agro-alimentaire. La vanille peut être le dérivé de eugenol. Elle occupe une part de marché dans la majorité des pays développés grâce à son faible coût de production et à la capacité de la produire en grande quantité.

2.2.2- L'ethylvanilline

A cause de sa mauvaise qualité, plus précisément ses impuretés gênantes difficiles à éliminer, l'ethylvanilline connaît une difficulté à s'intégrer sur le marché, par conséquent, du point de vue concurrentiel, ce produit ne constitue effectivement pas un concurrent encombrant pour la vanille naturelle tant sur la qualité que sur sa part de marché mondial d'ici quelques années.

2.2.3- Le produit biotechnologique

Concernant les substituts biotechnologiques, ils sont constitués à l'aide de la culture des tissus c'est-à-dire un produit obtenu par un extrait d'un matériau naturel. Cela indique qu'ils offrent une concentration similaire de l'essence de la vanille naturelle. La biotechnologie constitue une menace plus grave pour l'industrie de la vanille car il conduit le fournisseur d'arômes à chercher des succédanés 100% naturels, abondants, peu coûteux et d'excellente qualité.

2.3- L'offre existant à Madagascar

A Madagascar, nous élaborons la capacité d'offre suivant :

Tableau n° 03: L'offre existant à Madagascar

REGIONS PRODUCTRICES	Répartition
Région SAVA	45 %
Vatomandry et Anosibe An'ala	20 %
Mahanoro	20 %
Autres régions	15 %
Total	100 %

D'après ce tableau, Nous envisageons que Mahanoro prédomine également la culture vanillière. C'est pourquoi nous choisissons ce district pour nos activités.

Ensuite, nous abordons l'analyse de la demande

SECTION 3: L'ANALYSE DE LA DEMANDE

Sur cette section, nous allons trouver la demande en vanille naturelle, et la demande en produit de substitution.

3.1- La demande en vanille naturelle

Actuellement, la demande de la vanille naturelle est concentrée sur un nombre réduit de pays. Les trois principaux sont : les USA, la France et l'Allemagne représentant à eux seuls plus de 90% de la demande totale.

Tableau n° 04: La structure de la consommation mondiale de vanille

PAYS	Répartition
USA	60%
France	14%
Allemagne	15%
Canada	2%
Japon :	2%

Source : Le secteur de la vanille, analyse de problème et réglementation (rapport de Blarel 2000)

En moyenne, les USA importent 60% des gousses de vanille vendues dans le monde ainsi que les autres pays importateurs comprennent la France 14%, l'Allemagne varie de 13 à 15%, le Japon importe à peu près 2%, Canada et ancienne RDA qui ne consomment que 30 à 40% de gousses importées.

Tableau n° 05: La consommation par habitant

PAYS	Répartition
USA	3,85 g/personne
Danemark	4,5g/ personne
France	2,5g/ personne

Source : Le secteur de la vanille analyse des problèmes et recommandation (Rapport de Blarel 2000)

3.2- La demande en produit de substitution

La vanille est probablement l'épice la plus fortement concurrencé par des produits synthétiques dans bon nombre de marché. La vanilline représente plus de 90%

du marché Américain et 50% en France. Sur la période 1984-1989, la production de vanille a augmenté de 135%. La vanilline sert non seulement à remplacer la vanille, mais aussi à frelater les extraits de vanille. L'usage de la vanilline est répandu en Scandinavie, au Canada, en Allemagne et autres grandes régions productrices de vanilline. Bien que l'Ethylvanilline soit connu depuis des années, elle reste considérée comme un arôme artificiel dont l'usage n'est guère susceptible de s'accroître sur le marché. En Europe, il y a une réglementation visant la limitation d'utilisation de ces produits de bioconversion comme ingrédient alimentaire.

SECTION 4 : L'ANALYSE DE LA CONCURRENCE

La filière vanille intéresse beaucoup d'investisseurs surtout les collecteurs qui descendent dans les localités où il y a le produit. Il nous faut donc connaître ces concurrents directs : proposer un produit identique et pour les concurrents indirects : offrir un produit différent mais qui peut satisfaire le même besoin.

4.1- Les principaux concurrents

La question qu'on se pose est : Quel est l'intérêt de la connaissance des concurrents ? L'objectif est de pouvoir mener une stratégie commerciale adaptée à la situation, on peut citer quelques exemples de concurrents locaux qui sont les premiers venus sur le marché à savoir : GROUPE RAMANANDRAIBE, sur les marchés locaux, mais dans les marchés internationaux, il y a deux (02) types de concurrents :

- Produits naturels
- Produits de substitution

Concernant les produits naturels, voici les pays producteurs dont :

- L'Indonésie
- L'Ouganda
- Chine populaire

- Tahiti
- Fidji
- Quelques pays africains
- Amérique centrale ou/et latine

Tableau n° 06: Les prix concurrentiels existants

RUBRIQUE	Prix promoteur	Prix concurrentiel
Nos concurrents	+ de 15%	
Notre centre		- 15 %

4.2- Pour les produits de substitution

A partir de l'analyse qu'on fait, la vanille naturelle coûte chère par rapport au coût de production de la vanille synthétique.

En effet, nombreux utilisateurs préfèrent les produits de vanilline synthétique tels que :

- vanilline de synthèse
- ethylvanilline
- les produits biotechnologiques

4.3 – La part de marché

La part de marché s'obtient en faisant le rapport entre le marché occupé sur place et le marché global existant.

$$\text{La part du Marché} = \frac{\text{Occupation en \%}}{\text{Occupation totale}}$$

Sur le marché, nous rencontrons plusieurs sortes de produits de luxe (café, vanille et girofle), contre les produits locaux (riz, haricot, maïs, manioc, ...) dont leur répartition sera :

Tableau n° 07: La part de marché

PRODUITS	Durée ou valeur pondérée
Vanille	4
Produits ordinaires	1
Ressources halieutiques	1
Autres produits	1
Total	7

En absence : $3 / 3 = 1$

En présence : $(3 + 4) / 4 = 1,8$

Donc $1,8 - 1 = 0,8$ ou 80 %

La part de marché présente le créneau rattaché au marché visé. Sur le lieu de vente, divers produits sont présent sur le marché et en analysant leur situation sur le marché, nous trouvons encore 80 % de créneau. Alors, la part de marché sera de 80 %.

Voyons maintenant le chapitre suivant qui s'intitule la politique et stratégie marketing à adopter.

CHAPITRE III : LA POLITIQUE MARKETING ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER

SECTION 1: LE MARKETING MIX

La politique qu'envisage l'unité envisage est la planification du marketing mix, elle intéresse l'ensemble des variables dont l'entreprise dispose pour influencer le marché cible. Toutes variables susceptibles d'avoir un impact sur le comportement de l'acheteur fait donc partie de marketing mix. Mr Carthy a proposé de regrouper ces variables en quatre (04) catégories qu'on appelle le « 4P » : le Produit, le Prix, sa Distribution et la Communication.

1.1-La politique de produit

Dans la politique commerciale du produit dont on trouve la structure générale de la gamme, la caractéristique principale de la vanille naturelle, la politique de marque et conditionnement. On montre également sa qualité « saine » et « naturelle », sa valeur reste toujours un produit de luxe. L'objectif est de fournir une satisfaction totale pour les consommateurs utilisateurs, les vendeurs ou les revendeurs.

1.2- La politique de prix

Le prix jouait un rôle de tout premier plan dans le comportement d'achat et il en est encore ainsi dans les pays en voie de développement. Pour fixer le prix, l'unité doit être résoudre successivement six problèmes. Ainsi, elle doit:

- d'abord déterminer ses objectifs, profit, chiffre d'affaires, croissance
- évaluer la réaction du marché à partir d'une analyse d'une courbe de la demande
- estimer ses coûts pour différents niveaux de production
- analyse de la concurrence
- choisir parmi les différentes méthodes de tarification
- procéder au choix final en tenant compte des dimension psychologique attachées au prix

1.3- La politique de distribution

Il s'agit ici de distribution à adopter, on appelle circuit de distribution l'ensemble des intervenant qui prennent en charge les activités de distribution, c'est-à-dire les activités qui font passer un produit de son état de production à son état de consommation. Un circuit de distribution est un mode d'organisation d'accomplir des activités qui ont toutes pour but d'amener au bon endroit, au bon moment et en quantité suffisante les produits adéquats. Ces activités gravitent autour de neuf fonctions principales :

- le recueil d'information ;
- la promotion ;
- la négociation ;
- la prise de commande ;
- le financement ;
- le risque lié aux différentes opérations de distribution ;
- la distribution physique ;
- la fabrication et gestion des paiements correspondants ;
- le transfert de propriété, du vendeur vers acheteurs.

1.4- La politique de communication

Si l'unité veut aller au-delà d'un courant de vente spontané, elle doit concevoir et transmettre des informations sur ses produits, leurs caractéristiques et leurs avantages. De par sa nature même, toute entreprise est un agent de communication :

- la publicité
- la promotion de vente
- les relations publiques
- la vente

SECTION 2: LES FACTEURS DETERMINANT LE PRIX

Principalement, le marché mondial comprend la production de la vanille malgache et la production de la vanille indonésienne. L'offre provenant d'autres pays, qui représente environ 20% de l'offre mondiale est négligeable car on admet que les quantités offertes par le reste du monde étaient mineurs et ne pouvaient affecter le marché mondial.

2.1- La stratégie de prix d'alliance

Avant la libéralisation et l'éclatement de l'alliance, le cartel de producteurs de l'Océan Indien (Madagascar, Comores et Réunion) a adopté une stratégie de prix sur l'exportation de la vanille du type bourbon. Cette stratégie consistait à faire monter le prix à l'exportation sur le marché mondial, et à limiter les quantités exportées en vue de soutenir ces prix.

Par suite de cette stratégie, depuis le début des années soixante-dix, les prix nominaux sont élevés de plus de 60%. Pendant une certaine période, l'exportation de vanille malgache a chuté et peut être attribué à deux facteurs autres que la stratégie d'alliance, d'une part : pendant les années soixante-dix, au cours desquelles les prix réels aux producteurs étaient bas et tendaient à la baisse. Cela entraîne la réduction de la production, d'autre part, une de cyclones intervenus à la fin des années soixante-dix avaient détruit une partie de la récolte.

Pendant les années quatre-vingt, la réduction des exportations provoque la hausse de cours mondiaux. Ce qui entraîne le déclin de la puissance commerciale de l'alliance et plus particulièrement de Madagascar. Le marché intérieur du pays est contrôlé par l'Etat qui fixe le prix au niveau de la production, l'exploitation et établit le quota d'exportation. Pendant longtemps, le prix au producteur a toujours été insignifiant, surtout par rapport au prix à l'exportation.

2.2- La commercialisation interne de la vanille à Madagascar

En 1995, la commercialisation de la vanille a été libéralisée avant l'ouverture de chaque campagne, il y a une fixation de prix plancher ou prix officiel. Le système de crédit « fleur » consiste à faire une vente avant la récolte pour obtenir du crédit. Ce système est proposé par les commerçants du village mais dans ce cas là la part de la production est vendue en dessous de la moitié du prix officiel.

Cela nous montre qu'il y a un manque à gagner aux producteurs. Pendant la campagne 2003-2004-2005, le prix plancher est de 3.000 Ariary. Pendant cette campagne, il y a un contrat existant entre les préparateurs et les organismes financiers, mais l'obligation du préparateur est de livrer le poids de vanille correspondant au contrat avec les conditions de garanties de la qualité de la vanille saine et naturelle.

2.3- La stratégie marketing à adopter

Nous avons choisi d'adopter la stratégie PULL car au début de notre activité, autrement dit à la phase de lancement de nos produits, nous appliquons cette stratégie à l'aide de nos fortes stratégies de communications avec les différentes sortes de publicité, nous allons attirer les clients vers nos produits, et en outre, en appliquant le politique de prix comme de pénétration.

Avant de réaliser un projet, il faut l'évaluer à l'aide des critères et outils d'évaluation.

CHAPITRE IV : LA THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION

Le choix de l'investissement sera réalisé à l'aide de quelques critères et outils d'évaluation. Voyons d'abord les critères d'évaluation.

SECTION 1 : LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET

Le succès d'un projet peut être apprécié en combinant divers critères d'évaluation.

1.1- La pertinence

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

1.2- L'efficience

Elle se réfère aux coûts et rythme auxquels les interventions sont transformées en résultat. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des entrées et sorties. C'est l'économie dans la poursuite des objectifs.

1.3- L'efficacité

Elle s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats, c'est le degré de réalisation des objectifs.

1.4- La durée du projet

Elle vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure. Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique et financière du projet.

SECTION 2 – LA THEORIE GENERALE SELON LES OUTILS DU PROJET

Ce sont la valeur actuelle nette (VAN), le Taux de Rentabilité Interne (TRI), l'indice de Profitabilité (IP) et la Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

21- La Valeur Actuelle Nette (VAN)

211- Définition

La valeur actuelle nette représente le surplus de trésorerie généré par l'investissement de départ (époque 0) ⁽¹⁾.

212- Formulation :

La formule de la Valeur Actuelle Nette est donnée par :

$VAN = \frac{[MBA1 (1+i)^{-1} + MBA2 (1+i)^{-2} + \dots + MBAn(1+i)^{-n}]}{I} -$

Avec

- VAN = Valeur Actuelle Nette
- I = Montant initial de l'investissement à l'époque 0
- MBA_n = Marge Brute d'Autofinancement à l'époque n
- i = Taux d'actualisation ou coût moyen pondéré du capital

213 L'interprétation

- Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que la Valeur Actuelle Nette soit positive, un projet est d'autant plus intéressant tant que la Valeur Actuelle Nette est plus grande.

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

- de même durée, on retient le projet qui a la Valeur Actuelle Nette plus grande et,- des durées différentes, la comparaison se fait selon l'une des trois (3) méthodes suivantes :

- Le renouvellement à l'identique du projet le plus court. On utilise cette méthode dans le cas où la durée du projet long serait un multiple de la durée du projet le plus court.
- L'alignement sur la durée le plus court.
- La méthode de l'annuité constante équivalente.

Cette méthode consiste à calculer l'annuité constante qui permettrait d'amortir un emprunt dont le montant est égal à la Valeur Actuelle Nette de même durée que le projet et avec un même taux que le taux d'actualisation que la Valeur Actuelle Nette.

On retient le projet qui a l'annuité constante la plus importante.

22- Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

221- Définition

Le taux de rentabilité interne de l'investissement est le taux avec lequel, en actualisant les cash-flows, on obtient le montant de l'investissement initial. Autrement dit, c'est le taux qui rend égaux le montant de l'investissement et les marges brutes d'autofinancement (Flux Nets de trésorerie) induit par ce même investissement ⁽¹⁾

222- La formulation

Il s'obtient par la formule ci-dessous :

$$\left[\text{MBA1}(1+\text{TRI})^{-1} + \text{MBA2}(1+\text{TRI})^{-2} + \dots + \text{MBAn}(1+\text{TRI})^{-n} \right] = \text{I}$$

⁽¹⁾ Cours de Monsieur RAZAFIMBELO Florent

Avec

VAN = Valeur Actuelle Nette

I	=	Montant initial de l'investissement à l'époque 0
MBA _n	=	Marge Brute d'Autofinancement à l'époque n
TRI	=	Taux de Rentabilité Interne

223- L'interprétation de la formule

Si une entreprise adopte un projet au Taux de Rentabilité Interne égal au coût du capital avant investissement, l'investissement n'apporte ni gain ni perte pour l'entreprise. Plus l'investissement est trop élevé, plus l'investissement est intéressant, finalement, le projet aurait des retombées élargies.

En revanche

- Si le Taux de Rentabilité Interne est inférieur au coût du capital avant investissement, le projet entraînera une perte à l'entreprise.

- Si le Taux de Rentabilité Interne est supérieur au coût avant investissement, le projet serait rentable.

Il sert à déterminer le seuil de rentabilité de l'investissement. Le taux inférieur au taux défini par l'entreprise sera rejeté par le projet. Mais nous pouvons dire que ce taux doit être supérieur au taux d'emprunt avec une marge assez importante pour que le projet soit fiable et viable. Il constitue un critère de sélection entre deux (2) projets, car sera retenu celui dont le Taux de Rentabilité Interne est plus élevé.

23- l'indice de profitabilité (IP)

231- Définition

L'indice de profitabilité mesure le profit induit par un franc de capital investi, il doit être supérieur à 1 pour que le projet d'investissement soit rentable⁽¹⁾

232- La formulation

En terme global, il est représenté par le rapport qui suit :

$$\text{IP} = \frac{\text{La somme des Flux Nets actualisés}}{\text{La somme des capitaux investis}}$$

En pratique, il est formulé de la manière suivante :

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

Avec :

MBA = Marge Brute d'Autofinancement
 I = Investissement à l'époque 0
 i = Taux d'actualisation

133- L'interprétation de la formule :

L'IP peut être :

IP > 1 la rentabilité est supérieure au taux exigé

IP = 0 la rentabilité est égal au taux exigé

IP < 1 la rentabilité est inférieure au taux exigé

L'indice de profitabilité constitue un critère de sélection entre deux projets, il sera retenu l'indice qui est le plus élevé

⁽¹⁾ Cours de Monsieur RAZAFIMBELO Florent

Ces critères d'évaluation sont des éléments indispensables pour évaluer la rentabilité du projet. Ayant identifié le projet dans la première partie, il convient de passer à la deuxième partie qui traitera la conduite du projet.

24- La durée de récupération des capitaux investis (DRCI)

241- Définition

Elle est représentée par le temps au bout duquel le cumul des cash-flows est égal au montant des capitaux investis. Plus exactement elle indique le nombre d'années nécessaire pour constituer le capital investi en fonction des valeurs actuelles nettes. Elle correspond au délai au bout duquel les flux nets de trésorerie générés par l'investissement initial remboursent les flux nets de trésorerie. ⁽¹⁾

242- La formulation

Elle est déterminée à partir des marges brutes d'autofinancement actualisées cumulées.

Elle est obtenue par la formule

$$\text{DRCI} = \frac{\sum \text{MBA} (t - 1)}{\sum \text{MBA} (t - 1) - \sum \text{MBA} (t)} \times 12 \times t$$

Avec:

DRCI	=	Durée de Récupération des Capitaux Investis
Σ	=	Somme
MBA	=	Marge Brute d'Autofinancement
T	=	Année antérieure
t-1	=	Année Précédent
MBA	=	Marge Brute d'Autofinancement

243- L'interprétation de la formule

Le calcul de ce critère ne s'arrête pas à la simple application numérique de cette formule mais on doit encore procéder à l'interpolation linéaire pour l'obtenir. Elle constitue un critère de rejet pour tout projet dont la durée de récupération est supérieure à la norme fixée par l'entreprise, c'est-à-dire la durée totale de l'investissement. Entre deux investissements, celui qui présente un certain risque, c'est l'investissement ayant le délai le plus court.

Remarque : Dans le cas où les flux de trésorerie sont constants (méthode sans actualisation), le calcul de la Durée de Récupération des Capitaux Investis est très simple

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

D'après l'étude de faisabilité de marché de la vanille Malgache, on constate qu'il y a la domination de la demande par rapport à l'offre dans les plusieurs années passées contrairement à la situation actuelle. Cette situation nous montre que le marché de la vanille existe mais face au problème surtout lié au prix.

DEUXIEME PARTIE
CONDUITE DU PROJET

La conduite du projet comporte la technique de production de la vanille, la capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle envisagée.

CHAPITRE I: LA TECHNIQUE DE PRODUCTION DE LA VANILLE

Ce chapitre nous montre les techniques de plantation du vanillier, des modalités des travaux d'entretien et les investissements nécessaires à la culture.

SECTION 1: LE PROCESSUS DE PRODUCTION DE LAVANILLE

Pour avoir une bonne production de vanille, il faut mettre en exergue des notions de production envers les cultivateurs. Ainsi, nous élaborons la préparation du terrain, la préparation et plantation des tuteurs précautions et la préparation et la plantation des lianes.

1.1-La préparation du terrain

Les meilleures zones de culture sont les régions bien boisées, légèrement en pente et naturellement les terrasses légèrement en pente. De toute façon, tous les types de sol peuvent être retenus si les itinéraires techniques sont contenus.

➤ Défrichage

Le défrichage du terrain s'effectue pendant la saison sèche (mois d'Octobre et Novembre). Si le terrain est formé de forêt, on effectue le défrichage des sous-bois à l'aide d'un coupe-coupe et de hache pour les arbres moyens, mais il faut laisser quelques gros arbres pour conserver un ombrage du terrain.

➤ Piquetage

Après le défrichage, le piquage s'effectue avec un espacement de 2 m sur les lignes et de 2,5 m entre les lignes. Toutes les végétations abattues et séchées seront mises entre les lignes. On fait aussi le piquetage pour protéger le sol en pente.

1.2- La préparation et plantation du tuteur

1.2.1- La préparation du tuteur

Il existe deux types de tuteurs :

- pignon d'inde
- gliricidia

a) Pignon d'inde

La plupart des planteurs traditionnels utilisent le pignon d'inde qui croît rapidement mais ne produit pas trop des matières végétales.

b) Gliricidia

Il croît rapidement aussi mais fournit beaucoup de matières végétales, en suivant les recommandations sur la taille de tuteurs. Sa plantation est possible pendant toute l'année. Le gliricidia est pour le moment le meilleur tuteur qui puisse être recommandé car il est plus solide, moins sujet aux effets de vent et produit beaucoup des déchets qui formeront de l'humus dont se nourrissent les plants de vanille. Dans la préparation du tuteur, les jeunes du village sélectionnent les branches droites bien aoûtées, de 1,50m de long et de 5cm de diamètre. Les deux extrémités doivent être taillées en biseau pour que l'eau n'y stagne pas.

1.2.2- La plantation du tuteur

D'après la recommandation, il faut faire un trou de 20x20cm de section et de 30cm de profondeur pour faciliter la mise en place du tuteur. Il faut aussi bien veiller à ce que le bout du tuteur ne touche pas le fond du trou mais repousse sur 10cm de terre meuble, 20cm du tuteur étant enfoncé dans le sol. La plantation du tuteur est distante de 2m sur les lignes et 2,5m entre les lignes. De préférence, on utilise le gliricidia comme tuteur.

1.3- La préparation et plantation des laines

Choisir des pieds vigoureux en éliminant des vanilliers chétifs, cannelés ou présentant les maladies. De préférence, les aines de 3 à 4 ans qui ne sont pas encore entrées en fructification et qui ont la grosseur d'un doigt. Prélever les lianes portant si possible chacune un bourgeon terminal. Les lianes sont coupées à 1cm du nœud, ensuite, les 4 ou 5 feuilles de bases sont supprimés ainsi que les racines, crampons à 0,5 cm de la tige. Si les boutures sont coupées, on les transporte au village à l'aide d'un morceau de bois ou de bambou de 2m de long et de 5 à 8cm de diamètre pour éviter de les endommager et après on suspend les boutures préparées sur un simple support durant 7 à 15 jours pour que les sections sèchent.

➤ Plantation des lianes

On effectue la plantation des lianes à la fin de la saison sèche sur la terre meuble qui se trouve au fond de chaque petite fosse, on dispose les 4 nœuds de la bouture dégarnis de leur feuille, à 5cm de profondeur en moyenne.

SECTION 2 : NOTION SUR L'ENTRETIEN DE LA PLANTATION

L'entretien est indispensable pour le développement de la culture de vanille. Il est effectué par un travail manuel pendant toutes les opérations.

L'entretien d'une parcelle est subdivisé en deux (02) groupes :

- La première partie : l'entretien d'une parcelle du 0 à 3 années
- La deuxième partie : l'entretien d'une parcelle de 3 à 5^e année

2.1- Le premier entretien

Pendant la première année, on réalise les opérations culturales : La préparation du terrain, nettoyage général, la préparation et la plantation du tuteur et la plantation des lianes. Après la plantation des lianes, on effectue la semence du flémingia et les maïs comme des plantes intercalaires. Dans la deuxième année, il faut tailler les tuteurs d'une façon progressive à la saison pluvieuse, réduire l'ombrage pour limiter les attaques fongiques, on taille le tuteur en moyenne 3 fois par an.

Quand la liane est suffisamment longue, grimpant le long des branches du tuteur, on doit la décrocher avec précaution, découper les racines crampons à 0,5cm du nœud à l'aide d'un couteau, et enlever aussi les feuilles de la partie à passer dans la masse humifère. Après la descente des lianes, les racines sont coupées, les feuilles sont retournées, ensuite, il faut faucher les herbes dans l'interligne.

2.2- Le deuxième entretien

A partir de la deuxième année, les travaux d'entretien peuvent être continués : le nettoyage se fait trois fois par an, le bouclage, curages des canaux.

Troisième année : le déroulement du travail se fait comme celui de la deuxième année.

Quatrième année :

- **Arrêt du cœur**

On sélectionne 3 à 5 lianes par tuteur, qu'on laisse descendre au lieu de les boucler. Chaque liane est alors, à son extrémité, coupée à 20cm du sol pour favoriser l'apparition des boutons floraux.

- **La fécondation**

La floraison du vanillier commence à la troisième année mais on ne peut pas polliniser ces fleurs car les rendements ne sont pas encore satisfaisants.

On peut limiter à 3 les nombres d'inflorescences par « bout pendant ». On conserve 8 à 15 inflorescences par plant suivant la vigueur du pied du vanillier.

Les fleurs doivent donc être fécondées dès le début de la matinée car elles s'ouvrent le matin et se renferment en milieu de la journée.

- **Eclaircir des gousses**

Dans les deux (02) mois qui suivent les fins des fécondations, il faut enlever les petites gousses mal venues ou endommagées par les insectes pour favoriser le développement des belles gousses. Une plante produit 100 à 120 gousses sur 8 à 15 inflorescences.

- **Marquage des gousses**

Un mois avant la récolte, les planteurs marquent leurs gousses avec un petit poinçon pour éviter les vols. Ces poinçons sont délivrés par le service de l'agriculture en même temps que la carte de planteur de vanille. La marque est constituée par un ensemble de lettres ou de signes disposés sur une même ligne. Chaque lettre ou signe étant séparé au maximum de 1,5mm l'un de l'autre. Cette marque doit se faire vers le tiers inférieur de la gousse, si on obtient de gousses fendues. Elle ne doit jamais se faire par une journée pluvieuse.

- **Récolte**

Dès que les gousses commencent à prendre leur couleur vert-brillant pour prendre une teinte verte plus claire et que de fines stries apparaissent, il faut les récolter. On cueille fruit au fur et à mesure de leur maturité. La récolte dure 2 à 3 mois et il faut faire au moins 10 à 12 passages dans la vanilleraie. La législation prévoit la destruction des gousses immatures.

- **Rendement**

D'après notre étude sur terrain, une belle plantation permet d'obtenir jusqu'à 2 à 3 kg de gousses de vanilles vertes par pied. En général, on compte 1 tonne de vanille verte à l'hectare. Une plantation dure en moyenne de 6 à 10 ans, soit 3 à 7 ans de récoltes suivies.

- **En chaleur**

Le vanillier craint le froid et les très fortes chaleurs. Il demande une température la plus uniforme possible compris entre 20 et 30°C. Une diminution de la température est cependant favorable lors de la maturation du fruit.

- **En eau**

Le vanillier demande des pluies abondantes de l'ordre de 2 à 3 m par an et une hygrométrie élevée. Néanmoins, quelques semaines de sécheresse sont favorables au vanillier pour déclencher la floraison et favoriser la maturité de la gousse.

- **En lumière**

Le vanille pousse mieux avec les lumières douces que l'on obtient par un ombrage.

On va étudier maintenant la capacité de production envisagée

CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE

D'une façon évidente, la capacité de production dépend du nombre d'unités de production de la vanille suivie d'un meilleur entretien.

SECTION 1 : LA DESCRIPTION DE LA PRODUCTION

Le but dans la culture de vanille est d'avoir des gousses ; ensuite, on les prépare pour favoriser la formation de son arôme (parfum) pour donner aux gousses un bel aspect, pour éviter la déhiscence des gousses et leur permettre de bien se conserver.

1.1-La prévision de la production et de collection

Généralement, la production de vanille varie selon les années. Un an après la plantation, le pied du vanillier peut produire de rares fleurs mais on ne peut pas les polliniser pour éviter l'épuisement des plantes. Il existe plusieurs facteurs qui peuvent dégénérer les plantes du vanillier tels que les maladies, les accidents et les ennemis.

A partir de la troisième année de la plantation, les pieds du vanillier sont généralement assez développés pour donner de nombreuses fleurs. Durant la première année jusqu'à la troisième année, l'unité fait le collecte en raison de 4.000kg de l'année 1 et 4.400kg à la deuxième. A partir de la troisième année, l'entreprise récolte cette production de 4.840kg et augmente de 10% jusqu'à la cinquième année.

Au cours d'une collection, nos techniciens seront prudents tant qu'ils sont des produits anormaux ou en anomalies dues aux diverses maladies notamment :

- ***Les maladies***
 - Fusariose : due à un champignon qui fait pourrir les racines, les tiges et les lianes.
 - Maladie noire : due à un champignon qui détruit les tiges et les gousses.

Notons également des accidents tels que :

- ***Accidents***

- Le coup de soleil : ce sont des brûlures dues au soleil sur les tiges, les feuilles et les gousses
- Le cyclone qui peut provoquer des forts dégâts.

Outre ces maladies et ces accidents, il y a également des ennemis de ces produits à savoir :

- ***Ennemis***

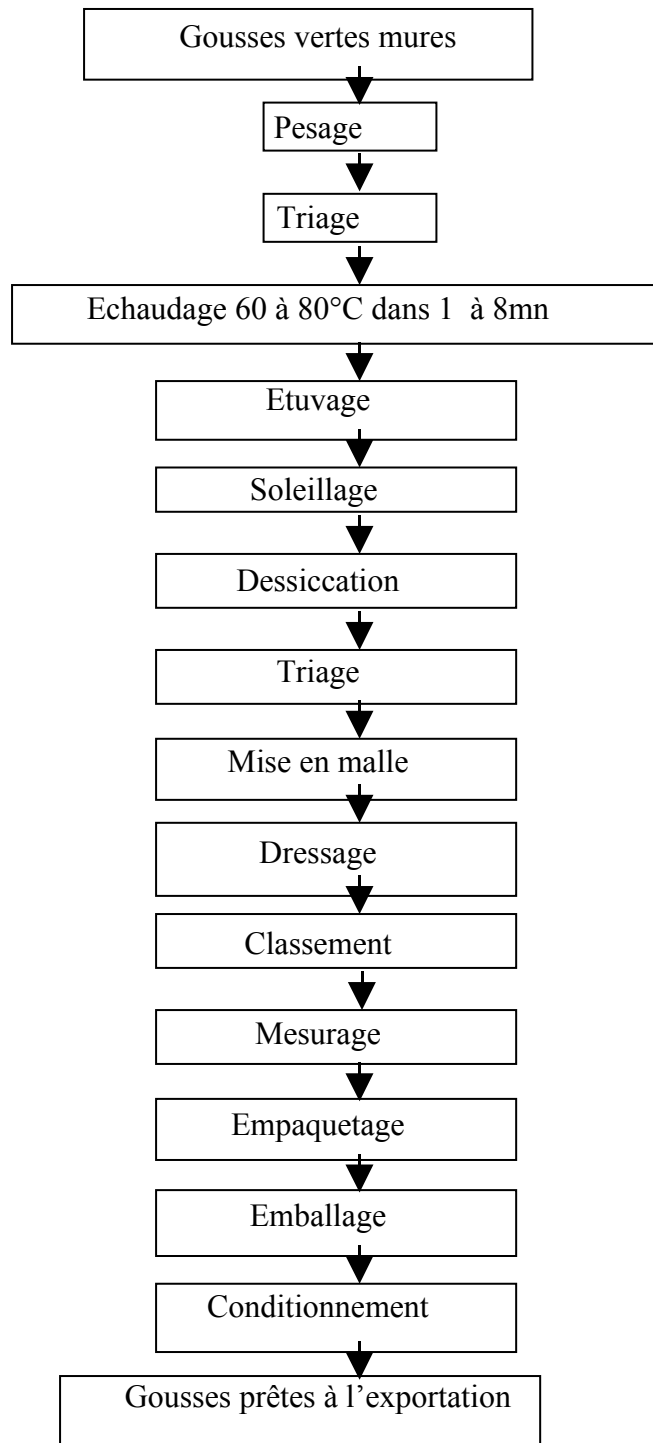
- Fusersons : qui piquent les boutons floraux et les fleurs
- Punaises : qui piquent les feuilles, les jeunes pousses et les boutons floraux ainsi que les gousses vertes.

Les techniciens en matière d'agronomie de la vanille affirment que le rendement est nul pour les plants malades et des jeunes plantes. En matière de rendement, l'entretien et le traitement sont la base de la culture de la vanille.

1.2- La préparation de la vanille

Après la récolte, on commence directement la préparation des gousses vertes. Pour la préparation, il faut des gousses « mûres au fil ». En effet, elle exige plusieurs opérations. Le tableau ci-après montre les différentes étapes à suivre lors de la préparation.

Figure n° 01: La technique de préparation



La phase de transformation exige une certaine compétence aussi car elle nécessite différentes opérations. On doit passer plusieurs étapes pendant la transformation des vanilles vertes en vanille en vrac.

1.3- La technique de collection pour le centre

Madagascar a encore du chemin à parcourir en matière d'exportation de vanille car sa part de marché représente encore moins de cinq pour cent de la demande mondiale avec 2000 à 2500 tonnes / an. Les cultivateurs ont eu un prix rémunérateur pendant la saison passée en vendant en moyenne la vanille verte à 25 – 275 roupies le kilo. Pour encourager les cultivateurs envers ses activités, le centre cherche toujours des moyens en leur donnant des faveurs dont quelques moyens seront mis en vigueur :

a)- Le mercenaire

Le principe du mercenaire est d'approcher le centre vers les clients. Au moment où la production –vanillière sera au plus d'un an, le centre anticipera le paiement de la vanille à un prix escompté. Cette méthode sera nécessaire pour éliminer les autres adversaires tant sur table (durant la période de collecte) que sur terrain (descente envers les adversaires).

b)- L'équipe sur terrain

En tant que centre de collection, nous pourrions collecter les produits en faisant de descente sur terrain, c'est-à-dire auprès des cultivateurs- producteurs. Cette technique est beaucoup plus avantageuse car il y aura un contact direct entre les cultivateurs et notre entreprise. Seul le velot tout terrain (VTT) de notre entreprise pourrait avoir un accès dans les divers lieux, faute de relief troué. Cette méthode sera nécessaire pour éviter la rupture de stock de notre entreprise et également, pour ressortir les produits vanilliers dans la campagne qui sont loin du centre. Ainsi, tous les produits collectés sont transmis au bord de la route et notre véhicule collectera à un moment donné (après 3 jours de la descente par exemple.). C'est pourquoi que la descente sur terrain est bien organisée.

c)- L'équipe sur table

Pour l'équipe sur table, notre entreprise récompensera ceux qui vendent des produits à la fois en quantité et en qualité au moyen de l'augmentation du prix ou d'un cadeau surprise. Cette méthode sera nécessaire pour encourager les cultivateurs de se concentrer envers cette filière.

SECTION 2 : LES MOYENS DE PRODUCTION

Pour avoir une bonne production satisfaisante, il est nécessaire d'utiliser les différents moyens tels que les moyens : humains, matériels et financiers. Dans la filière vanille, ces trois (03) moyens sont inséparables pour la subsistance d'un projet.

2.1- Les moyens humains

La superficie du terrain cultivé est de 15 ha avec une densité de 200 pieds par hectare. Vu sa dimension et les travaux attendus par l'exploitant, il est absolument nécessaire de recruter 24 travailleurs avec des rémunérations proportionnelles à chaque catégorie professionnelle. L'accomplissement de ces plusieurs opérations est le fruit des efforts fournis par les hommes travaillant au sein de ce projet.

2.2- Les moyens matériels

Lors de la plantation, on utilise les biens de production c'est-à-dire des biens permettant de produire d'autres biens.

Au moment de la préparation, ces petits matériels sont mis dans un dépôt d'équipement, on peut utiliser les autres biens ou les autres matériels qui sont destinés à la préparation tels que : les sécheries en bambou, le baril de chaude, panier de chaude, malle à vanille, couverture, claies en bambou tressés, la table de triage, chaises...

2.3- Les moyens financiers

Il est évident que la vanille demande un lourd investissement aussi bien au niveau de la production qu'au niveau de la préparation du conditionnement et du stockage. Mais, l'exploitation ne possède que des terrains, des petits matériels, un magasin de stockage et très peu des moyens financiers.

Voyons le troisième chapitre l'étude organisationnelle de l'entreprise.

CHAPITRE III : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE

Cette étude joue un rôle très important à la réalisation de projet. Elle conditionne la réussite du travail de l'exploitation et de l'organisation bien adapté au projet.

SECTION 1: L'ORGANISATION ADMINISTRATIVE

1.1-L'organisation juridique

Toute société désirant exercer une activité économique à Madagascar, doit le faire dans le cadre d'une société de droit Malgache, dont le siège et les systèmes de gestion et de comptabilité sont établis à Madagascar. Le texte régissant la société à responsabilité limitée (SARL) qui est l'une des formes les plus usitées dans le milieu économique malagasy est la loi du 07 mars 1925. Ce texte a pris ses sources dans le droit Français. La procédure de création de société dépend du statut juridique, toutefois les points essentiels sont :

- dépôt du statut au tribunal de commerce
- immatriculation au registre de commerce au tribunal de commerce
- déclaration d'existence fiscale aux services fiscaux
- immatriculation statistique à l'INSTAT
- publicité d'annonce légale de la constitution
- déclaration d'existence au bureau des sociétés
- formalité de prévoyance sociale à la CNAPS
- formalité de médecin d'entreprise à l'OSIE

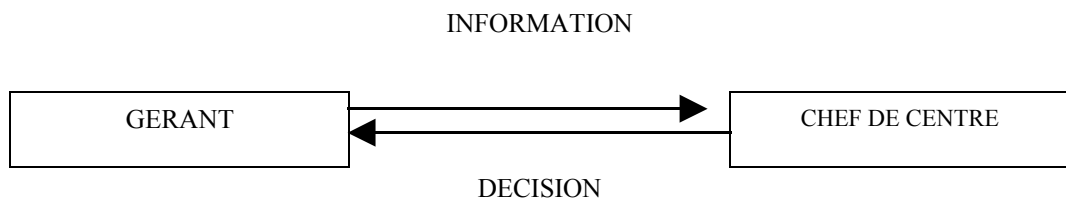
1.2: La ressource et l'organisation

La réussite de l'organisation sera basée sur trois ressources à savoir l'organisation stratégique, l'organisation politique, et l'organisation opérationnelle du projet.

a)- L'organisation stratégique

Dans ce centre, l'organisation stratégique est le pivot de l'entreprise. Elle s'observe au sommet de la stratégie alors que l'information du gérant se transformera en décision.

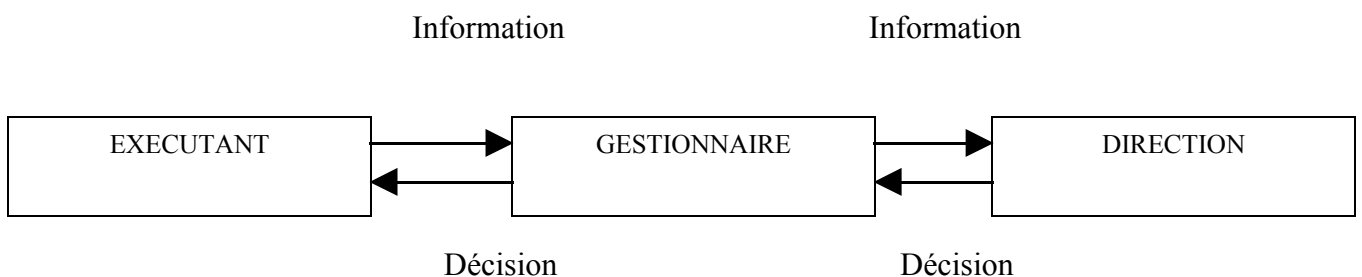
Figure n° 02: L'organisation stratégique



b)- L'organisation politique

L'organisation politique est le moyen pour toutes informations et décision du centre. Le chef d'entreprise jouera un grand rôle à ce point. C'est alors que le gestionnaire occupera cette situation. Il est au milieu de tous flux d'information.

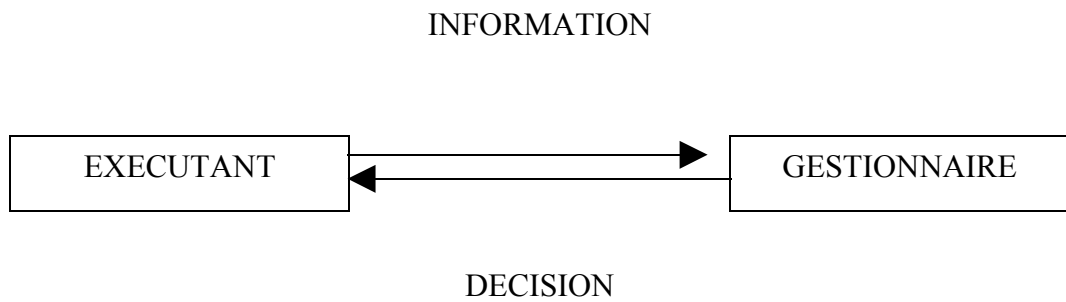
Figure n° 03: L'organisation politique



c)- L'organisation tactique ou opérationnelle

Ce sont les exécutants au sein du centre qui préoccupent les activités y afférentes. Toutes informations devront venir d'eux même, toutes décisions seront pour eux.

Figure n° 04: L'organisation tactique ou opérationnelle



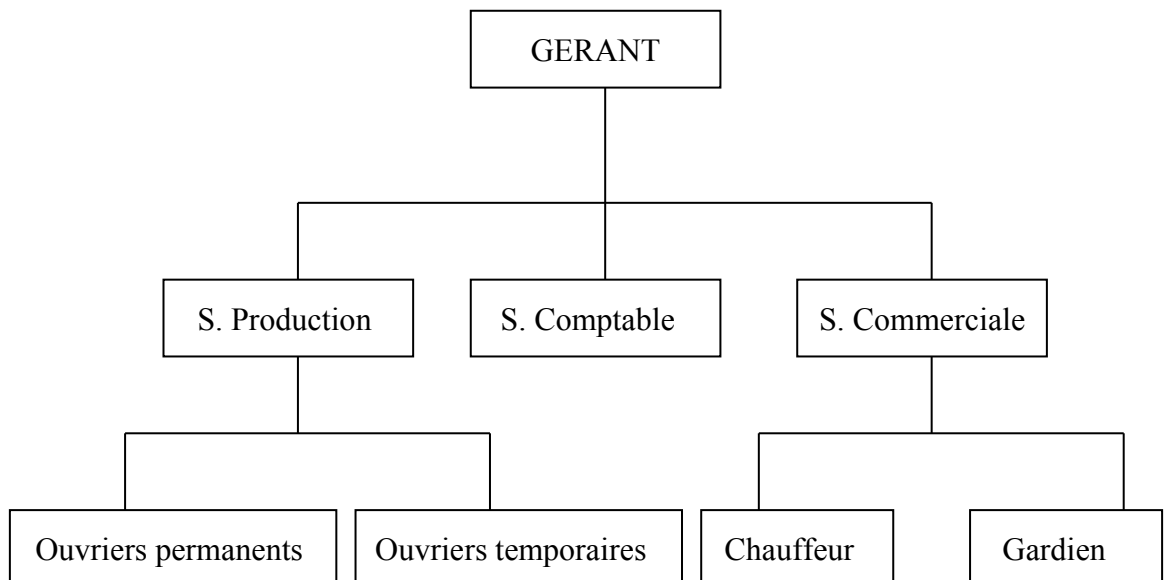
SECTION 2 : L'ORGANISATION DES RESSOURCES HUMAINES

La connaissance de l'objectif de l'organisation permet d'identifier les différentes activités nécessaires à la réalisation du projet.

2.1- L'organigramme

Cette structure est formée par l'ensemble des éléments qui caractérisent durablement l'organisation du projet et elle montre aussi la description détaillée des tâches du projet.

Figure n° 05: L'organigramme envisagé



2.2- L'attribution du personnel

➤ **Gérant :**

Il s'occupe des grandes fonctions au niveau de la gestion du projet c'est-à-dire il assure la planification, l'organisation, la direction et le contrôle dont :

- Elaborer la politique générale de l'entreprise
- Préciser l'objectif
- Etablir les programmes
- Déterminer les budgets
- Préciser les relations d'autorités
- L'harmonisation et la coordination des tâches

➤ **Service production**

Ce service embrasse les tâches suivantes :

- gestion des techniques culturelles
- assistance technique des ouvriers
- tenue des fiches techniques de production
- surveillance de la réalisation des programmes de production
- approvisionnement des matières premières nécessaires
- gestion de stock

➤ **Service comptable**

Ce service assure le fonctionnement concernant :

- la tenue de la comptabilité de l'unité
- les déclarations fiscales et administratives
- les paiements des diverses charges
- les états financiers
- la gestion de trésorerie

➤ **Service commercial**

Il s'agit au niveau de :

- l'élaboration et l'assurance commerciale
- la communication avec les circuits commerciaux
- la tenue de fiche de l'évaluation de marché
- la conception et la mise en œuvre de la statistique de communication globale de l'unité
- la mise en FOB et expédition des produits

SECTION 3 : LE CHRONOGRAMME

31- Le chronogramme envisagé

Le chronogramme représente pour la vente de choix des rubriques à affronter selon les besoins correspondants ; Selon l'ordre chronologique, le chronogramme commencera à la faisabilité juridique et se terminera au contrôle de l'activité.

32- La présentation du chronogramme

Nous avons deux manières pour présenter le chronogramme. Le premier sera la méthode PERT et le deuxième à l'aide d'un tableau. Nous choisissons la deuxième méthode parce qu'elle est facilement lisible et à comprendre dont leur présentation sera comme suit :

Tableau n° 08: La présentation du chronogramme

Rubrique	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Situation juridique	—	—										
Agencement et acquisition				—	—							
Construction												
Démarrage	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

_____ : Démarrage de l'activité

D'après ce tableau, la régulation de situation juridique, l'agencement et l'acquisition des matériels, la construction, le frais de recherche et le développement seront engendrés par le frais d'établissement ; C'est à partir du démarrage que le centre réalisera ses activités.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Pour conclure, cette deuxième partie montre les différentes activités effectuées pendant toute l'année, la capacité de production, les différents moyens et la technique de production de la vanille naturelle. Cette dernière expose les différents matériels nécessaires à l'exploitation et les techniques de préparation. En plus, l'étude organisationnelle du projet a permis de connaître le nombre des travailleurs à recruter selon leurs catégories.

TROISIEME PARTIE
ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Pour démarrer et faire fonctionner ce projet, il faut faire un investissement. Quant on parle d'investissement on pense directement à l'optimisation du profit. Nous passons alors au coût des investissements du projet.

CHAPITRE I: LE COUT DES INVESTISSEMENTS

Le présent chapitre sera conçu sur les investissements choisis; l'amortissement des biens ; le plan de financement ainsi que les comptes de gestion.

SECTION 1: LE MONTANT DES INVESTISSEMENTS

Pour assurer la réussite du projet, nous aurons deux (02) sortes d'immobilisations qui sont incorporelles et corporelles.

11- Les immobilisations incorporelles

On entend par investissement les immobilisations incorporelles et les immobilisations corporelles destinées à servir de l'entreprise à long terme. En effet, les investissements doivent être commencés dès le début de l'opération. Font partie des investissements les frais d'établissement, le terrain, les matériels de production, outillage, les moyens de transport...

111 – Les frais d'établissement

Ce sont les engagements lors du moment de la constitution de l'entreprise et les dépenses faites pour acquisition de l'exploitation.

Tableau n°09: Les frais d'établissement

Rubrique	Nombre	Salaire	Durée	Montant
Chef de construction	1	180 000	4 mois	720 000
Construction	5	150 000	4 mois	3 000 000
Gardien	1	100 000	4 mois	400 000
Frais de recherche				80 000
Divers déplacements				800 000
FRAIS D'ETABLISSEMENT				5 000 000

Ces frais constituent un apport en numéraire de l'entreprise. Ils sont estimés à 5.000.000 Ariary.

12 – Les immobilisations corporelles

Elles sont constituées par le terrain, la construction des bâtiments, les installations électriques, les matériels d'exploitation et d'administration les matériels de nettoyage et les matériels de transport.

121 – Le terrain

Il est à noter que le terrain est déjà titré et borné afin d'éviter une location-bail qui est moins cher au début mais deviendrait une charge lourde pour le centre.

Tableau n°10: Le terrain

RUBRIQUE	SURFACE
Terrain pour l'atelier	500 m ²
Terrain pour le stockage	200m ²
Terrain pour le bureau Administratif	100m ²
Autres espaces	200m ²
TOTAL	1000m ²

La surface du terrain nécessaire pour ce projet est évaluée à 30 000 000 Ariary et apportée par le promoteur comme fonds propres

122 – Le coût de construction d'un bâtiment

Il s'agit du coût des constructions pour l'unité de collection et de préparation des produits. Un bâtiment est divisé en trois compartiments dont le premier est spécialisé pour l'atelier, le second qui est plus grand consiste au stockage et enfin le troisième pour le bureau administratif de la société.

Tableau n°11: Le coût de construction d'un bâtiment

RUBRIQUE	MONTANT
Pour l'atelier	10 000 000
Pour le stockage	13 000 000
Pour le bureau Administratif et autres	7 000 000
TOTAL	30 000 000

L'estimation de la valeur de ce bâtiment est de 30.000.000Ariary.

123 – Les installations électriques

Voici le tableau des installations électriques

Tableau n°12: Les installations électriques

RUBRIQUE	QUANTITE	P U	MONTANT
Fil électrique	200 m	2 000	400 000
Prise	20	1 500	30 000
Interrupteur	20	1 500	30 000
Disjoncteurs et coupe circuit	2	30 000	60 000
TOTAL			520 000

Les frais des installations d'eau, d'électricité et téléphone coûtent 520 000 Ariary.

124 – Les matériels d'exploitation et d'administration

Le tableau suivant représente les différents matériels nécessaires à l'exploitation et à l'administration :

Tableau n°13: Les matériels d'exploitation et d'administration

DESIGNATION	QUANTITE	P U	MONTANT
Pour le fonctionnement			
Balance			
Table de triage	3	8 000	24 000
Chaises	10	6 000	60 000
Casier en mesurage	20	3 000	60 000
Thermomètre	2	20 000	40 000
Sécherie	30	1 000	30 000
Couverture	1200	1 000	1 200 000
Aille à vanille	4	12 000	48 000
Pour l'administration			
Table de bureau	3	10 000	30 000
Chaises de bureaux	12	6 000	72 000
Etagère	3	160 000	480 000
Armoire	3	170 000	510 000
Machine à calculer	2	30 000	60 000
Ordinateur	2	400 000	800 000
Imprimante	2	180 000	360 000
Annuaire	1	30 000	30 000
TOTAL			3 804 000

Les matériels jouent un rôle très important dans l'exécution de tâches dans le projet. Il existe plusieurs opérations faites lors de l'exploitation des vanilles et à chaque opération, les matériels utilisés doivent être changés.

125 – Les matériels de nettoyage

Le tableau suivant montre les matériels de nettoyage :

Tableau n°14: Les matériels de nettoyage

DESIGNATION	QUANTITE	P U	MONTANT
Soubique	10	2 000	20 000
Râteaux	10	2 000	20 000
Pelles	10	2 500	25 000
Balais	10	1 000	10 000
Sceau	10	3 500	35 000
Poubelles	10	3 500	35 000
Brouettes	5	30 000	150 000
Baril	10	15 000	150 000
Malle à vanille	2	12 000	24 000
Claie de bambou	2	2 500	5 000
TOTAL			474 000

Ces matériels seront acquis valant 474 000 Ariary

126 – Les matériels de transport

L'unité envisage d'acquérir des véhicules de transport nécessaire pour le déplacement.

Tableau n°15: Les matériels de transport

RUBRIQUE	QUANTITE	P U	MONTANT
Camionnette	1	15 000 000	15 000 000
Voiture de services	1	5 000 000	5 000 000
Velot tout terrain	5	130 000	650 000
TOTAL			20 650 000

Pour cela, elle fait une acquisition des véhicules valant 20 650 000 Ariary.

SECTION 2 : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS

Nous analysons maintenant le principe de l'amortissement de ces biens matériels.

21-Les principes d'amortissement

C'est la réduction irréversible des biens matériels à un moment donnée. Ainsi, nous rencontrons deux sortes d'amortissement tels que l'amortissement dégressif et l'amortissement linéaire. L'amortissement est la constatation comptable d'une dépréciation inévitable sur les éléments d'actif qui sont appelés l'immobilisation.

La valeur d'origine de l'immobilisation : elle est constituée par le coût d'achat de l'immobilisation et les frais nécessaires pour mettre cette immobilisation au sein de l'entreprise. Et une fois dans l'entreprise même sans fonctionnement, l'immobilisation en question commence à se déprécier et sa valeur d'origine est orientée dans le sens d'une diminution. L'annuité d'amortissement présente la valeur annuelle de la dépréciation constatée. Nous choisissons le principe de l'amortissement linéaire de la formule :

$$a = \frac{V_0}{n}$$

Avec :

a : Amortissement

V₀ : Valeur d'origine ou d'acquisition

V_n : Durée de vie

22 – Le tableau d’amortissement des biens

Le tableau ci-dessous nous montre l’amortissement des biens matériels :

Tableau n° 16: Les tableaux des amortissements

ANNEE 5		ANNEE 4		ANNEE 3		ANNEE 2		ANNEE 1		Taux en %	VALEUR D'ACQUISITION	INVESTISSEMENT
Vo (5)	Amt(5)	Vo(4)	Amt(4)	Vo(3)	Amt(3)	Vo(2)	Amt(2)	Vo(1)	Amt(1)			
30 000 000	/	30 000 000	/	30 000 000	/	30 000 000	/	30 000 000		/	30 000 000	Terrain
22 500 000	1 500 000	24 000 000	1 500 000	25 500 000	1 500 000	27 000 000	1 500 000	28 500 000	1 500 000	20	30 000 000	Construction
260 000	52 000	312 000	52 000	364 000	52 000	416 000	52 000	468 000	52 000	10	520 000	Installation électrique
237 000	47 400	284 400	47 400	331 800	47 400	379 200	47 400	426 600	47 400	10	474 000	Matériel de nettoyage
1 902 000	380 400	2 282 400	380 400	2 662 800	380 400	3 043 200	380 400	3 423 600	380 400	10	3 804 000	Matériel de l'exploitation et d'administration
10 325 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	14 455 000	2 065 000	16 520 000	2 065 000	18 585 000	2 065 000	10	20 650 000	Matériel de transport
65 224 000	4 044 800	4 044 800	4 044 800	73 313 600	4 044 800	77 358 400	4 044 800	81 403 200	4 044 800		85 448 000	TOTAL

Les investissements nécessaires seront présentés dans le tableau ci-dessus dont il comporte ses amortissements respectifs outre la terre qui n'est pas amortissable. Le total de l'amortissement annuel sera de 4 044 800 Ariary durant les 05 années d'exploitation.

SECTION 3 : LE PLAN DE FINANCEMENT

En général, le plan de financement sert à dynamiser la situation financière du projet. Il permet aussi de faire face, le cas échéant, au remboursement des emprunts contractés. Il est indispensable à la détermination des besoins en capitaux de chaque exercice. En ce qui concerne les emprunts, on va percevoir à la banque de fonds pour réaliser et démarrer ce projet. Ce qui fait que gérant fondateur doit apporter ses apports tant en nature qu'en numéraire. Sur cette section, nous éluciderons le fonds de roulement initial, la répartition du plan de financement et le mode de remboursement des dettes.

31- Le Fonds de roulement Initial (FRI)

Durant les deux premiers mois d'activité, le centre devrait prendre une marge sur l'investissement, lequel est engendré par le financement du projet qu'on appelle le FRI. Ainsi, le tableau ci-dessous élucidera les besoins en FRI :

Tableau n° 17: Calcul de Fond de Roulement Initial

Rubrique	Nombre	Salaire	Durée	Montant
Gérant	1	300 000	4 mois	1 200 000
Responsables collections	3	200 000	4 mois	2 400 000
Traiteurs	3	200 000	4 mois	2 400 000
Chauffeurs mécaniciens	1	135 000	4 mois	540 000
Gardiens	2	175 000	4 mois	1 400 000
Gestionnaire	1	250 000	4 mois	1 000 000
Fourniture consommable	4,5%	570 300		2 281 200
Charge externes	1,5%	190 100		760 400
Charge d'exploitation	2%	253 467		1 013 868
TOTAL				12 995 468

Pour la première année, le chiffre d'Affaires sera de 152 080 000 Ariary, soit 12 673 333 Ariary/ mois dont les 4,5 % pour les besoins en fournitures consommables et 1,5 % pour les charges externes. Le premier sera de 570 300 Ariary et la seconde de 190 100 Ariary.

32- La répartition du plan de financement

Le crédit de fonctionnement est un crédit calculé à partir du total des dépenses faites lors de la production des vanilles.

Tableau n°18: La répartition du plan de financement

EMPLOI	MONTANT	RESSOURCE	MONTANT
FRI	12 995 468	Capital social (72%)	70 879 297
INVESTISSEMENTS	85 448 000	Emprunt (28%)	27 564 171
FINANCEMENT	98 443 468	FINANCEMENT	98 443 468

L'apport personnel du fondateur est la somme des apports sur les fonctionnements et les apports sur l'investissement. Les ressources se repartissent en capital de 72 % et en emprunt 28 %.

33- Le mode de remboursement des dettes

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

Le taux d'intérêt s'élève à 20%.

Ce tableau présente un double intérêt :

- il est indispensable pour tous nos comptes de gestion ;
- il est un outil indispensable pour les emprunteurs pour assurer le retour de son prêt.

Pendant les cinq années d'exercice, le paiement sera effectué par annuité constante dont la valeur est donnée par la formule suivante :

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

Avec : C = le montant de l'emprunt

i = le taux d'intérêt appliqué

n = la durée de remboursement

L'annuité est composée en :

- charge financière (intérêt du capital non remboursé)
- amortissement (partie de l'emprunt remboursé à chaque échéance)

Le tableau qui suit montre le plan de remboursement de l'emprunt. On y trouve le capital au début de la période, l'annuité, l'intérêt, l'amortissement et le capital restant dû en fin de période.

Le montant de l'emprunt s'évalue à 58.439.800Ar avec un taux d'intérêt de 20%.

Pour l'année 1 :

$$a = 27\,564\,171 \times \frac{0,20}{1 - (1 + 0,2)^{-5}}$$

Tableau n° 19: Le remboursement des dettes

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Capital début	27 564 171	23 860 098	19 415 211	14 081 346	7 680 708
Annuité	9 216 907	9 216 907	9 216 907	9 216 907	9 216 907
Intérêt	5 512 834	4 772 020	3 883 042	2 816 269	1 536 199
Amt	3 704 073	4 444 887	5 333 865	6 400 638	7 680 708
Capital fin	23 860 098	19 415 211	14 081 346	7 680 708	0

Tant bien que mal, le centre doit rembourser à la banque emprunteur une somme constante de 9 216 907 Ariary. Sur ce tableau, il correspond à l'amortissement. En fait, ce remboursement faisant partie une des obligations du centre dans son professionnalisme.

SECTION 4 : LES COMPTES DE GESTION

Afin de déduire les comptes de gestions ; nous éluciderons les comptes de produits et les comptes des charges.

41 – Les comptes des produits

Elles sont détaillées dans le chiffre d'affaires prévisionnel dont :

- chiffre d'affaires prévisionnelles de la première année
- vente des quatre dernières années

Tableau n°20: Les comptes des produits

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Vanille vert	30 000	30 000	30 000	35 000	35 000
Quantité acheté	3040	4220	5504	5907	5908
Marge sur achat	60%	60%	60%	60%	60%
Valeur d'achat	91 200 000	126 600 000	165 120 000	206 715 000	241 780 000
Valeur de marge sur vente	40%	40%	40%	40%	40%
Vente locaux					
P U	40 000	40 000	40 000	45 000	45 000
Taux occupé	7%	7%	7%	10%	10%
Quantité	266	370	480	766	895
Valeur de produits à vente locale	10 640 000	14 800 000	19 200 000	34 470 000	40 275 000
Produits à exporter					
P U	80 000	80 000	80 000	90 000	90 000
Taux occupé	93%	93%	93%	90%	90%
Quantité à exporter	1768	2453	3200	3446	4030
Valeur de quantité à exporter	141 440 000	196 240 000	256 000 000	310 140 000	362 700 000
Chiffre d'affaires	152 080 000	211 040 000	275 200 000	344 610 000	402 975 000

Au fil du temps, les chiffres d'affaires seront de 152 080 000 Ariary pour la première année et de 402 975 000 Ariary en cinquième année.

42- Les charges

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

Les charges sont enregistrées au début d'un compte de résultat. Dans une entreprise, elles sont redressées et reclassées selon la nature des charges et de même genre telles

que : les charges d'exploitation, charges financières, charges exceptionnelles, charges de personnel et les autres charges de gestion.

421 – L'achat des matières premières

Le tableau ci-après montre les quantités de vanille verte achetées pendant les cinq années successives.

Tableau n° 21: L'achat des matières premières

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vente	152 080 000	211 040 000	275 200 000	344 610 000	402 975 000
Achat	91 200 000	126 600 000	165 120 000	206 745 000	241 780 000
Marge sur achat	60 880 000	84 440 000	110 080 000	137 865 000	161 195 000

Les achats de matières premières valant totalement moins chers par rapport au Chiffre d'Affaires procuré et ils sont environ 60 % du Chiffre d'Affaires.

422 – Les Dotations aux amortissements et prévision

A l'aide du tableau d'amortissement, on pourra extraire les DAP comme suit :

Tableau n° 22: Les dotations aux amortissements et prévisions

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Construction	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Installation électrique	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000
Matériel de nettoyage	47 400	47 400	47 400	47 400	47 400
Matériel d'exploitation et d'administration	380 400	380 400	380 400	380 400	380 400
Matériel de transport	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000	2 065 000
DAP	4 044 800	4 044 800	4 044 800	4 044 800	4 044 800

Les Dotations aux amortissements et prévision sont constantes de 4 044 800 Ariary durant les cinq (05) années d'exploitation.

423 – Les charges externes et les charges d'exploitation

Ce sont des charges qui sont imprévisibles pour le centre et elles sont limitées de 3,5 % du Chiffre d'Affaires. Nous savons que la vanille n'apporte aucun produit qu'après 3 ou 4 ans, ainsi pour ces longues années, entre temps nous ferons un investissement sur la collecte.

Tableau n°23: Les charges externes et les charges d'exploitation

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
C A	152 080 000	211 040 000	275 200 000	344 610 000	402 975 000
Charges externes	2 281 200	3 165 600	4 128 000	5 169 150	6 044 625
Charge d'exploitation	3 041 600	4 220 800	5 504 000	6 892 200	8 059 500

Ce sont des charges qui sont rattachées au service comme la publicité, et des produits nécessaires par l'emballage : (bouteille, bouchon, capsule, étiquette, prospectus, calendrier,...) et des autres charges imprévisibles. Elles sont de 2 281 200 Ariary et 3 041 600 Ariary pour la première année.

424 – Les fournitures consommables

Elles comprennent les produits d'entretien et les fournitures d'usine ainsi que les combustibles.

Tableau n°24: Les fournitures consommables

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Fourniture de bureau	2 053 080	2 849 040	3 715 200	4 652 235	5 440 163
Produit d'entretien	4 106 160	5 698 080	7 430 400	9 304 470	10 880 325
Carburant	684 360	949 680	1 238 400	1 550 745	1 813 387
Fourniture consommable	6 843 600	9 496 800	12 384 000	15 507 450	18 133 875

Les Fournitures Consommables seront réparties de 10 % pour le carburant, 60 % pour le produit d'entretien, 30 % d'eau et électricité. Les produits d'entretien contiennent les détergents et les infectants pour le nettoyage et le lavage des appareils et des locaux. Le budget alloué à ces produits est de 6 843 600 Ariary pour la première année et 18 133 875 Ariary pour la cinquième année.

425 – Les charges financières

On extrait les charges financières dans le tableau de remboursement de dettes ci-après :

Tableau n° 25: Les charges financières

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capital début	27 564 171	23 860 098	19 415 211	14 081 346	7 680 708
Charges financières	5 512 834	4 772 020	3 883 042	2 816 269	1 536 199

Les charges financières devraient être proportionnelles avec le capital début qui sera de 5 512 834 Ariary pour la première année et 1 536 199 Ariary pour la cinquième année.

426 – Les charges de personnel, sociales et patronales

Le tableau ci-dessous nous montre les charges de personnel :

Tableau n° 26: Les charges de personnel

Rubrique	Nombre	Salaire / mois	Salaire / an	CNaPs / an	OSIE /an
Gérant	1	300 000	3 600 000	504 000	216 000
Responsable collection	3	200 000	7 200 000	1 008 000	432 000
Traiteurs	3	200 000	7 200 000	1 008 000	432 000
Chauffeur mécanicien	1	135 000	1 620 000	226 800	97 200
Gardien	2	175 000	4 200 000	588 000	252 000
Gestionnaire	1	250 000	3 000 000	420 000	180 000
TOTAL		2 235 000	26 820 000	3 754 800	1 609 200

Le centre devrait payer une somme de 2 235 000 Ariary / mois ou 26 820 000 Ariary/ an pour ses personnels.

427 – Les impôts et taxes

Le calcul des impôts et taxes est basé sur le calcul ci-après :

Camionnette : $(70\,000 \times 1 \text{ an}) + (16\,000 \times 12 \text{ mois}) = 262\,000$

Voiture de service : $(70\,000 \times 1 \text{ an}) + (10\,000 \times 12) = \underline{190\,000}$

452 000

Tableau n°27: Les impôts et taxes

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Droit d'enregistrement	750 000	/	/	/	/
Timbres fiscaux	45 000	/	/	/	/
Impôt sur les véhicules	452 000	452 000	452 000	452 000	452 000
Frais d'établissement	5 000 000	/	/	/	/
Impôt et taxe	6 247 000	452 000	452 000	452 000	452 000

Pour les impôts et taxes, ils seront de 6 247 000 Ariary pour la première année et 452 000 Ariary durant les années restantes auxquels sont engendrés le droit d'enregistrement, les timbres fiscaux, les impôts sur les véhicules, et le frais d'établissement.

Si tels sont les comptes de gestion, voyons maintenant le deuxième chapitre comportant l'étude de la faisabilité.

CHAPITRE II : L'ETUDE DE LA FAISABILITE DU PROJET

Ce chapitre nous permet de voir les résultats prévisionnels, les bilans prévisionnels et enfin et les flux de trésorerie du projet.

SECTION 1 : LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS

Le compte de résultat prévisionnel sert à montrer la situation et la performance de l'entreprise.

Le compte de résultat est formé de deux catégories : les charges de l'entreprise qui sont enregistrées au débit et les produits au crédit pendant une période déterminée.

11- Les Comptes de Résultats après charges financières

Tableau n° 28: Les comptes de résultats après charges financières

RUBRIQUES	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
C A	152 080 000	211 040 000	275 200 000	344 610 000	402 975 000
Charges					
D A P	4 044 000	4 044 000	4 044 000	4 044 000	4 044 000
I & T	6 247 000	452 000	452 000	452 000	452 000
Charge de personnel	26 820 000	26 820 000	26 820 000	26 820 000	26 820 000
Fourniture consommable	6 843 600	9 496 800	12 384 000	15 507 450	18 133 875
Charge externe	2 281 200	3 165 600	4 128 000	5 169 150	6 044 625
Charge d'exploitation	3 041 600	4 220 800	5 504 000	6 892 200	8 059 500
Charge financière	5 512 834	4 772 020	3 883 042	2 816 269	1 536 199
Achat de matière première	91 200 000	126 600 000	165 120 000	206 745 000	241 780 000
TOTAL CHARGES	145 990 234	179 571 220	222 335 042	268 446 069	306 870 199
RAI	6 089 766	31 468 780	52 864 958	76 163 931	96 104 801
IBS	860 400	1 155 200	1 476 000	1 823 050	2 114 875
RNE	5 229 366	30 313 580	51 388 958	74 340 881	93 989 926

Après avoir déduit l'IBS de 30%, nous trouvons les RNE qui sont déjà positifs dès la première année, de 5 229 366 Ariary pour la première année et 93 989 926 Ariary pour la cinquième année.

12- Les comptes de résultat par nature

Les comptes de résultat par nature sont comme le suivant :

Tableau n°29: Les comptes de résultat par nature

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
C A	152 080 000	211 040 000	275 200 000	344 610 000	402 975 000

I) Production de l'exercice	152 080 000	211 040 000	275 200 000	344 610 000	402 975 000
Achat consommé	98 043 600	136 096 800	177 504 000	222 252 450	259 913 875
Charge externe	2 281 200	3 165 600	4 128 000	5 169 150	6 044 625
II) Consommation de l'exercice	100 324 800	139 262 400	181 632 000	227 421 600	265 958 500
III) V A (I –II)	51 755 200	71 777 600	93 568 000	117 188 400	137 016 500
Charge de personnel	26 820 000	26 820 000	26 820 000	26 820 000	26 820 000
Impôts et taxes	6 247 000	452 000	452 000	452 000	452 000
IV) EBE	18 688 200	44 505 600	66 296 000	89 916 400	109 744 500
DAP	4 044 000	4 044 000	4 044 000	4 044 000	4 044 000
Charges d'exploitation	3 041 600	4 220 800	5 504 000	6 892 200	8 059 500
V) Résultat opérationnel	11 602 600	36 240 800	56 748 000	78 980 200	97 641 000
Charge financière	5 512 834	4 772 020	3 883 042	2 816 269	1 536 199
VI) Résultat financier	6 089 766	31 468 780	52 864 958	76 163 931	96 104 801
Impôt différé	860 400	1 155 200	1 476 000	1 823 050	2 114 875
VII) RNE	5 229 366	30 313 580	51 388 958	74 340 881	93 939 926

Après avoir condensé les comptes, ces résultats sont équivalents aux comptes de résultats après charges financières.

13 – Les comptes de résultat par fonction

Le tableau ci-après montre les comptes de résultats par fonction de l'entreprise pendant les durées d'exploitations.

Tableau n°30: Les comptes de résultat par fonction

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Produit des activités ordinaires	152 080 000	211 040 000	275 200 000	344 610 000	402 975 000

Coût de prestation (MP + FC)	98 043 600	136 096 800	177 504 000	222 252 450	259 913 875
Marges brutes	54 036 400	74 943 200	97 696 000	122 357 550	143 061 125
Coûts commerciaux	8 064 000	8 064 000	8 064 000	8 064 000	8 064 000
Charges Administratives	1 877 400	1 877 400	1 877 400	1 877 400	1 877 400
Charge d'exploitation	3 041 600	4 220 800	5 504 000	6 892 200	8 059 500
Autres charges opérationnelles					
Charge externe	2 281 200	3 165 600	4 128 000	5 169 150	6 044 625
I & T	6 247 000	452 000	452 000	452 000	452 000
Résultat opérationnel	32 543 200	57 181 400	77 688 600	99 920 800	118 581 600
Frais de personnel de production	16 092 000	16 092 000	16 092 000	16 092 000	16 092 000
DAP	4 044 000	4 044 000	4 044 000	4 044 000	4 044 000
Charge financier	5 512 834	4 772 020	3 883 042	2 816 269	1 536 199
Œuvre sociale	804 600	804 600	804 600	804 600	804 600
RAI	6 089 766	31 468 780	52 864 958	76 163 931	96 104 801
Impôt différé	860 400	1 155 200	1 476 000	1 823 050	2 114 875
RNE	5 229 366	30 313 580	51 388 958	74 340 881	93 939 926

De même, nous trouvons également les résultats cités supra qui sont de 5 229 366 Ariary pour la première année et de 93 939 926 Ariary pour la cinquième année.

SECTION 2 : LES BILANS PREVISIONNELS

Pour étudier cette section, nous allons voir au fur et à mesure le bilan d'ouverture, le bilan de clôture durant les années d'exploitation.

21- Le bilan d'ouverture de la première année

Le bilan est une présentation des éléments actifs et passifs lesquels illustrent toutes informations nécessaires pour le centre.

Tableau n° 31: Le bilan d'ouverture

ACTIF		PASSIF	
RUBRIQUE	MONTANT	RUBRIQUE	MONTANT
<u>Actif non courant</u>		<u>Capitaux propres</u>	
Terrain	30 000 000	Capital social	70 879 297
Construction	30 000 000	Sous total	
Installation électrique	520 000	<u>Passif non courant</u>	
Matériel de nettoyage	474 000	Emprunts à LT	27 564 171
Matériel d'exploitation	3 804 000	Total passif non courant	27 564 171
Matériel de transport	20 650 000		
Total actif non courant	85 448 000		
<u>Actif courant</u>			
Disponibilité	12 995 468		
Total actif courant	12 995 468		
TOTAL ACTIF	98 443 468	TOTAL PASSIF	98 443 468

Ce bilan d'ouverture nous permet de connaître la situation financière du projet. Donc, on peut calculer tout de suite le fonds de roulement du projet et le besoin de fonds de roulement de l'exploitation du projet pour mieux le démarrer.

22- Le bilan de clôture de la première année

Le tableau ci-dessous nous montre le bilan de clôture pour la première année.

Tableau n° 32: Le bilan de clôture

ACTIF			
RUBRIQUE	V B	AMT	VN
Actif non courant			
Terrain	30 000 000	/	30 000 000
Construction	30 000 000	1 500 000	28 500 000
Installation électrique	520 000	52 000	468 000
Matériel de nettoyage	474 000	47 400	426 600
Matériel d'exploitation	3 804 000	380 400	3 423 600
Matériel de transport	20 650 000	2 065 000	18 585 000

Total actif non courant	85 448 000	4 044 800	81 403 800
Actif courant			
Disponibilité			27 633 034
Total actif courant			27 633 034
TOTAL			109 036 834

PASSIF		
RUBRIQUE	MONTANT	TOTAL
Capitaux propres		76 108 663
Capital social	70 879 297	
Résultat net	5 229 366	
Passif non courant		27 564 171
Emprunt	27 564 171	
Passif courant		5 364 000
CNaPS	3 754 800	
OSIE	1 609 200	
TOTAL		

Nous observons que la disponibilité augmente grâce au compte de résultats.

23 – Etude illustrée de la TVA

Le tableau suivant fait apparaître l'étude illustrée de la TVA

Tableau n°33: L'étude illustrée de la TVA

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Vente	152 080 000	211 040 000	275 200 000	344 610 000	402 975 000
Achat					
Vanille verte	91 200 000	126 600 000	165 120 000	206 745 000	241 780 000
Charge d'exploitation	3 041 600	4 220 800	5 504 000	6 892 200	8 059 500
Charge externe	2 281 200	3 165 600	4 128 000	5 169 150	6 044 625
Fourniture consommable	6 843 600	9 496 800	12 384 000	15 507 450	18 133 875
Total achat	103 366 400	143 483 200	187 136 000	234 313 800	274 018 000
TVA D	18 605 952	25 826 976	33 684 480	42 176 484	49 323 240

TVA C	27 374 400	37 987 200	49 536 000	62 029 800	72 535 500
TVA à P	8 768 448	12 160 224	15 851 520	19 853 316	23 212 260
TVA à D	/	8 768 448	12 160 224	15 851 520	19 853 316

En général, il n'y a que deux prix de TVA tels que la TVA collectée et la TVA déductible. Pour la TVA décaissée, c'est une question de temps pour la réglementation.

93 989 926	74 340 881	51 388 958	30 313 580	5 229 366	Résultat net
					Passif non courant
7 680 708	14 081 346	19 415 211	23 860 098	27 564 171	Emprunt à L T
					Passif courant
3 754 800	3 754 800	3 754 800	3 754 800	3 754 800	CNAPS
1 609 200	1 609 200	1 609 200	1 609 200	1 609 200	OSIE
19 853 316	18 851 520	12 160 224	8 768 448	/	TVA à D
197 767 247	180 517 044	159 207 690	139 185 423	109 036 834	TOTAL PASSIF

D'après ce tableau, nous observons que la trésorerie augmente proportionnellement avec les capitaux propres et les résultats net. Par contre, l'emprunt à Long Terme est réduit inversement proportionnel qu'auparavant.

SECTION 3 : LES FLUX DE TRESORERIE

Dans la gestion de la disponibilité, le budget de trésorerie joue un rôle très important.

S'il s'agit d'un excédent de trésorerie, on peut faire le placement financier.

S'il s'agit d'une défaillance de la trésorerie, on doit chercher le financement (emprunt bancaire).

31 - Le flux de trésorerie directe

Tableau n° 35: Le flux de trésorerie directe

Ci-après le tableau qui montre la variation annuelle de flux de trésorerie directe durant les années d'exploitation.

ANNEE 5	ANNEE 4	ANNEE 3	ANNEE 2	ANNEE 1	RUBRIQUE
402 975 000	344 610 000	275 200 000	211 040 000	152 080 000	Encaissement reçus des clients
306 870 199	268 446 069	222 335 042	179 571 220	145 990 234	Sommes versés aux fournisseurs et au personnel
2 114 875	1 823 050	1 476 000	1 155 200	860 400	Impôt sur les résultats payés
93 989 926	74 340 881	51 388 958	30 313 580	5 229 366	Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles
7 680 708	6 400 638	5 333 865	4 444 887	3 704 073	Remboursement des emprunts
5 364 000	5 364 000	5 364 000	5 364 000	5 364 000	Autres dettes assimilées
13 044 708	11 764 638	10 697 865	9 808 887	9 068 073	Flux de trésorerie net provenant des activités de financement
80 945 218	62 576 243	40 691 093	20 504 693	(3 838 707)	Variation de la période
132 928 790	70 352 547	29 661 454	9 156 761	12 995 468	Trésorerie équivalente de trésorerie d'ouverture (Trésorerie initiale)
213 874 008	132 928 790	70 352 547	29 661 454	9 156 761	Trésorerie équivalente à la trésorerie de clôture (trésorerie finale)
80 945 218	62 576 243	40 691 093	20 504 693	(3 838 707)	Variation de trésorerie
200 878 540	119 933 322	57 357 079	16 665 986	(3 838 707)	Trésorerie cumulée

Pour la première année, on observe que la trésorerie est positive même s'il y a le financement du projet. C'est une route probablement en ordre pour une entreprise nouvellement créée. A partir de la 2eme année, elle augmente toujours. Nous attachons maintenant la mise en valeur de projet qui est l'évaluation du projet.

32 - Le flux de trésorerie indirecte

Tableau n° 36: Le flux de trésorerie indirecte

Voici le tableau de flux de trésorerie indirecte.

ANNEE 5	ANNEE 4	ANNEE 3	ANNEE 2	ANNEE 1	RUBRIQUE
					FLUX DE TRESORERIE LIES A L'ACTIVITE
93 989 926	74 340 881	51 388 958	30 313 580	5 229 366	Résultat net de l'exercice
					Ajustement pour
(5 364 000)	(5 364 000)	(5 364 000)	(5 364 000)	(5 364 000)	Variation des autres dettes
/	/	/	/	12 995 468	Variation des autres fournisseurs
/	/	/	/	85 448 000	Investissement
88 625 926	68 976 881	46 024 958	24 949 580	98 308 834	Flux de trésorerie générée par l'activité
					FLUX DE TRESORERIE LIES AUX ACTIVITES DE
					FINANCEMENT
/	/	/	/	98 443 468	Compte de l'exploitant
7 680 708	6 400 638	5 333 865	4 444 887	3 704 073	Remboursement des emprunts
7 680 708	6 400 638	5 333 865	4 444 887	102 147 541	Flux de trésorerie liés aux opérations de financement
80 945 218	62 578 243	40 691 093	20 504 693	(3 838 707)	Variation de trésorerie de la période

Le flux de trésorerie permettra de connaître la situation financière de l'entreprise. Elle sera négative de 3 838 707 Ariary pour la première année vers 80 945 218 Ariary pour la cinquième année, soit cumulée de 200 878 540 Ariary pour la cinquième année.

Le présent chapitre clôturera notre travail qui s'intitule l'évaluation et les impacts du projet.

CHAPITRE III : LES EVALUATIONS ET LES IMPACTS DU PROJET

Nous aborderons sur ce chapitre les évaluations économiques, les évaluations financières et les évaluations sociales.

SECTION 1 : LES EVALUATIONS ECONOMIQUES

Les évaluations économiques seront basées sur les valeurs ajoutées et les ratios de structures du centre.

11- La création de la valeur ajoutée

Les valeurs ajoutées seront nécessaires pour la validité du centre. Elles pourront juger la vie économique par la différence de la production de l'exercice et les consommations intermédiaires.

VA	=	Production de l'exercice – consommation intermédiaire
----	---	-------------------------------------------------------

Le tableau ci-après la présente en fonction du chiffre d'affaires.

Tableau n° 37: Calcul de la Valeur Ajoutée

RUBRIQUE	ANNEE1	ANNEE2	ANNEE3	ANNEE4	ANNEE5
Production de l'exercice	152 080 000	211 040 000	275 200 000	344 610 000	402 975 000
Consommation de l'exercice	100 324 800	139 262 400	181 632 000	227 421 600	265 958 500
V A	51 755 200	71 777 600	93 568 000	117 188 400	137 016 500

Cette Valeur Ajoutée augmente toujours d'années en années

12 – Les ratios d'activité

Les ratios d'activités mettront en valeur le pouvoir économique du centre par rapport à ses activités. On pourra tirer quelques ratios tels que la rentabilité produite, la rentabilité fiscale, la rentabilité économique et la rentabilité des résultats.

a) Ratio de rentabilité

$$R (1) = \frac{RNE}{CA}$$

b) Ratio de rentabilité des capitaux propres

$$R (2) = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Total passif}}$$

c) Ratio d'exploitation

$$R (3) = \frac{EBE}{\text{Total passif}}$$

d) Ratio de la disponibilité

$$R (4) = \frac{\text{Disponibilité}}{\text{Total actif}}$$

Tableau n° 38: Ratios de structure

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
R (1)	0,03	0,14	0,19	0,22	0,23
R (2)	0,70	0,73	0,77	0,80	0,83
R (3)	0,17	0,32	0,42	0,50	0,56
R (4)	0,25	0,44	0,54	0,62	0,63

Ces divers ratios marquent efficacité du projet tant qu'ils sont tendus sur 1.

13 – L'évaluation économique

D'après l'étude qu'on a faite auparavant, ce produit ne pose pas de problème au niveau de la production, mais on doit affronter quelques problèmes au niveau de la commercialisation. C'est pour cela qu'on doit étudier les effets directs du projet sur l'économie nationale, contribuer à l'augmentation du PNB, son effet sur la balance de paiement, et étudier la rentabilité économique et le potentiel d'autofinancement.

a- La contribution à l'augmentation du PNB

Le PNB est définie comme la valeur totale monétaire du flux des biens finaux produit par la nation. C'est la somme des valeurs de la consommation, de l'investissement brut, de la dépense publique des biens et de services et des exportations nettes.

b- L'effet sur la balance commerciale

Malgré l'existence du problème au niveau de la commercialisation de vanille, Madagascar essaie d'améliorer incessamment son produit. La plupart des vanilles préparées sont expédiées directement aux consommateurs. La contre partie de l'expédition de ce produit c'est le rapatriement des devises. Donc, le pays reçoit un énorme avantage dans la commercialisation des vanilles. Au niveau du pays, l'exportation des vanilles sèches crée un effet positif sur la balance commerciale donc, cela indique qu'il y a une progression du bénéfice.

SECTION 2 : LES EVALUATIONS FINANCIERES

21 – Les évaluations selon les outils du projet.

211- La Valeur Actuelle Nette

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

D'après l'étude théorique dans la première partie, le calcul de la VAN est de :

$$\text{VAN} = - I + \sum_{n=1}^{n=5} \text{MBA} (1+i)^{-n}$$

Avec:

VAN	=Valeur Actuelle Nette
I	=Investissement
Σ	=Somme
MBA	=Marge Brute d'Autofinancement
i	Intérêt
N	=Durée

Tableau n° 39: Calcul de la Valeur Actuelle Nette

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
MBA	5 229 366	30 313 580	51 388 958	74 340 881	93 939 926
(1+0,20) ⁻ⁿ	0,8333	0,6914	0,5787	0,4823	0,4019
MBA A	4 357 631	20 958 809	29 738 790	35 854 607	37 754 456
MBA C	4 357 631	25 316 440	55 055 230	90 909 837	128 664 293

$$\text{VAN} = - 85\,448\,000 + 128\,664\,293$$

$$\text{VAN} = 43\,216\,293$$

La VAN est 43 448 000 Ariary. Elle est largement positive au taux de 20 %. Ce qui nous permet de dire que ce projet est rentable et validé au taux supérieur de 20 % mais inférieur à 35 % laquelle sera négative avec ce taux.

212- Le Taux de Rentabilité Interne

Le Taux de Rentabilité Interne, c'est le taux par lequel la Valeur Actuelle Nette à zéro. Nous allons donc calculer le TRI. Pour ce faire, nous allons appliquer la formule que nous avons donnée dans la théorie dans la première partie de notre travail. Appliquons donc la formule qui est la suivante :

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

En appliquant cette formule, nous obtenons le tableau suivant :

Tableau n° 40: Le calcul de Taux Rentabilité Interne

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
MBA	5 229 366	30 313 580	51 388 958	74 340 881	93 939 926
$(1 + 0,34)^{-n}$	0,7463	0,5569	0,4156	0,3102	0,2315
MBA A	3 902 676	16 881 633	21 357 251	23 060 541	21 758 668
MBA C	3 902 676	20 784 309	42 141 560	65 202 101	86 960 769
$(1+0,35)^{-n}$	0,7407	0,5487	0,4084	0,3011	0,2230
MBA A	3 873 391	16 633 061	20 884 473	22 384 039	20 959 753
MBA C	3 873 391	20 506 452	41 390 925	63 774 964	84 734 713

$$\begin{array}{r}
 \begin{array}{ccc}
 34 & < \text{TRI} < & 35 \\
 !! & !! & !! \\
 86\,960\,769 & > 85\,448\,000 > & 84\,734\,713
 \end{array} \\
 \\
 \begin{array}{ccc}
 35 - 34 & & \text{TRI} - 34 \\
 \hline
 84\,734\,713 - 86\,960\,769 & = & 85\,448\,000 - 86\,960\,769 \\
 \\
 - 1 & & \text{TRI} - 34 \\
 \hline
 2\,226\,056 & = & - 1\,512\,769
 \end{array}
 \end{array}$$

$$\text{TRI} - 34 = 0,68$$

$$\text{TRI} = 34,68$$

Après avoir effectué le calcul, nous avons trouvé un résultat de 34,68 %. Or, d'après la théorie, si un TRI est supérieur au taux d'actualisation, le projet est rentable. Dans notre cas, nous pouvons donc dire par rapport aux théories que le projet est rentable, car elle est largement supérieure au taux d'actualisation qui est de 20 %.

Ce qui permet de dégager une marge de sécurité de 14,68 % nous permettons de nous endetter d'avantage. Ce taux de rentabilité interne est supérieur à 20%, le taux d'intérêt de l'emprunt. Ainsi que la marge de sécurité est de 34,68 %.

213- L'indice de profitabilité

D'après la formule dans la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation du projet.

$$IP = \frac{VAN + I}{I}$$

$$IP = \frac{43\,216\,293 + 85\,448\,000}{85\,448\,000}$$

$$IP = 1,51$$

Nous constatons que 1 Ariary investi génère une marge bénéficiaire de 0,51 Ariary.

214- La Durée de Récupération des Capitaux Investis

C'est la durée où le centre puisse récupérer ses investissements.

Le tableau ci-dessous présente la méthode de calcul de la Durée de Récupération des Capitaux Investis.

Tableau n° 41: Le calcul de la Durée de Récupération des Capitaux Investis

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
MBA	5 229 366	30 313 580	51 388 958	74 340 881	93 939 926
MBA C	5 229 366	35 542 946	86 931 904	161 272 785	255 262 711
Investissement		85 448 000			

D'après ce tableau, nous observons que l'investissement sera récupéré entre la deuxième et la troisième année, alors, à l'aide de l'interpolation linéaire, on aura

$$2 \qquad \qquad \qquad <DRCI< \qquad \qquad \qquad 3$$

$$!! \qquad \qquad \qquad !! \qquad \qquad \qquad !!$$

35 542 946 < 85 448 000 < 86 931 904

$$\frac{3 - 2}{86\,931\,904 - 35\,542\,946} = \frac{\text{DRCI} - 2}{85\,448\,000 - 35\,542\,946}$$

$$\frac{1}{51\,388\,958} = \frac{\text{DRCI} - 2}{49\,905\,054}$$

$$\text{DRCI} - 2 = 0,97$$

$$0,97 \times 12 = 11,64$$

$$0,64 \times 30 = 19$$

$$\text{DRCI} = 2 \text{ ans } 11 \text{ mois et } 19 \text{ jours}$$

L'investissement initial sera récupéré après 02 ans, 11 mois et 19 jours, c'est-à-dire le 19 novembre de l'année 3.

22- L'évaluation selon les critères

Ce sont les critères d'évaluations telles la pertinence, l'efficacité et la durée de vie du projet.

21- La pertinence

La valeur des matériels d'exploitation est à l'ordre de 3 804 000 Ariary, et ils dégagent un résultat de 93 939 926 Ariary en cinquième année et ceux-ci répondent aux besoins des clientèles.

22- L'efficacité

Ce projet est efficace vu les investissements procurés et le nombre d'unité produite. Avec 85 448 000 Ariary d'investissements dégage un résultat de 5 229 360 Ariary pour la première année et 93 939 926 Ariary pour la cinquième année.

23-La durée de vie

Ce projet est durable car tout le monde sait que nous avons besoin sur le marché de travail des futurs opérateurs économiques, à long terme.

SECTION 3: L'EVALUATION SOCIALE

Cette évaluation consiste à déterminer les impacts de ce projet sur le plan social. L'analyse est basée sur la création d'emploi et le développement de la région.

3.1- La création d'emploi

Le chômage est un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Il provient de l'insuffisance de l'offre par rapport à la demande. Il frappe presque tous les pays quel que soit leur niveau d'industrialisation. En effet, ce sont les jeunes diplômés ou non, avec ou sans formation professionnelle qui en sont souvent les premières victimes et s'ils en trouvent, le travail qu'ils exercent ne correspond pas à leurs spécialités. Donc, c'est un problème social à résoudre. Pour lutter contre le chômage, l'Etat participe déjà à la création d'emploi en encourageant les investissements nationaux ou étrangers à s'investir. Donc, notre projet constitue une source de création d'emploi et aussi une source de revenu pour le cadre et manœuvre.

3.2- Le développement de la région

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

CONCLUSION GENERALE

Actuellement, la plupart de la population de Mahanoro est des paysans. Donc, il est nécessaire de développer le secteur agricole, pour améliorer sa productivité. La production de la vanille et ses commercialisations présentent un avenir pour le développement de Madagascar car cette activité, jusqu'à maintenant ne pose pas des difficultés grâce à des prix et des conditions d'implantation favorable chez nous comme les conditions climatiques, il existe divers débouchés qui restent toujours insatisfaits des offres actuelles.

Mais, l'état actuel de cette filière montre l'insuffisance du savoir-faire, la technique de production améliorée et surtout l'insuffisance des prix auprès des producteurs, cela implique la faible productivité dans cette filière. D'après ces observations, ce présent projet a été monté pour contribuer à dynamiser cette filière et de prendre part au développement du secteur primaire ainsi que de satisfaire les consommateurs de produits à base de vanilline en leur offrant des produits de bonne qualité dégustatrice.

En général, la consommation de vanille malgache est insignifiante, par contre les paysans de l'Est plus précisément de la région de Mahanoro ne cessent d'améliorer leurs produits. Le but de ce projet est de promouvoir la qualité, le label vanille de Madagascar et de conscientiser des producteurs et des exportateurs sur le lancement des produits et enfin de création des emplois. La réussite de l'élevage nécessite la maîtrise de technique de production : les techniques de floraison, la construction des bâtiments qui doit correspondre aux besoins des entrepôts et les bâtiments administratifs. Les qualités et les quantités et les atouts de la région de Mahanoro.

Dans le cadre de développement régional, nous avons choisi comme projet l'étude de faisabilité de production et de commercialisation des produits à base de la vanille. En effet, un projet de production pour être incitatif, doit être faisable techniquement et rentable financièrement.

Dans les conditions de production supposées, avec un investissement de 85 448 000 Ariary dont 70 879 279 Ariary apport personnel et 27 564 171 Ariary pour demander le crédit. Le délai de remboursement des capitaux investis est de 2 ans 11 mois et 19 jours avec la valeur actuelle nette de 43 216 293 Ariary et un TRI de 34,68 %.

Pour conclure, le développement de la production de la vanille dans la partie Est de Madagascar plus précisément dans la zone de Mahanoro est tributaire des résultats économiques nationaux et surtout l'amélioration de niveau de vie des personnes concernées. Cette filière a un avenir assuré dans la zone Est de Madagascar pour changer les produits locaux comme : café, girofle,...

ANNEXE I

DEPARTEMENT DE RECHERCHES AGRONOMIQUES

AGRONOMIE

ANTALAHA (STATION)

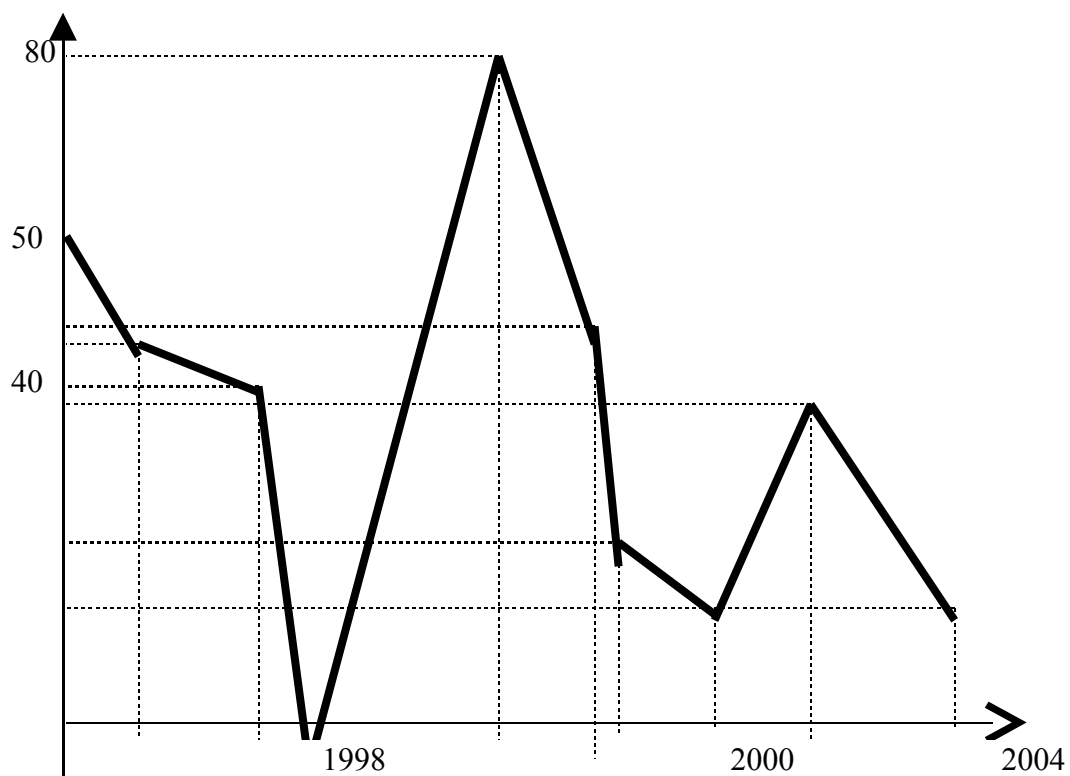
VANILLE :

OBJET DE LA RECHERCHE	:	Voir le comportement des variétés intéressantes à la Station dans les régions productrices de vanille dans le Nord –Est de l’Ile.
LIEU DE LA RECHERCHE	:	ANTALAHA – SAMBAVA -ANDAPA -VOHEMAR
DUREE DE LA RECHERCHE	:	Indéterminée
RESPONSABLES DE LA RECHERCHE	:	MM. SOLONDRAZA Aly, ZARA Césaire.
MOYENS FINANCIERS	:	Budget CENRADERU.
PERSPECTIVES D’AVENIR OU INCIDENCE DE CETTE RECHERCHE SUR	:	A.55 –295 est reconnu par les caractéristiques suivantes : -précocité, -indéhiscence des gousses, -haute teneur en vanilline, -meilleur rendement que le Fragrans ordinaire. (F x P) x F et (F x A) x (FxH 102 – 147), variétés résistantes. Ces trois (03) variétés existent déjà en essais multilocaux à Andapa et dans la région de Vohémar l’hybride A.55-295 en essai couplé avec le Fragrans ordinaire. Le jour où ces variétés seront adaptées à ces régions, on fera une multiplication végétative rapide pour que les paysans aient à leur disposition du matériel végétal de meilleure qualité.
RESUME SUCCINT DE L’ETAT D’AVANCEMENT DES TRAVAUX	:	-Un essai de comportement est déjà mis en place dans la plaine d’Andapa sur le terrain d’un planteur. -Un essai couple de 2 variétés est implanté dans la région de Vohémar. -Des terrains sont déjà prêts dans les régions de Sambava – Antsirabe –Nord et Ampanefena. -La Station poursuit actuellement la sélection clonale afin de pouvoir tester dans les régions les clones intéressants.

En tonne

ANNEXE II

EVOLUTION DE LA PRODUCTION EN VANILLE



EVOLUTION DE LA SUPERFICIE EN VANILLE



DEPARTEMENT DE RECHERCHES AGRONOMIQUES
AGRONOMIE
ANTALAHA (STATION)
VANILLE :

OBJET DE LA RECHERCHE	:	<ul style="list-style-type: none"> -Trouver un tuteur convenable aux vanilliers -Nourrir les vanilliers en culture sans sol avec de l'engrais complexe 20-10-10 -Etude de nutrition et de carence chez le vanillier conduit en culture hydroponique -Trouver un milieu de repiquage des plantules à base des produits agricoles locaux.
LIEU DE LA RECHERCHE	:	Station de la vanille Antalaha
DUREE DE LA RECHERCHE	:	Indéterminée
RESPONSABLES DE LA RECHERCHE	:	SOLONDRAZA Aly -PREPARATEUR DE LABORATOIRE
MOYENS FINANCIERS	:	Budget CENRADERU
PERSPECTIVES D'AVENIR OU INCIDENCE DE CETTE RECHERCHE SUR LE PLAN ECONOMIQUE	:	<p>-Etant une plante épiphyte, le vanillier a besoin d'un tuteur pour se développer normalement et ce tuteur devra avoir les caractéristiques suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - racines pivotantes - feuilles caduques (chute au moment de la floraison et maturation des gousses) - embranchement étalé - résistant au vent - non vecteur des maladies et non refuge des insectes nuisibles - nécessitant peu d'élagage dans l'année. <p>-L'engrais 20-10-10 est très soluble dans l'eau, ne laissant aucun résidu nocif, prix à bon marché.</p> <p>-Jusqu'à ce jour, on ignore le besoin quantitatif et qualitatif du vanillier en éléments minéraux, il y a lieu de faire cette étude pour déterminer son besoin.</p>

BIBLIOGRAPHIE

1°- (C) CALVEL 664. 6, " L'agriculture moderne ", 3^{ème} édition mise à jour [Pref de PHILIP DE Lasserne], Paris Eyrolles 1962 - 466 pages

2°- (C) CLAUDE BERTHOMIEU, Economie et Sociétés (Revue publié avec le concours du CNRS), n° 2 / 1989 du; 189 pages

3°- (L) Louis Champeault., Recettes pratique, conduite du travail, outillage et procédés les plus modernes de la vanille, Avec la collaboration de Paris Joinville 1962, 340 pages

4° (M) MICHAEL HUGUE Le Marketing Prix, 87 pages

5° (S) SAUGUES Roger et (P) PAUL WAGNER, Comment gérer ? Avec la participation, Edition BERTRAND-LACOSTE.

6°- Vanille industrielle ", Paris, Dunod 2eme édition

7°- " Histoire de culture de la vanille", Edition: Le chancelier, 1948 330 pages

8°- INSTAT, " Situation économique de Madagascar ", Enquête prioritaire 2002 auprès des ménages

9°- ALIMENTATION Contrôle, Analyses alimentaires, compositions et analyse des produits alimentaires, Recherches de falsification, Ed Paris 434 Pages (1963)

10°- Manuel d'enquêtes familiales de consommation alimentaire [Pref de M Autret]. Rome F A O 1963 109 pages (Etude de nutrition de FAO N° 18)

11°-(M) Mouchet (Philippe), Prix indice, S. 211 338. 4 Les indices de prix. Etude méthodologique, DEM [Pref d'Henri Cuitton], Paris Cujas 1961, 240 pages.

12°- (B) BOURGET, « Le vanillier et la vanille dans le monde ».

13° - (L) LE COMTE et (C) CHALOT, le vanillier, sa culture, sa préparation et commerce de la vanille.

- Cours de Monsieur RALISON Roger
- Cours de Madame ANDRIANAL a
- Cours de Monsieur ANDRIANT§
- Cours de Monsieur RAZAFIMBELO Florent

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE**REMERCIEMENTS****LISTE DES ABREVIATIONS****LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES****L'INTRODUCTION..... 01**

- Problématique
- Objet et intérêt du projet
- Choix de la région
- Limite du projet

PREMIERE PARTIE : L'IDENTIFICATION DU PROJET..... 04**CHAPITRE I: LA PRESENTATION DU PROJET..... 05**

SECTION 1: L'HISTORIQUE..... 05

11- L'analyse de la situation 06

12- L'analyse de la FFOM..... 06

121- Les forces..... 07

122- Les faiblesses..... 07

123- Les opportunités..... 07

124- Les menaces..... 07

SECTION.2: LES CARACTERISTIQUE DU PROJET..... 08

21- La description du projet..... 08

22- L'implantation géographique..... 09

221- La localisation..... 09

222- Le climat..... 09

223- La population..... 09

CHAPITRE II : L'ETUDE DU MARCHE 10

SECTION1 : LE MARCHE DE VANILLE	10
11- Les tendances principales du marché de la vanille.....	10
12- Le marché européen de la vanille.....	11
13- Le marché potentiel.....	11
SECTION 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE	14
31- La demande en vanille naturelle.....	14
32- La demande en produit de substitution.....	15
SECTION4 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE	15
41- Les principaux concurrents.....	15
42- Pour les produits de substitution.....	15
43- La part de marché.....	15
CHAPITRE III: LA POLITIQUE MARKETING ET STRATEGIE MARKETING A ADOPTER	18
SECTION1 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE	15
11- La politique de produit.....	18
12- La politique de prix.....	18
13- La politique de distribution.....	19
14- La politique de communication.....	19
SECTION 2: LES FACTEURS DETERMINANTS LE PRIX	20
21- La stratégie de prix d'alliance.....	20
22- La commercialisation interne de la vanille à Madagascar.....	21
23- La stratégie marketing à adopter.....	21
CHAPITRE IV: LA THEORIE GENERAL SUR LES CRITERES ET LES OUTILS D'EVALUATION	22

SECTION 1 : LA THEORIE D’EVALUATION SELON LES CRITERES	22
.....
11- La pertinence.....	22
12-L’efficience.....	22
13-L’efficacité.....	22
14- La durabilité.....	22
SECTION 2 : LA THEORIE D’EVALUATION SELON LES OUTILS	23
21- LA Valeur Actuelle Nette.....	23
211- Définition.....	23
212- Formule.....	23
213- Interprétation.....	23
22- Le TRI.....	24
221- Définition.....	24
222- Formule.....	24
223- Interprétation.....	25
23- L’indice de profitabilité.....	26
231- Définition.....	26
232- Formule.....	26
233- Interprétation.....	26
24- La durée de récupération des capitaux investis.....	27
241- Définition.....	27
242- Formule.....	27
243- Interprétation.....	28
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....	14

DEUXIEME PARTIE : LA CONDUITE DU PROJET.....	29
CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION DE LA VANILLE.....	30
SECTION 1: LE PROCESSUS DE PRODUCTION DE VANILLE.....	30
11- La préparation du terrain.....	30
12- La préparation et plantation du tuteur.....	31
121- La préparation du tuteur.....	31
122- La plantation du tuteur.....	31
13- La préparation et plantation des laines.....	32
SECTION.2 : NOTION SUR L'ENTRETIEN DE LA PLANTATION.....	32
21- Le premier entretien.....	32
22- Le deuxième entretien.....	33
SECTION.3 : LA TECHNIQUE D'ACQUISITION DES MATERIELS D'EXPLOITATION ENVISAGEE.....	34
CHAPITRE II: LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....	35
SECTION 1 : LA DESCRIPTION DE LA PRODUCTION.....	35
11- La prévision de la production et de collection.....	35
12- La préparation de la vanille.....	36
13- La technique de collection pour le centre.....	38
a- Le mercenaire.....	38
b- L'équipe sur terrain.....	38
c- L'équipe sur table.....	38
SECTION 2 : LES MOYENS DE PRODUCTION.....	39
21- Les moyens humains.....	39
22- Les moyens matériels.....	39
23- Les moyens financiers.....	39

CHAPITRE III: L'ETUDE ORGANISATIONNELLE.....40

SECTION1 : L'ORGANISATION ADMINISTRATIVES40

11- L'organisation juridique..... 40

12- La ressource et l'organisation..... 40

a- L'organisation stratégique.....41

b- L'organisation politique.....41

c- L'organisation tactique ou opérationnelle.....41

SECTION.2: L'ORGANISATION DES RESSOURCES HUMAINES.....41

21- L'organigramme du centre..... 42

22- L'attribution du personnel..... 43

SECTION 3: LE CHRONOGRAMME..... 44

31- Le chronogramme envisagé..... 44

32 La présentation du chronogramme44

TROISIEME PARTIE : LES ETUDES DES

FAISABILITE FINANCIERES DU

PROJET..... 45

CHAPITRE I : LESCOUTS DES INVESTISSEMENTS.....46

SECTION 1 : LE MONTANT DES INVESTISSEMENTS46

11- Les Immobilisations Incorporelles..... 46

12- Les Immobilisations corporelles.....47

121- Les terrains47

122- Le coût de construction des bâtiments..... 47

123- Le coût des installations électriques et téléphoniques 48

124- Le coût des matériels d'exploitation et d'administration..48

125 –Les matériels de nettoyage.....49

126- Les matériels de transport.....49

SECTION 2 : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS	50
21- Les principes de l'amortissement	50
22- Tableau d'amortissement.....	51
SECTION.3: LE PLAN DE FINANCEMENT.....	52
31- Le Fonds de Roulement Initial.....	52
32- La répartition du plan de financement.....	53
33- Le remboursement des dettes.....	53
SECTION 4: LES COMPTES DE GESTION.....	55
41- Les produits	55
42- Les charges.....	56
421-L'achat des matières premières.....	56
422-Les DAP.....	56
423 Les charges financières.....	55
424-Les charges externes et les charges d'exploitation.....	57
425-Les charges financières.....	58
426-Les charges de personnel, sociales et patronales.....	58
427- Les impôts et taxes.....	59
CHAPITRE II : L'ETUDE DE LA FAISABILITE.....	60
SECTION 1: LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS.....	60
11- Le compte de résultat prévisionnel après charges financières.....	60
12- Le compte de résultat par nature.....	61
13- Le compte de résultat par fonction	62
SECTION 2: LES BILANS PREVISIONNELS.....	63
21- Le bilan d'ouverture	63
22- Le bilan de clôture	64
23- Etude illustrée de la TVA.....	65
24- Les bilans prévisionnels durant les cinq années d'exploitation.....	66

SECTION 3 : LE FLUX DE TRESORERIE.....	68
34- Le flux de trésorerie directe.....	68
35- Le flux de trésorerie indirecte.....	68
CHAPITRE III: L’EVALUATION ET IMPACTS DU PROJET.....	70
SECTION 1 : LES EVALUATIONS ET LES IMPACTS ECONOMIQUES.....	70
11- La création de la valeur ajoutée.....	70
12- Les ratios d’activité.....	71
13- L’évaluation économique.....	72
a- La contribution à l’augmentation du PNB.....	72
b- L’effet sur la balance commerciale.....	72
SECTION 2 : LES EVALUATIONS FINANCIERES.....	73
21- Les évaluations selon les outils du projet.....	73
211- La valeur actuelle nette (VAN).....	73
212- Le Taux de rentabilité interne (TRI).....	74
213- L’Indice de Profitabilité (IP).....	75
214- La durée de récupération des capitaux investis (DRCI).....	75
22- Les critères d’évaluation selon les critères du projet.....	76
221- La pertinence.....	76
222- L’efficacité.....	76
223- La durabilité du projet.....	76
SECTION 3 : L’EVALUATION SOCIALE.....	77
31- La création d’emploi.....	77
32- Le développement de la région.....	77
CONCLUSION GENERALE.....	78