

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° 01	: Type d'étiquette
Tableau n° 02	: L'offre de la vanille naturelle
Tableau n° 03	: L'offre existant à Madagascar
Tableau n° 04	: La structure de la consommation mondiale de vanille
Tableau n° 05	: La consommation par habitant
Tableau n° 06	: La présentation du chronogramme
Tableau n° 07	: Le coût de construction d'un bâtiment
Tableau n° 08	: Les installations électriques et téléphoniques
Tableau n° 09	: Les matériels d'exploitation et d'administration
Tableau n° 10	: Les matériels de nettoyage
Tableau n° 11	: Les matériels de transport
Tableau n° 12	: Les tableaux des amortissements
Tableau n° 13	: Calcul de Fond de roulement initial
Tableau n° 14	: La répartition du plan de financement
Tableau n° 15	: Le remboursement des dettes
Tableau n° 16	: Les comptes de produits
Tableau n° 17	: L'achat des matières premières
Tableau n° 18	: Les dotations aux amortissements et provisions
Tableau n° 19	: Les charges externes et les autres charges d'exploitation
Tableau n° 20	: Les fournitures consommables
Tableau n° 21	: Les charges financières
Tableau n° 22	: Les charges de personnel
Tableau n° 23	: Les impôts et taxes
Tableau n° 24	: Les comptes de résultats après charges financières
Tableau n° 25	: Les comptes de résultat par nature
Tableau n° 26	: Les comptes de résultats par fonction
Tableau n° 27	: Le bilan d'ouverture
Tableau n° 28	: Le bilan de clôture
Tableau n° 29	: L'étude illustrée de la TVA
Tableau n° 30	: Le bilan de clôture durant les 05 années d'exploitation
Tableau n° 31	: Le flux de trésorerie directe

Tableau n° 32	: Le flux de trésorerie indirecte
Tableau n° 33	: Calcul de la valeur Ajoutée
Tableau n° 34	: Ratios de structure
Tableau n° 35	: Calcul de structure
Tableau n° 36	: Calcul de la valeur Actuelle Nette
Tableau n° 37	: Calcul de TRI
Tableau n° 38	: Le calcul de la Durée de Récupération des Capitaux Investi

## FIGURES

Figure n° 01	: La technique de préparation
Figure n° 02	: L'organisation stratégique
Figure n° 03	: L'organisation tactique ou opérationnelle
Figure n° 04	: L'organisation envisagée

## LISTE DES ABREVIATIONS

AJIV	: Association Japonaise des Importateurs de Vanille
Amt	: Amortissement
CA	: Chiffre d’Affaires
CNAPS	: Caisse National de la Prévoyance sociale
DAP	: Dotation aux Amortissement et Provision
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 d’une Société
INSTAT	: Institut National de la STATistique
IP	: Indice de Profitabilité
LT	: Long Terme
MBA	: Marges Brutes d’Autofinancement
MMB	: Matériels et Mobiliers de Bureau
n	: Durée de vie
N	: Durée
OSIE	: Organisation Sanitaire Inter Entreprise
RAI	: Résultat Avant Impôt
RNE	: Résultat Net d’Exploitation
SARL	: Société Anonyme à Responsabilité Limité
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
TVA	: Taxe sur la Valeur Ajoutée
VA	: Valeur Ajoutée
VAN	: Valeur Actuel Nette
Vo	: Valeur d’Origine

# **SOMMAIRE**

## **INTRODUCTION GENERALE**

### **PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....3**

#### **CHAPITRE I : LA PRESENTATION DU PROJET**

SECTION I : L'HISTORIQUE

SECTION II : LES CARACTERISTIQUES DU PROJET

#### **CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHE**

SECTION I : ETUDE DE MARCHE

SECTION II : L'ANALYSE DE L'OFFRE

SECTION III : L'ANALYSE DE LA DEMANDE

SECTION IV : L'ANALYSE DE LA CONCURRENCE

#### **CHAPITRE III : LES ASPECTS MARKETING DU PROJET**

SECTION I : LE MARKETING MIX

SECTION II : LES FACTEURS DETERMINANTS LE PRIX

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

SECTION I : LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET

SECTION II : LA THEORIE GENERALE SELON LES OUTILS D'EVALUATION DU PROJET

### **DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET .....25**

#### **CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION DE LA VANILLE**

SECTION I : LE PROCESSUS DE PRODUCTION DE LA VANILLE

SECTION II : NOTION SUR L'ENTRETIEN DE LA PLANTATION

#### **CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE**

SECTION I : L'ESCRPTION DE LA PRODUCTION

SECTION II : LES MOYENS DE PRODUCTION

#### **CHAPITRE III : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE**

SECTION I : L'ORGANISATION ADMINISTRATIVE

SECTION II : L'ORGANISATION DES RESSOURCES HUMAINES

SECTION III : LE CHRONOGRAMME

**TROISIEME PARTIE : ETUDES FINANCIERES DU PROJET.....39**

**CHAPITRE I : LE COUT DES INVESTISSEMENTS**

SECTION I : LE MONTANT DES INVESTISSEMENT

SECTION II : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS

SECTION III : LE PLAN DE FINANCEMENT

**CHAPITRE II : L'ETUDE DE LA FAISABILITE ET DE RENTABILITE DU PROJET**

SECTION I : LES COMPTES DE GESTION

SECTION II : LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS

SECTION III : LES BILANS PREVISIONNELS

SECTION IV : LES FLUX DE TRESORERIE

**CHAPITRE III : LES EVALUATIONS ET LES IMPACTS DU PROJET**

SECTION I : LES EVALUATIONS ECONOMIQUES

SECTION II : LES EVALUATIONS FINANCIERES

SECTION III : L'EVALUATION SOCIALE

**CONCLUSION GENERALE**

**ANNEXE**

**BIBLIOGRAPHIE**

**TABLE DE MATIERE**



## **INTRODUCTION**

Durant ces dernières décennies ,le recours aux intrants modernes et l'adoption des nouvelles technologies ont été envisagés être suffisant pour relancer la production agricole des pays de l'Afrique Subsaharienne. Il est courant de prendre comme référence les expériences plus de la révolution verte en Asie Orientale .Force est de constater que beaucoup de pays africains n'ont pas atteint les Résultats escomptés. Comme Madagascar est un pays à vocation agricole, le développement de la région devra ainsi passer inévitablement par l'agriculture ;il s'avère alors nécessaire de développer le secteur agricole par le biais d'un système de commercialisation plus efficace. La commercialisation des produits agricoles représente un des aspects importants dans la dynamique d'un système agricole.

Historiquement, lors de son arrivée à Madagascar, la Vanille a été dans plusieurs localités dans la région Nord de Madagascar mais actuellement, il y a un progrès dans la cote Est plus précisément dans la région de Mahanoro, Vatomandry et Anosibe an'ala.

Néanmoins la vanille Malgache se trouve dans un état délicat du fait de la dépréciation de prix de 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 Cotes Est de Madagascar sont favorables à la culture et à l'exploitation de la vanille.

Ainsi, Madagascar a une production totale annuelle de 180 tonnes et a vendu sa production de 36 dollars le Kilo sur le marché d'exportation. C'est pour cela que la filière vanille occupe une place très importante après le secteur Minier comme le Saphir, rubis et avant les produits locaux comme : café, girofle...

Pour maintenir notre position sur le marché en tant que pays producteur, Madagascar a du chercher des moyens nouveaux pour récupérer la place de la vanille malgache à travers le monde

C'est la raison pour laquelle nous avons choisi notre thème intitulé : « ***PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE COLLECTE ET DE COMMERCIALISATION DE LA VANILLE DANS LA REGION EST DE MADAGASCAR*** »



D'autant plus qu'il n'y a pas encore dans la région une exploitation rationnelle de cette culture.

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, Vatomaniry et anosy be an'ala et pour réaliser cette étude, nous avons effectué des recherches dans plusieurs centres de documentation :

- La recherche bibliographique dans les centres de documentation et d'information
- La recherche d'information auprès du Ministère de l'Agriculture, d'élevage 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 investisseurs 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*

D'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 I : L'HISTORIQUE**

On appelle « *un projet* » l'ensemble des taches 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 appartenant 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 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 la cote 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.

### **1.2 L'analyse de 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
- les consommateurs finaux

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

Pour les pays étrangers : Bon nombre des pays préfèrent la vanille Malagasy par son 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 perdue sa valeur jusqu'à 25% à 50% environ.

### **1-2-3 Les opportunités**

La constriction et /ou la réhabilitation des routes sont 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 II : 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 de lianes vivaces non lignifiées, de couleurs vertes en général, sauf si elles sont exposées au soleil, auquel cas elle 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 séparées 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 de 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 trois 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 projet est surtout localisé dans les districts suivants : Mahanoro, Vatondry et Anosibe an'ala qui se trouvent à l'Est de Madagascar, plus précisément au Sud de la province autonome de Tamatave.

Notre projet est concentré dans ces trois districts limités par :

- au Nord par le District de Moramanga et la province de Toamasina
- au Sud par le district de Nosivavika et Mananjary
- à l'Ouest par la région de Vakinankaratra
- et à l'Est par l'Océan Indien

### **2-2-2 Le climat**

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

- latitude : 19°53' Sud
- longitude : 48° 48 'Est

Le district de Vatondry est situé entre :

- latitude : 19°19' Sud
- longitude : 48°57'Est

Le district de Vatomandry est situé entre :

- latitude : 19°24' Sud
- longitude : 48°11' Est

La température dans ces districts 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.

### **2-2-3 La population**

La population de ces districts est formée en majorité de Betsimisaraka, des migrants comme ; Antanambahoaka et Antemoro venus du SUD-EST, et Tsimihety venus du Nord ainsi que quelques Merina, Betsileo et des Etrangers : des chinois, indopakistanaï, Des Asiatiques et les Européens. En général, le total de la population est de 57 716 Habitants environs.

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

## **CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHE**

Décrivons d'abord le marché de la vanille.

### **SECTION I : Etude de marché**

#### ***1-1 : Le marché de la vanille***

Dans cette section, nous aborderons les tendances principales du marché de la vanille, le marché Européen de la vanille et le marché potentiel.

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 70 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'avantage sur le marché total des Américains.

Voici le tableau qui montre le type d'étiquette de la vanille.

**Tableau n° 01 : Type d'Etiquette**

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

**Source : Taxation et libéralisation de la filière vanille à Madagascar (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... 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 à50 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 est transformée en extrait ;le reste est vendu et en détail.Les quantités de vanille exportées par Madagascar ne satisfaisait pas la demande .Il importe aussi des extraits de vanille des USA ou d'Europe ,selon les membres de l'AJIV le Japon utiliserait 300 à 500 tonnes de vanille 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 II : 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 (arome vanille)

### ***2-1 : l'offre de la vanille naturelle***

Pendant cette période, les principaux offreurs sont :

**Tableau n°02 : l'offre de la vanille naturelle**

<b>PAYS</b>	<b>CAPACITES D'OFFRE</b>
Madagascar	70%
Mexique	15 %
Réunion	10 %
Comores	05 %

**Source : Review DMD**

En outre, ce tableau nous montre que Madagascar a la capacité de l'offre de 70%, ensuite Mexique 15%, puis Réunion 10% et enfin Comores 5%.

### ***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, des 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 eugénol .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 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**

<b>REGIONS PRODUCTRICES</b>	<b>REPARTITION</b>
Région SAVA	45%
Vatomandry et Anosibe An'ala	20%
Mahanoro	20%
Autres	15%
Total	100%

D'après ce tableau, notre projet vise à promouvoir la culture vanillier dans la région Est de Madagascar (Mahanoro, Vatomandry, Anosibe an'ala). C'est pourquoi nous choisissons cette région pour nos activités.

Ensuite, nous abordons l'analyse de la demande.

## **SECTION III : L'ANALYSE DE LA DEMANDE**

Dans 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**

<b>PAYS</b>	<b>REPARTITION</b>
USA	60%
France	14%
Allemagne	15%
Canada	02%
Japon	02%

**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 02%, Canada et ancienne RDA qui ne consomment que 30 à 40 % de gousses importées.

**Tableau n°05 : La consommation par habitant**

<b>PAYS</b>	<b>REPARTITION</b>
USA	3.85 g/personne
DANEMARK	04.5 g/personne
FRANCE	02.5 g/personne

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

### **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 IV : L'ANALYSE DE LA CONCURRENCE**

La filière vanille intéresse beaucoup d'investisseurs surtout les collecteurs qui descendent dans les localités ou 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**

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 les différents groupes, 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, les pays producteurs sont : L'Indonésie, Chine populaire, Tahiti, Amérique centrale et Latine et quelques pays Africains.

### **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

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

## **CHAPITRE III : LES ASPECTS MARKETING DU PROJET**

### **SECTION I : Le marketing Mix**

La politique qu'envisage l'unité 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 « 4 P : Produit, Prix, Distribution et la Commercialisation.

#### ***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 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'affaire, 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 dimensions psychologique attachées au prix

### **1.3 : La politique de distribution**

Il s'agit de distribution à adopter, on appelle circuit de distribution l'ensemble des intervenants 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

On va essayer de définir les différents facteurs déterminant le prix.

## **SECTION II : LES FACTEURS DETERMINANTS 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 politique 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.

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 attribuée à des facteurs autre que la stratégie d'alliance, d'une part : pendant les années 70, 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 70 avaient détruit une partie de la récolte.

Pendant les années 90, 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 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 Ariary 3000. Pendant cette campagne,

Il y a un contrat existant entre les préparations 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***

La stratégie Marketing englobe et délimite le plan de manœuvre en même temps que le Marketing Mix. Comme toute stratégie, c'est un choix de moyen interdépendant (produit, prix,

distribution et communication) pour atteindre de manière optimum le résultat voulu par l'objectif.

### **2-3-1 : Stratégie PUSH**

La stratégie Push se traduit essentiellement par des actions commerciales au niveau de la force de ventes et de la distribution .Elle utilise les techniques de la stimulation des vendeurs, de la promotion auprès des distributeurs (qui peuvent bénéficier de remises, cadeaux...) et de la promotion auprès des acheteurs finaux (tête de gondole, démonstrations, bon de réduction....). Toutes ces techniques visent à mettre en avant le produit, à le pousser vers les clients.

### **2-3-2 : Stratégie PULL**

La stratégie Pull se traduit concrètement par des investissements massifs dans la communication publicitaire afin de faire connaître le produit ou l'entreprise et d'attirer le consommateur.Ce dernier désireux de se procurer le produit « Vanté », le « tirera » à « lui » en le demandant auprès du distributeur (détaillant) qui, afin de ne pas manquer de ventes seront pratiquement contraints de référencer le produit (aux grossistes). Nous avons choisi d'adopter la stratégie PULL et PUSH à la fois.

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 I : LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET**

Un projet est évalué selon les critères ci-après :



### **1.1 : La pertinence**

La pertinence est la qualité de ce qui est pertinent, ce qui se rapporte exactement à la question au fond de la cause, donc, ce qui est convenable, approprié. Elle mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet et les objectifs ou priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou le bien fondé du concept du projet par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

Dans cette optique, on juge la pertinence du projet par sa rentabilité, son importance et son utilité grâce aux besoins des usagers, étant donné la nouveauté de notre offre de service. Le projet en question est donc important non seulement pour le besoin mais pour l'évolution de la zone (région), reste à savoir sa rentabilité que nous allons voir dans le prochain chapitre notamment dans l'étude financière.

### **1-2: L'efficience**

L'efficience se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultats. Elle se mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Alors elle se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans l'offre des services. C'est l'économie dans la politique des objectifs.

#### **1.2.1 : L'efficacité**

L'efficacité est la qualité de ce qui est efficace. L'efficacité d'un projet s'apprécie par la comparaison des objectifs et résultats (différence entre ce qui était prévu et les réalisations). C'est le degré de réalisation des objectifs ou résultat. Nous pouvons parler aussi de rendement favorable.

#### **1.2.2 : L'impact du projet**

L'impact analyse des effets directs et indirects du projet. Les questions qui peuvent se poser sur l'impact du projet sont les suivantes :

- Quels sont les effets sur les bénéficiaires ?
- Quels sont les effets inattendus du projet sur les bénéficiaires et au delà d'eux ?

Pour notre projet, les effets de l'impact du projet peuvent se produire économiquement et socialement tant sur les exploitants bénéficiaires que sur l'Etat. Prenons à titre d'exemple que notre projet peut promouvoir et favoriser l'entrée en territoire des étrangers.

### **1.3 : La viabilité du projet et /ou sa pérennité**

La viabilité du projet vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à poursuivre de façon autonome après retrait de l'assistance extérieure (nationale ou étrangère). Il s'agit alors de la viabilité organisationnelle, technique, financière, politique et culturelle du projet.

Voici quelques questions qui peuvent être se poser :

- Dans quelle mesure les bénéficiaires et les exploitants peuvent-ils gérer et faire fonctionner le projet sans l'assistance extérieure ?
- Les bénéficiaires peuvent-ils supporter les charges de fonctionnement du projet après l'aide extérieure ?
- Quelle est la capacité d'autofinancement et d'auto gestion du projet ?

## **SECTION II : LA THEORIE GENERALE SELON LES OUTILS D'EVALUATION DU PROJET**

Dans cette section, on va parler des moyens d'évaluation de la rentabilité attendue des investissements afin que le promoteur puisse faire le choix avant d'entamer à un tel projet. Le choix d'un investissement peut être réalisé à l'aide d'une étude qualitative :

La rentabilité des capitaux investis, l'analyse de la rentabilité par le principe : un Ariary disponible au début du projet vaut qu'un Ariary disponible dans « n » années par ce que :

Celui qui détient une somme d'argent a la possibilité de la faire fructifier soit directement par un investissement physique qui engendra des perspectives de bénéfices, soit par le biais d'un placement financier productif d'intérêt.

- L'expérience de l'inflation conduit à se dire que le pouvoir d'achat d'un Ariary disponible dans N années aura été diminué par rapport au pouvoir d'achat actuel (effet de la dépréciation de la monnaie nationale). Les investissements sont donc confrontés à des problèmes de choix.
- Entre celui d'investir ou non ses fonds compte tenu des risques d'exploitation ou de l'inflation.

- Entre projets dont les rentabilités et les risques se diffèrent.

Evaluer un projet d'investissement conduit à comparer le capital investi « I » à l'ensemble des cash-flows générés par l'activité. Cette comparaison implique l'évaluation du capital et des cash-flows en une même date. D'où, l'actualisation de ces deux éléments lors de la comparaison.

Il y a 4 critères principaux d'évaluation :

- La valeur actuelle nette (VAN)
- L'indice de profitabilité (IP)
- Le taux de rentabilité interne (TRI)
- Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

## ***2-1 : La Valeur Actuelle Nette***

### **2-1-1 : Définition**

La VAN est représentée par la différence entre la somme des cash-flows actualisées et la somme des capitaux investis actualisés. Pour actualiser ces flux, l'entreprise choisit son taux correspondant à son financement et celui en dessous duquel aucun investissement ne peut être envisagé.

### **2-1-2 : Formulation**

La formule de la Valeur Actuelle Nette est donnée par :

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

$$j = 1 \text{ à } n$$

Avec :

VAN = Valeur Actuelle Nette

I = Montant initial de l'Investissement à l'époque 0

MBA<sub>j</sub> = Marge Brute d'Autofinancement à l'époque n

I = Taux d'actualisation ou coût moyen pondéré du capital

### **2-1-3 : Interprétation**

La VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être active d'un projet d'investissement. Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, sa VAN est grande.

- Si  $VAN > 0$ , implique que la rentabilité de l'investissement est supérieure aux taux d'actualisation exigé et retenu.
- Si  $VAN = 0$ , implique que la rentabilité est égale aux taux d'actualisation exigé.
- Si  $VAN < 0$ , implique que la rentabilité est inférieure aux taux d'actualisation exigé, et il sera mieux d'abandonner le projet.

## **2-2 : Le Taux de Rentabilité Interne**

### **2-2-1 : Définition**

Le TRI d'un projet représente la rentabilité financière par l'investisseur, hors toute considération des services de financement du projet. C'est le taux qui permet de maintenir et de développer l'affaire tout en faisant face aux nouvelles charges engendrées par le projet,

À savoir :

- Les charges d'amortissements
- Les charges financières
- Les engagements vis-à-vis des actions (dividendes)

Le TRI est le taux d'actualisation produit qui annule la VAN ou qui donne une  $I_p$  égale à 1.

### **2-2-1 : Formulation**

Il s'obtient par la formule ci-dessous :

$-j$

$TRI = x$  tel que,  $\text{Somme } MBA_j (1+x)^{-j} = I$

Et  $j = 1$  à  $n$

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

### **2-2-3 : Interprétation**

Une telle équation ne peut toute fois se résoudre que par essais successif ; mais il existe d'autre moyen qui permettent de trouver la solution directement (la machine calculer à haute technologie).

Pour qu'un projet soit acceptable, il faut que le TRI soit supérieur aux taux exigé de rentabilité par l'entreprise.

- Si TRI égal aux taux minimum exigé par l'entreprise, le projet d'investissement est neutre à l'égard de la rentabilité globale de l'entreprise.
- Si TRI < au taux exigé minimum par l'entreprise, le projet entraîne une chute de la rentabilité de l'entreprise.

### **2-3 :L'Indice de Profitabilité (IP)**

#### **2-3-1 : Définition**

L'IP est représenté par le rapport entre la somme brute des cash-flows actualisés et la somme des capitaux investis actualisés.

#### **2-3-2 : 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 :

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^n \text{Somme MBA}_j (1+i)^{-j}}{I}$$

Avec :

MBA = Marge Brute d'Autofinancement

Et j = 1 à n

I = Investissement à l'époque 0

i = Taux d'actualisation

### **2-3-3 : L'interprétation**

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.

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.

### **2-4 : La durée de récupération des capitaux investis (DRCI)**

#### **2-4-1 : Définition**

Le DRCI, c'est la date à laquelle les investissements sont récupérés. Il s'agit alors du calcul du délai nécessaire pour que la somme des flux supplémentaires provenant de l'investissement soit égale à ce dernier.

### **2-4-2 : Formulation**

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

Elle est obtenue par la formule :

$DRCI = t$ , tel que :

$-t$

$\sum_{t=1}^n \frac{MBA_t}{(1+i)^t} - I_0 = 0$

Et  $t = 1 \text{ à } n$

$DRCI =$  Durée de Récupération de Capitaux Investis

$MBA =$  Marge Brute d'Autofinancement

$T =$  Année

### **2-4-3 : Interprétation**

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son DRCI soit inférieur à un délai fixé compte tenu du taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise. La fixation de ce délai est libre. Soulignons que le projet est plus intéressant et moins il comporte de risque si son DRCI est 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.

Nous abordons maintenant la deuxième partie qui comporte la conduite du projet.

## ***DEUXIEME PARTIE***

### ***CONDUITE DU PROJET***

La conduite du projet est importante afin de pouvoir mettre sur le marché les produits de qualité et dont les prix sont très compétitifs. La conduite du projet comporte la technique de



*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

production de la vanille, la capacité de production envisagée et l'étude organisationnelle envisagé.

## **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 investisseurs nécessaires à la culture.

### **SECTION I : LE PROCESSUS DE PRODUCTION DE LA VANILLE**

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 du tuteur, les précautions 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 1.50 m de long et de 5 cm 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 20\*20 cm de section et de 30 cm 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 10 cm de terre meuble, 20 cm du tuteur étant enfoncé dans le sol. La plantation du tuteur est distante de 2 m sur les lignes et 2.5 m entre les lignes. De préférence, on utilise le gliricidia comme tuteur.

**1.3 : La préparation et plantation des lianes**

Choisir des pieds vigoureux en éliminant des vanilliers chétifs, cannelés ou présentant les maladies. De préférence, les aînes de 3 à 4 ans qui ne sont pas encore entrées en fructification et qui ont la grosseur d'un doigt. Prelever les lianes portant si possible chacune un bourgeon terminal. Les lianes sont coupées à 1 cm du nœud, ensuite, les 4 ou 5 feuilles de bases sont supprimées 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 2 m de long et de 5 à 8 cm

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 5 cm de profondeur en moyenne.

## **SECTION II : 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 des 0 à 3 années
- La deuxième partie : l'entretien d'une parcelle des 3 à 5 années

### ***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 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 0.5 cm 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 :**

- La fécondation

La fécondation 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 plante 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.

- Récolte

Dès que les gousses commencent à prendre leur couleur verte brillante 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 vanillerie. La législation prévoit la destruction des gousses immatures.

- Rendement

D'après notre étude sur terrain, une belle plantation 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.

- Lumière

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

- Chaleur

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

- Eau

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

On va étudier maintenant la capacité de production envisagée.

## **CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE**

La capacité de production dépend obligatoirement du nombre d'unités de production de la vanille. Elle nécessite néanmoins des contrôles et des suivies pour l'entretien.

### **SECTION I : L'ESCRPTION DE LA PRODUCTION**

Pour avoir des gousses qui sont les principaux objectifs de la culture de vanille. Il faut les préparer pour favoriser la formation de son arôme (parfum) pour qu'ils aient un bel aspect.

#### ***1-1: La prévision de la production de la production et la collecte***

Généralement, la production vanillier varie d'une année à l'autre. Un an après la plantation, on ne peut pas faire la pollinisation afin d'éviter l'épuisement des plantes car le pied du vanillier produit de rares fleurs.

Plusieurs facteurs peuvent appauvrir les plantes des vanilliers à savoir : les maladies, les accidents et les autres facteurs externes.

Les pieds du vanillier sont généralement assez développés après trois ans de plantation et ils peuvent donner de nombreuses fleurs. Durant la première année, l'unité pourra récolter 3430 Kg et augmenter de 15% jusqu'à la cinquième année.

Au cours de la collecte, les techniciens doivent bien observer la vanille pour qu'ils ne rencontrent pas des différents obstacles notamment la maladie due à un champignon qui fait pourrir les racines, les tiges et les lianes (fusariose) ; maladie qui détruit les tiges et les gousses (maladie noire).

Aussi, des accidents peuvent se produire tels que :

Le coup de soleil et les cyclones qui peuvent provoquer des forts dégâts. Outre ces maladies et ces accidents, il y a également des ennemis de ces produits à savoir : les fusarions qui

peuvent les boutons floraux et les fleurs ; les punaises qui piquent les feuilles, les jeunes pousses et les boutons floraux ainsi les gousses vertes.

***1-2: La préparation de la vanille***

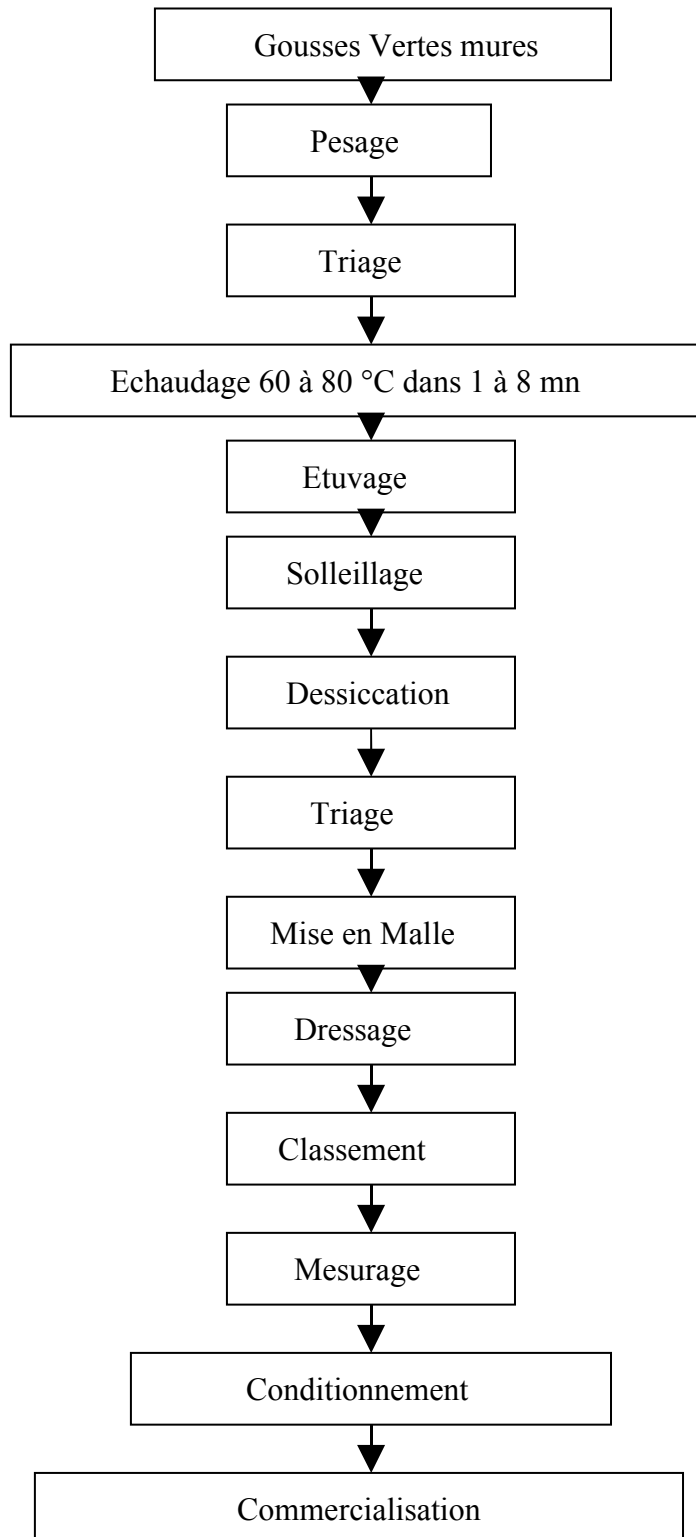
Après chaque récolte, on commence directement à la préparation des gousses vertes.

Dans ce cas, il faut des gousses « mures 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**

Les opérations exigent certaines compétences en matière de transformation de vanille verte en vanille en vrac.



**1-3: La technique de collecte pour le centre**

En matière de commercialisation de vanille, Madagascar devrait faire des efforts car notre part de marché représente encore moins de cinq pour cent de la demande mondiale avec 2000 à 2500 tonnes/an. Pour encourager les cultivateurs, l'unité devra chercher toujours des moyens en leur donnant des faveurs comme :

**a) Le mercenaire**

Ce principe vise surtout à rapprocher l'unité vers les clients. En effet, si la production vanillière sera d'un an, le centre anticipera le paiement de la vanille à un prix escompté. Cette méthode sera nécessaire pour éliminer les adversaires

**b) L'équipe sur terrain**

En effet 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 avec les cultivateurs et notre unité. Nous envisageons d'utiliser des vélos tout terrain (VTT) pour pouvoir accéder dans les divers lieux. Cette méthode sera nécessaire pour éviter la rupture de stock et également, pour évacuer les produits vanilliers dans la campagne qui sont loin du centre. Ainsi, tous les produits collectés sont transmis au bord de la route pour que notre véhicule les collectera à un moment donné.

**c) L'équipe sur table**

Pour l'équipe sur table, notre unité récompensera ceux qui vendent des produits à la fois en quantité et en qualité. Nous pouvons par exemple motiver les cultivateurs producteurs par l'augmentation du prix.

Nous abordons ensuite les moyens de production.

**SECTION II : LES MOYENS DE PRODUCTION**

Pour qu'une production soit satisfaisante, il est nécessaire d'utiliser des différents moyens tels que les moyens : humains, matériels, temporel et financiers. Ces moyens sont toujours primordiaux pour la subsistance d'un projet.

**2-1 : Les moyens humains**



Comme la superficie du terrain cultivé est de dizaines d'hectares, avec une densité moyenne de 200 pieds par hectare. Il est donc absolument nécessaire de recruter des travailleurs avec des rémunérations proportionnelles à chaque prestation.

### ***2-2 : Les moyens matériels***

Pour notre exploitation, nous avons besoin des matériels comme ; 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***

La filière vanille demande un grand investissement aussi bien, au niveau de la production qu'au niveau de la préparation du conditionnement et du stockage. 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 d'un projet

### **SECTION I : L'ORGANISATION ADMINISTRATIVE**

#### ***1-1: L'organisation juridique***

Tout projet qui a pour finalité de créer une société désirant exercer une activité économique à Madagascar doit le faire dans le cadre d'une société de droit Malagasy.

Pour notre unité, nous adoptons la SARL.

Le texte régissant la société à responsabilité limitée(SARL) est l'une des formes les plus utilisées dans le milieu économique Malagasy .Elle est régie par la loi du 07 Mars 1925.Les procédures de création de société dépendent de son statut juridique, toutefois les points essentiels sont :

- dépôt de 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

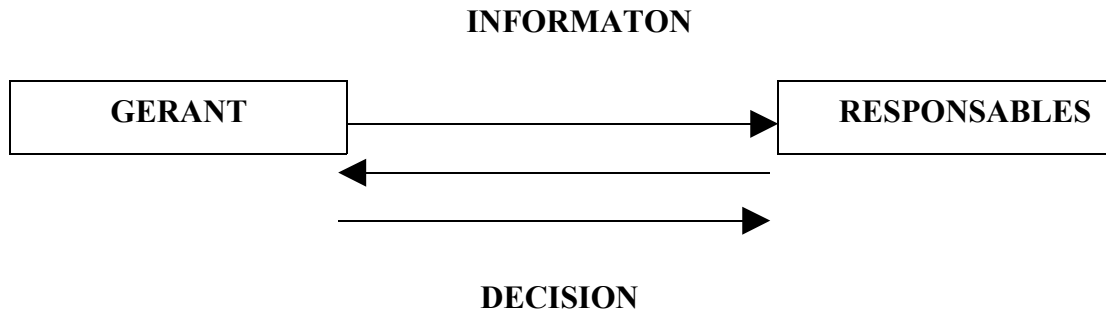
### **1-2: La ressource et l'organisation**

Le médecin de l'organisation sera basé sur trois ressources à savoir l'organisation stratégique, l'organisation politique, et l'organisation opérationnelle du projet.

#### **a) L'organisation stratégique**

Dans notre unité, l'organisation Stratégique est le pivot de l'entreprise. Elle s'observe au sommet Stratégique alors que l'information du gérant se transformera en décision.

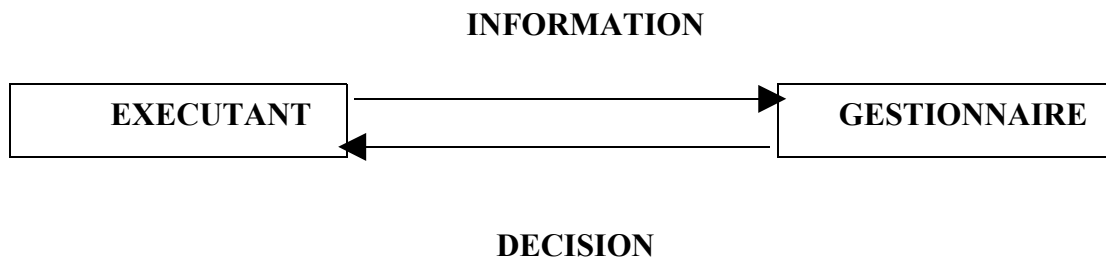
**Figure n° 02 :L'organisation Stratégique**



#### **b) L'organisation tactique ou opérationnelle**

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

**Figure n° 03. L'organisation tactique ou opérationnelle**



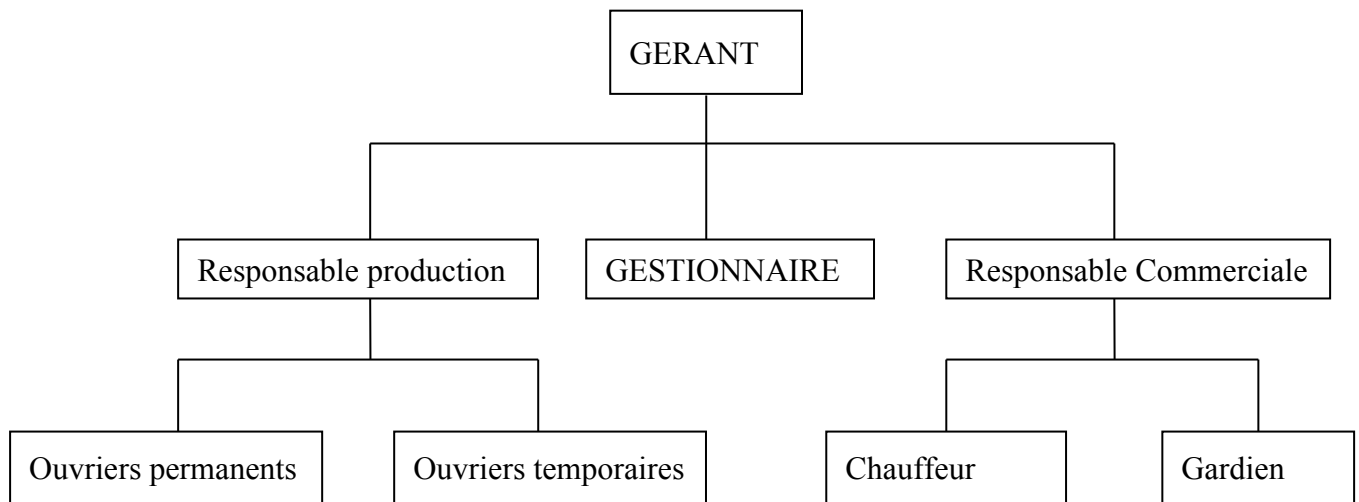
## **SECTION II : L'ORGANISATION DES RESSOURCES HUMAINES**

L'étude succincte des objectifs de l'organisation permet d'identifier les différentes activités nécessaires à la réalisation du projet et pour atteindre sa pertinence.

### ***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° 04 :L'organigramme envisagé**



### ***2-2 :L'attribution du personnel***

#### **➤ Gérant**

Il 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 :

- Organiser l'entreprise
- Diriger les occupations
- Planifier les activités
- Déterminer les budgets
- Organiser et harmoniser les tâches

➤ Service production

Ce service assure les tâches suivantes

- assistance technique des ouvriers
- tenue des fiches techniques de production
- approvisionnement des matières premières nécessaires

➤ Gestionnaire

Ce poste assure le fonctionnement concernant :

- la tenue de la comptabilité
- les déclarations fiscales et administratives
- la gestion de trésorerie
- établir les états financiers

➤ Service Commercial

Ce service se concentre sur :

- 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.

Si telles sont les attributions de » chaque personnel, voyons maintenant le chronogramme des activités

### **SECTION III : LE CHRONOGRAMME**

Cette section fait apparaître le chronogramme envisagé et la présentation du chronogramme

#### ***3-1 : 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.

### **3-2 : 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° 06 : La présentation du chronogramme**

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

— : Démarrage de l'activité

D'après le tableau, nous avons vu que notre chronogramme débute par la régularisation de la situation juridique et se termine par le démarrage de l'activité.

## ***TROISIEME PARTIE***

### ***ETUDES FINANCIERES DU PROJET***

Pour qu'un projet fonctionne et peut démarrer, il faut faire un investissement. Quand on parle d'investissement on pense directement qu'il va y avoir des profits. Nous passons alors au coût des investissements du projet.

## **CHAPITRE I : LE COUT DES INVESTISSEMENTS**

Ce chapitre nous montre le montant et la nature des investissements.

### **SECTION I : LE MONTANT DES INVESTISSEMENT**

Pour assurer la réussite du projet, nous aurons deux (02) sortes d'immobilisations.

#### ***1.1 : Les immobilisations incorporelles***

Il s'agit des immobilisations qui ne correspondent pas à un élément ou à un bien tangible, parmi lesquelles, les frais engagés, soit au moment de la constitution de l'entreprise, soit pour l'acquisition des moyens d'exploitation.

##### **1.1.1 : Les frais de développement immobilisable**

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

Ces frais constituent un apport en numéraire de l'entreprise. Ils sont estimés à Ariary 700 000.

#### ***1.2 : Les immobilisations incorporelles***

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

##### **1-2-1 : Le terrain**

La surface du terrain nécessaire pour ce projet est évaluée à Ariary 10 000 000 et apportée par le promoteur comme fonds propres.

##### **1-2-2 : Le coût de construction d'un bâtiment**

L'unité envisage de construire un bâtiment pour la collection et la préparation des produits. Un bâtiment est divisé en trois compartiments dont le premier est spécialisé pour l'atelier, le second au stockage et enfin le dernier pour le bureau administratif.

**Tableau n°07 : Le coût de construction d'un bâtiment (en Ariary)**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>MONTANT</b>
<b>Pour l'atelier</b>	9 000 000
<b>Pour les stockages</b>	10 000 000
<b>Pour le bureau administratif et autre</b>	4 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>24 000 000</b>

Pour la construction des bâtiments, nous estimons d'investir Ariary 24 000 000. Trois magasins de stockage sont estimés à mettre en œuvre. (Mahanoro, Vatomandry et Anosibe an'ala)

### **1-2-3 : Les installations électriques des installations et téléphoniques**

Nous résumons les éléments des installations électriques et téléphoniques dans le tableau suivant :

**Tableau n° 08 : Les installations électriques et téléphoniques (en Ariary)**

<b>Rubrique</b>	<b>QUANTITE</b>	<b>PU</b>	<b>MONTANT</b>
<b>Fil électrique</b>	300 m	2 500	750 000
<b>Prise</b>	15	1 000	15 000
<b>Interrupteur</b>	15	1 000	15 000
<b>Disjoncteurs et coupe circuit</b>	3	40 000	120 000
<b>Téléphones</b>	3	90 000	270 000
<b>TOTAL</b>			<b>1 170 000</b>

Les frais des installations d'électricité et téléphoniques coûtent Ariary 1 170 000

### **1-2-4 : Les matériels d'exploitation et d'administration**

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



**Tableau n° 09 : Les matériels d'exploitation et d'administration (en Ariary)**

DESIGNATION	QUANTITE	P U	MONTANT
<b>Pour le fonctionnement</b>			
Balance	4	5 000	20 000
Table de triage	3	7 000	21 000
Chaises	10	5 000	50 000
Casier en mesurage	25	3 000	75 000
Thermomètre	4	15 000	60 000
Sècherie	30	1 000	30 000
Couverture	1400	1 000	1 400 000
Aille à vanille	6	12 000	72 000
<b>Pour l'administration</b>			
Table de bureau	3	8 000	24 000
Chaises de bureau	7	5 000	35 000
Etagère	2	120 000	240 000
Armoire	2	170 000	340 000
Machine à calculer	3	7 000	21 000
Ordinateur	1	1 200 000	1 200 000
Imprimante	1	100 000	100 000
<b>TOTAL</b>			<b>3 688 000</b>

Chacun de ces divers matériels jouent un rôle très important dans la réalisation de notre projet.

#### **1-2-5 : Les matériels de nettoyage**

Le tableau suivant montre le matériel de nettoyage :

**Tableau n°10 : Les matériels de nettoyage (en Ariary)**

DESIGNATION	QUANTITE	PU	MONTANT
Soubique	10	1 200	12 000
Râteaux	10	2 000	20 000
Pelles	03	3 000	6 000
Ballais	15	800	12 000

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

<b>Sceau</b>	08	2 000	16 000
<b>Poubelles</b>	10	3 000	30 000
<b>Brouettes</b>	03	35 000	105 000
<b>Baril</b>	10	16 000	160 000
<b>Malle à vanille</b>	04	12 000	48 000
<b>Claie de bambou</b>	04	2 000	8 000
<b>TOTAL</b>			<b>417 000</b>

Nous avons besoin des matériels de nettoyage valant de Ariary 417 000 pour notre projet.

### **1-2-6 : Les matériels de transport**

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

**Tableau n° 11 : Les matériels de transport**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>QUANTITE</b>	<b>P U</b>	<b>MONTANT</b>
<b>Camionnette</b>	1	14 000 000	14 000 000
<b>Voiture de services</b>	1	4 000 000	4 000 000
<b>Velot tout terrain</b>	4	100 000	400 000
<b>TOTAL</b>			<b>18 400 000</b>

Pour les matériels de transport, nous avons besoin des vélos tout terrain pour mieux approcher les producteurs, d'une voiture de service ainsi qu'une camionnette pour transporter les produits. La valeur de ces matériels vaut Ariary 18 400 000.

Abordons maintenant le tableau d'amortissement des biens.

## **SECTION II : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS**

Nous allons voir en premier lieu le principe de l'amortissement des biens.

### **2-1 : Les principes d'amortissement**

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

C'est la réduction irréversible des biens matériels à un moment donné. Ainsi, nous rencontrerons deux sortes d'amortissements 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.

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

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

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

V<sub>n</sub> = Durée de vie

## **2-2 : Le tableau d'amortissement des biens**

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

**Tableau n°12 : Les tableaux des amortissements**

<b>INVESTISSEMENTS</b>	<b>Valeurs d'acquisition</b>	<b>Durée de vie</b>	<b>Amortisse ment</b>	<b>Année1</b>	<b>Année2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Terrain</b>	10 000 000			10 000 00	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
<b>Construction</b>	24 000 000	20	1 200 000	22 800 000	21 600 000	20 400 000	19 200 000	18 000 000
<b>Installation électrique et téléphonique</b>	1 170 000	10	117 000	1 053 000	936 000	819 000	702 000	585 000
<b>Matériel de nettoyage</b>	417 000	05	83 400	333 600	250 200	166 800	83 400	0
<b>Matériel de l'exploitation et d'administration</b>	3 688 000	10	368 800	3 319 200	2 950 400	2 581 600	2 212 800	1 844 000
<b>Matériel de transport</b>	18 400 000	05	3 680 000	14 720 000	11 040 000	7 360 000	3 680 000	0
<b>TOTAL</b>	<b>57 675 000</b>		<b>5 449 200</b>	<b>52 225 800</b>	<b>46 776 600</b>	<b>41 327 400</b>	<b>35 878 200</b>	<b>30 429 000</b>

Les investissements nécessaires seront dans le tableau ci-dessus. Il comporte ses amortissements respectifs sauf le terrain qui n'est pas amortissable. Le total de l'amortissement annuel sera de Ariary 5 449 200 durant l'année d'exploitation.

Voyons maintenant la section suivante qui illustre le plan de financement de notre projet.

### SECTION III : LE PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement est un tableau pluriannuel permettant d'une manière standardisée les besoins et les ressources financières.

Pour le cas de notre projet, nous établissons le schéma de financement avant l'exploitation. En effet, il consiste à faire coïncider les dépenses avec les ressources nécessaires.

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. Ce qui fait que les promoteurs doivent apporter leurs 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.

#### ***3-1 : Le fonds de roulement initial (F R I)***

Durant les premiers mois d'activité, l'unité prendra une marge sur l'Investissement, lequel est engendré par le financement du projet qu'on appelle le F R I. Ainsi, le tableau ci-dessus élucidera les besoins en F R I :

**Tableau n° 13 : Calcul de Fonds de Roulement Initial**

<b>Rubrique</b>	<b>Nombre</b>	<b>Montant/mois</b>	<b>Durée (mois)</b>	<b>Montant</b>
<b>Gérant</b>	1	240 000	4	960 000
<b>Responsable collections</b>	2	150 000	4	1 200 000
<b>Responsable commerciale</b>	1	150 000	4	600 000
<b>Traiteurs</b>	2	130 000	4	1 040 000
<b>Chauffeurs mécaniciens</b>	1	100 000	4	400 000
<b>Gardiens</b>	1	80 000	4	320 000
<b>Gestionnaire</b>	1	170 000	4	680 000
<b>Fournitures consommables</b>		272 640	4	1 090 560
<b>Charges externes</b>		136 320	4	545 280
<b>Autres charges d'exploitation</b>		119 280	4	477 120
<b>TOTAL</b>				<b>7 312 960</b>

Pour la première année, le chiffre d'Affaires sera de Ariary 81 792 000, soit Ariary 6 816 000 par mois dont les 4% pour les besoins en fournitures consommables ; 2% pour les charges externes et 1.75% pour les autres charges d'exploitation.

### **3-2 : 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°14 : La répartition du plan de financement (en Ariary)**

<b>EMPLOIS</b>	<b>MONTANT</b>	<b>RESSOURCES</b>	<b>MONTANT</b>
<b>F R I</b>	7 312 960	Capital social (70.4%)	45 750 000
<b>INVESTISSEMENT</b>	57 675 000	Emprunt (29.6%)	19 237 960
<b>FINANCEMENT</b>	64 987 960	<b>FINANCEMENT</b>	64 987 960

L'apport personnel du fondateur est la somme des apports sur les fonctionnements et les apports sur l'investissement. Les ressources se répartissent en capital de 70.4% et emprunt 29.6%.

### **3-3 : Le mode de remboursement des dettes**

Le tableau de remboursement des dettes fait des coûts des emprunts qui représentent les 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 18%

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 :

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

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.

On a donc :

$$a = 19\,237\,960 * \frac{0.18}{1-(1+0.18)^{-5}}$$
$$a = 6\,432\,783$$

**Tableau n°15 : Le remboursement des dettes**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Capital début	19 237 960	16 652 769	13 550 540	9 827 865	5 360 652
Annuité	6 432 783	6 432 783	6 432 783	6 432 783	6 432 783
Intérêt	3 847 592	3 330 554	2 710 108	1 965 570	1 072 131
Amortissement	2 585 191	3 102 229	3 722 675	4 467 213	5 360 652
Capital fin	16 652 769	13 550 540	9 827 865	5 360 652	0

Tant bien que mal, le centre doit rembourser à la banque emprunteur une somme constante de Ariary 6 432 783 .Sur ce tableau, il correspond à l'amortissement.En fait, ce remboursement faisant partie une des obligations du centre dans son professionnalisme.

## CHAPITRE II : L'ETUDE DE LA FAISABILITE ET DE RENTABILITE DU PROJET

Cette section essayera d'éclaircir les comptes de gestion

### SECTION I : LES COMPTES DE GESTION

Afin de déduire les comptes de gestion ; nous verrons les comptes de produits et les comptes des charges.

## 1- Les comptes de produits et les comptes de charges

### 1.1 : Les 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° 16 : Les comptes des produits (Quantité en Kg et Prix en Ariary)**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
<b>Vanille verte</b>	6 500	6 500	6 500	7 300	7 300
<b>Quantité achetée</b>	3 430	3 945	4 537	5 217	6 000
<b>Valeur d'achat</b>	22 295 000	25 642 500	29 490 500	38 084 100	43 800 000
<b>Vanille sèche</b>	1 200	1 380	1 587	1 825	2 100
<b>Vente locaux (18%)</b>					
<b>PU</b>	37 000	37 000	37 000	40 000	40 000
<b>Quantité</b>	216	248	285	329	378
<b>Valeur de produits à vendre locale</b>	7 992 000	9 176 000	10 545 000	13 160 000	15 120 000
<b>Exportation (82 %)</b>					
<b>PU</b>	75 000	75 000	75 000	80 000	80 000
<b>Quantité à exporter</b>	984	1 132	1 302	1 496	1 722
<b>Valeur de quantité à exporter</b>	73 800 000	84 900 000	97 650 000	119 680 000	137 760 000
<b>Chiffre d'Affaires</b>	81 792 000	94 076 000	108 195 000	132 840 000	152 880 000

D'après ce tableau, nous envisageons de commercialiser 1 200 Kilos de vanilles sèches en première année. Compte tenu des pertes de poids de 65% environs en moyenne, nous devons acheter 3 430 Kilos de vanilles vertes et ce augmente à raison de 15 % par an.

Pour la première année, notre chiffre d'affaires sera de Ariary 81 792 000 et de Ariary 152 880 000 pour la cinquième année d'exploitation.

### 1.2 Les Charges

Les charges sont l'ensemble des dépenses relatives au fonctionnement de l'entreprise.

Dans une entreprise, elles sont redressées selon la nature et le même genre telles que : achat des matières premières, charges financières, charges exceptionnelles, charges de personnel et les autres charges de gestion.



**1-2-1 : L'achat des matières premières**

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

**Tableau n°17 /L'achat des matières premières (Quantité en Kilo et Prix en Ariary)**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Vanille verte</b>	3 430	3 945	4 537	5 217	6 000
<b>Prix</b>	6 500	6 500	6 500	7 300	7 300
<b>TOTAL</b>	<b>22 295 000</b>	<b>25 642 500</b>	<b>29 490 500</b>	<b>38 084 100</b>	<b>43 800 000</b>

Les achats de matières premières valent totalement moins chers par rapport au chiffre d'Affaires procurés.

**1-2-2 : Les Dotations aux amortissements et provision**

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

**Tableau n° 18 : Les dotations aux amortissements et provisions**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Construction	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Installation électrique et téléphonique	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000
Matériel de nettoyage	83 400	83 400	83 400	83 400	83 400
Matériel de l'exploitation et d'administration	368 800	368 800	368 800	368 800	368 800
Matériel de	3 680 000	3 680 000	3 680 000	3 680 000	3 680 000

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

transport					
<b>TOTAL</b>	<b>5 449 200</b>	<b>5 449 200</b>	<b>5 449 200</b>	<b>5 449 200</b>	<b>5 449 200</b>

Les dotations aux amortissements et provisions sont constantes d'Ariary 5 449 200 durant les cinq (05) années d'exploitation.

**1-2-3 : Les charges externes et les autres charges d'exploitation**

Ce sont des charges qui sont imprévisibles pour le centre et elles sont limitées de 3.75 % du chiffre d'affaires.

**Tableau n°19 : Les charges externes et les autres charges d'exploitation**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>C A</b>	81 792 000	94 076 000	108 195 000	132 840 000	152 880 000
<b>Charges externes (2%)</b>	1 635 840	1 881 520	2 163 900	2 656 800	3 057 600
<b>Autres Charges d'exploitation (1.75%)</b>	1 431 360	1 646 413	1 893 413	2 324 700	2 675 400

Ce sont de 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.

**1-2-4 : Les fournitures consommables**

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

**Tableau n°20 : Les fournitures consommables**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Fournitures</b>	327 168	376 304	432 780	531 360	611 520
<b>Produit d'entretien, eau et électricité</b>	1 963 008	2 257 824	2 596 680	3 188 160	3 669 120

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

<b>Carburants et lubrifiants</b>	981 504	1 128 912	1 298 340	1 594 080	1 834 560
<b>Fournitures consommables</b>	3 271 680	3 763 040	4 327 800	5 313 600	6 115 200

Les fournitures consommables seront réparties de 30% pour le carburant, 60% pour le produit d'entretien, d'eau et électricité et 10% pour les fournitures. Pour la première année, le montant des fournitures consommables s'élève à Ariary 3 271 680 et ce augmente par rapport à l'augmentation des chiffres d'affaires.

#### 1-2-5 : Les charges financières

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

**Tableau n°21 : Les charges financières**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Capital début</b>	19 237 960	16 652 769	13 550 540	9 827 865	5 360 652
<b>Charges financières</b>	3 847 592	3 330 554	2 710 108	1 965 570	1 072 131

Les charges financières devraient être proportionnelles avec le capital début qui sera d'Ariary 3 847 592 pour la première année et Ariary 1 072 131 pour la cinquième année.

#### 1-2-6 : Les charges de personnel, sociales et patronales

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

**Tableau n°22 : Les charges de personnel :**

<b>Rubrique</b>	<b>Nombre</b>	<b>Salaire/mois</b>	<b>Salaire/an</b>	<b>CNAPS/an (13%)</b>	<b>OSIE/an (5%)</b>
Gérant	1	240 000	2 880 000	374 400	144 000
Responsable collection	2	150 000	3 600 000	468 000	180 000
Responsable	1	150 000	1 800 000	234 000	90 000

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

commerciale					
Traiteurs	2	130 000	3 120 000	405 600	156 000
Chauffeur mécanicien	1	100 000	1 200 000	156 000	60 000
Gardien	1	80 000	960 000	124 800	48 000
Gestionnaire	1	170 000	2 040 000	265 200	102 000
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>1 300 000</b>	<b>15 600 000</b>	<b>2 028 000</b>	<b>780 000</b>

Le centre devrait payer une somme de Ariary 1 300 000/mois ou Ariary 15 600 000 /  
an pour ses personnels.

### **1-2-7 : Les impôts et taxes**

#### **Définition de l'impôt**

Les impôts sont définis comme des contributions obligatoires, sans contrepartie et non remboursables, prélevés par les administrations publiques pour répondre aux besoins d'intérêt .Les recettes fiscales comprennent l'impôt en principal, ainsi que les accessoires tels que les intérêts moratoires perçus sur les arriérées d'impôts, les pénalités et les amendes infligés pour violation aux lois fiscales.

Les impôts financent le budget de l'Etat et celui des collectivités locales, ils contribuent notamment aux dépenses d'éducation, de défense, de justice, d'infrastructures routières, sans être affecté à un financement particulier, ce qui les distingue théoriquement des taxes et redevances.

Les impôts sont aussi, du fait de leur incidence sur l'économie, utilisés comme instrument pour satisfaire à des objectifs économiques et sociaux. Les dispositions fiscales sont contenues dans le code général des impôts et les lois de finances.

#### **Fiscalité de droit commun**

Comme toute activité, génératrice de revenus exercée à Madagascar, l'activité agricole est soumise au régime fiscal de droit commun du réglementaire fiscal prévu aux dispositions du CGI et des LF.

### **Tableau n°23 : Les impôts et taxes**

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Droit d'enregistrement, timbres fiscaux</b>	450 000	/	/	/	/
<b>-Assurance voiture (30 000 /3 mois)</b>	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
<b>-Taxe professionnelle</b>	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
<b>Frais de développement immobilisants</b>	700 000	/	/	/	/
<b>Impôts et taxes</b>	<b>1 320 000</b>	<b>170 000</b>	<b>170 000</b>	<b>170 000</b>	<b>170 000</b>

Pour les impôts et taxes, ils seront de Ariary 1 320 000 pour la première année et Ariary 170 000 durant les années restantes auxquelles sont engendrés le droit d'enregistrement, les timbres fiscaux, les impôts sur les véhicules, les frais de développement immobilisants ainsi que les taxes professionnelles.

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

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

## **SECTION II : 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.

### ***2-1 : Les comptes de résultats après charges financières***

**Tableau n° 24 : Les comptes de résultat après charges financières**

<b>RUBRIQUES</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>ANNEE 4</b>	<b>ANNEE 5</b>
<b>C A</b>	81 792 000	94 076 000	108 195 000	132 840 000	152 880 000
<b>Charges</b>					
<b>DAP</b>	5 449 200	5 449 200	5 449 200	5 449 200	5 449 200
<b>I &amp; T</b>	1 320 000	170 000	170 000	170 000	170 000
<b>Charge du personnel</b>	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000
<b>Fourniture consommable</b>	3 271 680	3 763 040	4 327 800	5 313 600	6 115 200
<b>Charges externes</b>	1 635 840	1 881 520	2 163 900	2 656 800	3 057 600
<b>Autres charges d'exploitation</b>	1 431 360	1 646 330	1 893 413	2 324 700	2 675 400
<b>Charge financière</b>	3 847 592	3 330 554	2 710 108	1 965 570	1 072 131
<b>Achat de matière première</b>	22 295 000	25 642 500	29 490 500	38 084 100	43 800 000
<b>TOTAL CHARGES</b>	54 850 672	57 483 144	61 804 921	71 563 970	77 939 531
<b>RAI</b>	26 941 328	36 592 856	46 390 079	61 276 030	74 940 469
<b>IBS</b>	8 082 398	10 977 850	13 917 024	18 382 809	22 482 141
<b>RNE</b>	<b>18 858 930</b>	<b>25 615 000</b>	<b>32 473 055</b>	<b>42 893 221</b>	<b>52 458 328</b>

Après avoir déduit l'IBS de 30%, nous trouverons les RNE qui sont positifs dès la première année, de Ariary 18 858 930 pour la première année et Ariary 52 458 328 pour la cinquième année.

## ***2-2 : Les comptes de résultat par nature***

Les comptes de résultat par nature sont comme le suivant :

**Tableau n°25 : Les comptes de résultat par nature**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
CA	81 792 000	94 076 000	108 195 000	132 840 000	152 880 000
I) Production de l'exercice	81 792 000	94 076 000	108 195 000	132 840 000	152 880 000
Achat consommé	25 566 680	29 405 540	33 818 300	43 397 700	49 915 200
Charge externe	1 635 840	1 881 520	2 163 900	2 656 800	3 057 600
II) Consommation de l'exercice	27 202 520	31 287 060	35 982 200	46 054 500	52 972 800
III) VA (I-II)	54 589 480	62 788 940	72 212 800	86 875 500	99 907 200
Charge de personnel	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000
Impôts & taxe	1 320 000	170 000	170 000	170 000	170 000
IV) EBE	37 669 480	47 018 940	56 442 800	71 015 500	84 137 200
DAP	5 449 200	5 449 200	5 449 200	5 449 200	5 449 200
Autres charges d'exploitation	1 431 360	1 645 330	1 893 413	2 324 700	2 675 400
V) Résultat Opérationnel	30 788 920	39 923 410	49 100 187	63 241 600	76 012 600
Charge financière	3 847 592	3 330 554	2 710 108	1 965 570	1 072 131
VI) Résultat financier	26 941 328	36 592 856	46 390 079	61 276 030	74 940 469
Impôt différé	8 082 398	10 977 850	13 917 024	18 382 809	22 482 141
<b>VII) RNE</b>	<b>18 858 930</b>	<b>25 615 000</b>	<b>32 473 055</b>	<b>42 893 221</b>	<b>52 458 328</b>

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

**2-3 : Les comptes de résultat par fonction**

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

**Tableau n°26 : Les comptes d résultat par fonction**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Produit des activités ordinaires</b>	81 792 000	94 076 000	108 195 000	132 840 000	152 880 000
<b>Coût de prestation (MP +FC)</b>	25 566 680	29 405 540	33 818 300	43 397 700	49 915 200
<b>Marges brutes</b>	56 225 320	64 670 460	74 376 700	89 442 300	102 964 800
<b>Coûts commerciaux 30%</b>	4 680 000	4 680 000	4 680 000	4 680 000	4 680 000
<b>Charges administratives 7%</b>	1 092 000	1 092 000	1 092 000	1 092 000	1 092 000
<b>Autres charges d'exploitation</b>	1 431 360	1 646 330	1 893 413	2 324 700	2 675 400
<b>Autres charges opérationnelles</b>					
<b>Charges externes</b>	1 635 840	1 881 520	2 163 900	2 656 800	3 057 600
<b>I&amp;T</b>	1 320 000	170 000	170 000	170 000	170 000
<b>Résultat opérationnel</b>	46 066 120	55 200 610	64 377 387	78 518 800	91 289 800
<b>Frais personnel de production 60%</b>	9 360 000	9 360 000	9 360 000	9 360 000	9 360 000
<b>DAP</b>	5 449 200	5 449 200	5 449 200	5 449 200	5 449 200
<b>Charge financière</b>	3 847 592	3 330 554	2 710 108	1 965 570	1 072 131
<b>Œuvre sociale 3%</b>	468 000	468 000	468 000	468 000	468 000
<b>RAI</b>	26 941 328	36 592 856	46 390 079	61 276 030	74 940 469
<b>Impôt différé</b>	8 082 398	10 977 850	13 917 024	18 382 809	22 482 141
<b>RNE</b>	<b>18 858 930</b>	<b>25 615 000</b>	<b>32 473 055</b>	<b>42 893 221</b>	<b>52 458 328</b>

**SECTION III : 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.

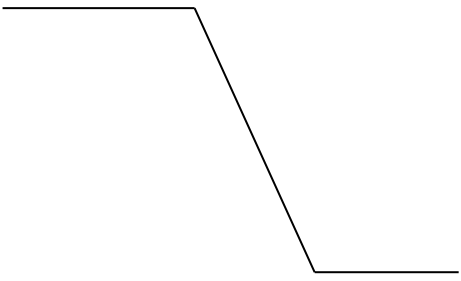
**3-1 : Le bilan d'ouverture de la première année**



*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

Le bilan est une présentation des éléments actifs et passifs lesquelles illustrent toutes informations nécessaires pour le bilan :

**Tableau n°27 : Le bilan d'ouverture**

ACTIF		PASSIF	
RUBRIQUE	MONTANT	RUBRIQUE	MONTANT
Actif non courant		Capitaux propres	
Terrain	10 000 000	Capital social	45 750 000
Construction	24 000 000	Sous total	
Installation électrique	1 170 000	Passif non courant	
Matériel de nettoyage	417 000	Emprunts à L T	19 237 960
Matériel d'exploitation	3 688 000	Total passif non courant	
Matériel de transport	18 400 000		
Total actif non courant	57 675 000		
Actif courant			
Disponibilité	7 312 960		
Total actif courant	7 312 960		
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>64 987 960</b>	<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>64 987 960</b>

Ce bilan d'ouverture nous permet de connaître la situation financière du projet en début d'activité.

**3-2 : Le bilan de clôture de la première année**

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

**Tableau n°28 : Le bilan de clôture**

**ACTIF**

RUBRIQUE	VB	AMT	VN
Actif non courant			
Terrain	10 000 000		10 000 000
Construction	24 000 000	1 200 000	22 800 000

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

<b>Installation électrique</b>	1 170 000	117 000	1 053 000
<b>Matériel de nettoyage</b>	417 000	83 400	333 600
<b>Matériel d'exploitation</b>	3 688 000	368 800	3 319 200
<b>Matériel de transport</b>	18 400 000	3 680 000	14 720 000
<b>Total actif non courant</b>	57 675 000	5 449 200	52 225 800
<b>Actif courant</b>			
<b>Disponibilité</b>			34 429 090
<b>Total actif courant</b>			34 429 090
<b>TOTAL</b>			<b>86 654 890</b>

**PASSIF**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>MONTANT</b>	<b>TOTAL</b>
Capitaux propres		64 608 930
Capital social	45 750 000	
Résultat net	18 858 930	
Passif non courant		19 237 960
Emprunt	19 237 960	
Passif courant		2 808 000
CNAPS	2 028 000	
OSIE	780 000	
<b>TOTAL</b>		<b>86 654 890</b>

Nous observons que la disponibilité augmente au compte de résultats.

**3-3- : Etude illustrée de la TVA**

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

**Tableau n°29 :L'étude illustrée de la TVA**

<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Vente</b>	81 792 000	94 076 000	108 195 000	132 840 000	152 880 000
<b>Achat</b>					
<b>Vanille verte</b>	22 295 000	25 642 500	29 490 500	38 084 100	43 800 000
<b>Autres</b>	1 431 360	1 646 330	1 893 413	2 324 700	2 675 400
<b>Charges d'exploitation</b>					
<b>Fournitures consommables</b>	3 271 680	3 763 040	4 327 800	5 313 600	6 115 200
<b>Charges externes</b>	1 635 840	1 881 520	2 163 900	2 656 800	3 057 600
<b>Total Achat</b>	<b>28 633 880</b>	<b>32 933 390</b>	<b>37 875 613</b>	<b>48 379 200</b>	<b>55 648 200</b>
<b>TVA D (18%)</b>	5 155 000	5 928 010	6 817 610	8 708 256	10 016 676
<b>TVA C (18%)</b>	14 722 560	16 933 680	19 475 100	23 911 200	27 518 400
<b>TVA à P</b>	9 567 560	11 005 670	12 657 500	15 202 944	17 501 724
<b>TVA à D</b>	/	9 567 560	11 005 670	12 657 500	15 202 944

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

***3-4 : Le bilan de clôture durant les 05 années d'exploitation***

Le bilan de clôture est un état qui donne des informations sur la situation patrimoniale et financière de l'être prise à une date donnée. Il doit être établi à la fin d'exercice par l'entreprise.

**Tableau n°30 : Le bilan de clôture durant les 05 années d'exploitation**

**ACTIF**

RUBRIQUES	VALEUR BRUTE	Amortissement	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
<b><i>Actif non Courant</i></b>							
Terrain	10 000 000		10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Construction	24 000 000	1 200 000	22 800 000	21 600 000	20 400 000	19 200 000	18 000 000
Installation électrique et téléphonique	1 170 000	117 000	1 053 000	936 000	819 000	702 000	585 000
Matériel de nettoyage	417 000	83 400	333 600	250 200	166 800	83 400	0
Matériel de l'exploitation et d'administration	3 688 000	368 800	3 319 200	2 950 400	2 581 600	2 212 800	1 844 000
Matériel de transport	18 400 000	3 680 000	14 720 000	11 040 000	7 360 000	3 680 000	0
<b><i>Total actif non courant</i></b>	<b>57 675 000</b>	<b>5 449 200</b>	<b>52 225 800</b>	<b>46 776 600</b>	<b>41 327 400</b>	<b>35 878 200</b>	<b>30 429 000</b>
Actif courant							
Disponibilité			34 429 090	53 616 729	64 259 865	78 058 386	91 144 924
Total Actif courant			34 429 090	53 616 729	64 259 865	78 058 386	91 144 924
<b>TOTAL ACTIF</b>			<b>86 654 890</b>	<b>100 587 265</b>	<b>105 587 265</b>	<b>113 936 586</b>	<b>121 573 924</b>

Au total actif, la disponibilité ne cesse d'augmenter tandis que tous les emplois mis à la disposition se déprécieraient, sauf la terre qui garderait sa valeur de Ariary 10 000 000.

**PASSIF**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
----------	---------	---------	---------	---------	---------

Capitaux propres	64 608 930	71 365 000	78 223 055	88 643 221	98 208 328
Capital Social	45 750 000	45 750 000	45 750 000	45 750 000	45 750 000
Résultat net	<b>18 858 930</b>	<b>25 615 000</b>	<b>32 473 055</b>	<b>42 893 221</b>	<b>52 458 328</b>
<b><i>Passif non courant</i></b>					
Emprunt à long terme	19 237 960	16 652 769	13 550 540	9 827 865	5 360 652
<b><i>Passif courant</i></b>					
CNAPS	2 028 000	2 028 000	2 028 000	2 028 000	2 028 000
OSIE	780 000	780 000	780 000	780 000	780 000
TVA à décaisser	/	9 567 560	11 005 670	12 657 500	15 202 944
<b>TOTAL PASSIF</b>	<b>86 654 890</b>	<b>100 393 329</b>	<b>105 587 265</b>	<b>113 936 586</b>	<b>121 573 924</b>

D'après ce tableau, nous observons que la trésorerie augmente proportionnellement avec les capitaux propres et les résultats net .Par contre, l'emprunt à L T est réduit.

#### **SECTION IV : 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)

##### ***4-1 : Le flux de trésorerie directe***

**Tableau n°31 : Le flux de Trésorerie directe**

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

<b>RUBRIQUE</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>ANNEE 4</b>	<b>ANNEE 5</b>
Encaissement reçus des clients	81 792 000	94 076 000	108 195 000	132 840 000	152 880 000
Somme versés aux fournisseurs	54 850 672	57 483 144	61 804 921	71 563 970	77 939 531
Impôts sur les résultats payés	8 082 398	10 977 850	13 917 024	18 382 809	22 482 141
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	18 858 930	25 615 000	32 473 055	42 893 221	52 458 328
Remboursement des emprunts	2 585 191	3 102 229	3 722 675	4 467 213	5 360 652
Autres dettes assimilées	2 808 000	2 808 000	2 808 000	2 808 000	2 808 000
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement	5 393 191	5 910 229	6 530 675	7 275 213	5 360 652
Variation de la période	13 465 739	19 704 771	25 942 380	35 618 008	44 289 676
Trésorerie équivalente de trésorerie d'ouverture (Trésorerie initiale)	7 312 960	20 778 700	40 483 470	66 425 850	102 043 858
Trésorerie équivalente de trésorerie de clôture (Trésorerie finale)	20 778 700	40 483 470	66 425 850	102 043 858	146 333 534
Variation de trésorerie	13 465 739	19 704 771	25 942 380	35 618 008	44 289 676
Trésorerie cumulée	13 465 739	33 170 510	59 112 890	94 730 898	139 020 574

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 deuxième année, elle augmente toujours.Nous attachons maintenant la mise en valeur de projet qui est l'évaluation du projet.

#### ***4-2 : Le Flux de Trésorerie indirecte***

Voici le tableau de flux de trésorerie indirecte

**Tableau n°32 : Le Flux de trésorerie indirecte**

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

<b>RUBRIQUE</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 2</b>	<b>ANNEE 3</b>	<b>ANNEE 4</b>	<b>ANNEE 5</b>
<b>Flux de trésorerie liés à l'activité</b>					
R N E	18 858 930	25 615 000	32 473 055	42 893 221	52 458 328
Variation des autres dettes	(2 808 000)	(2 808 000)	(2 808 000)	(2 808 000)	(2 808 000)
Variation des autres fournisseurs	7 312 960	/	/	/	/
Investissements	57 675 000	/	/	/	/
Flux de trésorerie générée par l'activité	81 038 890	22 807 000	29 665 055	40 085 221	49 650 328
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>					
Compte de l'exploitant	64 987 960	/	/	/	/
Remboursement des dettes	2 585 191	3 102 229	3 722 675	4 467 213	5 360 652
Flux de trésorerie liés aux opérations de financement	67 573 151	3 102 229	3 722 675	4 467 213	5 360 652
Variation de trésorerie de la période	13 465 739	19 704 771	25 942 380	35 618 008	44 289 676



Le flux de trésorerie permettra de connaître la situation financière de l'entreprise. Elle sera de Ariary 13 465 739 pour la première année vers Ariary 44 289 676 pour la cinquième année, soit cumulée de Ariary 139 020 574 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 dans ce chapitre les évaluations économiques, les évaluations financières et les évaluations sociales.

#### **SECTION I : LES EVALUATIONS ECONOMIQUES**

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

##### ***1.1: La création de la valeur ajoutée***

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

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

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

**Tableau n°33 : Calcul de la Valeur Ajoutée**

<b>RUBRIQUE</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 1</b>	<b>ANNEE 1</b>
<b>Production de l'exercice</b>	81 792 000	94 076 000	108 195 000	132 840 000	152 880 000
<b>Consommation de l'exercice</b>	27 202 520	31 287 060	35 982 200	46 054 500	52 972 800
<b>VA</b>	54 589 480	62 788 940	72 212 800	86 785 500	99 907 200

D'après ce tableau, la Valeur Ajoutée augmente toujours d'années en années.

##### ***1-2: 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**

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

b) Ratio de rentabilité des capitaux propres

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

c) Ratio d'exploitation

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

d) Ratio de la rentabilité

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

**Tableau n° 34 : Ratios de structure**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
R (1)	0.23	0.27	0.30	0.32	0.34
R (2)	0.74	0.71	0.74	0.77	0.80
R (3)	0.43	0.46	0.53	0.62	0.69
R (4)	0.39	0.53	0.60	0.68	0.74

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

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

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 pourquoi 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, étudier la rentabilité économique et le potentiel d'autofinancement.

**a- la contribution à l'augmentation du PNB**

Le PNB est défini 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.

On va entamer dans la section suivante les évaluations financières de projet.

**SECTION 2 : LES EVALUATIONS FINANCIERES**

On a deux sortes d'évaluation d'un projet à savoir : l'évaluation selon les outils et l'évaluation des critères.

***2-1 : Les évaluations selon les outils du projet.***

Les outils d'évaluations sont : la valeur actuelle nette, taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité et le délai de récupération des capitaux investis.

**2-1-1 : La valeur Actuelle Nette**

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

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 :

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

En appliquant cette formule et en tenant compte du taux d'intérêt de 18 %, nous obtenons :

**Tableau n° 35 : Calcul de la Valeur Actuelle Nette**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
<b>MBA</b>	18 858 930	25 615 000	32 473 055	42 893 221	52 458 328
<b>(1+0.20)</b>	0.8333	0.6914	0.5787	0.4823	0.4019
<b>MBA Actualisé</b>	15 715 146	17 710 221	18 792 157	20 687 400	21 083 002
<b>MBA Actualisé cumulé</b>	15 715 146	33 425 367	52 217 524	72 904 924	93 987 926

$$VAN = -57\,675\,000 + 93\,987\,926$$

$$VAN = 36\,312\,926$$

La VAN est d'Ariary 36 312 926. Elle est largement positive au taux de 18 %

Ce qui nous permet de dire que ce projet est rentable.

### 2-1-2 : Le Taux de rentabilité Interne

Le TRI correspond au taux d'actualisation pour lequel la Valeur Actuelle des entrées est égale à celles des sorties. C'est-à dire, le TRI d'un investissement est le taux avec lequel en actualisant les cash-flows, on obtient le montant de l'investissement initial. Pour ce faire, nous allons déterminer le taux qui égalise la valeur Nette Actualisée et l'investissement initial. On a donc la formule suivante :

$$TRI = x \text{ tel que, } \sum_{j=1}^n \frac{MBA_j}{(1+x)^j} = I$$

$$\text{Et } j = 1 \text{ à } n$$

Prenons le taux égal à 45 % et nous avons le tableau suivant :

**Tableau n° 36 : Calcul du TRI**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
<b>MBA</b>	18 858 930	25 615 000	32 473 055	42 893 221	52 458 328
<b>(1+0.45)</b>	0.6896	0.4756	0.3280	0.2262	0.1560
<b>MBA Actualisé</b>	13 005 118	12 182 494	10 651 162	9 702 447	8 183 500
<b>MBA Actualisé cumulée</b>	13 005 118	25 187 612	35 838 774	45 541 221	53 724 721

$$\begin{aligned} \text{D'où VAN} &= - 57\,675\,000 + 53\,724\,721 \\ &= - 3\,950\,279 \text{ Ariary} \end{aligned}$$

$$20\% < \text{TRI} < 45\%$$

$$20\% \text{-----} 36\,312\,926$$

$$\text{TRI} \text{-----} 0$$

$$45\% \text{-----} (3\,950\,279)$$

Par interpolation, nous obtenons

$$\begin{array}{rcl} \text{TRI} - 20 & & 0 - 36\,612\,926 \\ \text{-----} & = & \text{-----} \\ 45 - 20 & & -3\,950\,579 - 36\,612\,926 \end{array}$$

$$\text{TRI} = 42.57 \%$$

Avec un taux de rentabilité de 42.57 %, nous pouvons aisément supporter le taux d'emprunt de 18 % c'est-à-dire nous avons une marge de 24.57 %.

### **2-1-3 :L'indice de profitabilité**

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

$$VAN + I$$

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

$$I$$

$$36\,312\,926 + 57\,675\,000$$

$$I P = \frac{36\,312\,926 + 57\,675\,000}{57\,675\,000}$$

$$57\,675\,000$$

$$I P = 1.62$$

Nous constatons que 1 Ariary investi génère une marge bénéficiaire de 0.62 Ariary.

#### **2-1-4 : 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 DRCI.

**Tableau n°37 : Le calcul de la DRCI**

RUBRIQUE	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
<b>MBA</b>	18 858 930	25 615 000	32 473 055	42 893 221	52 458 328
<b>MBA Cumulé</b>	15 715 146	33 425 367	52 217 524	72 904 924	93 987 926
<b>Investissement</b>	<b>57 675 000</b>				

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

$$\begin{array}{ccccc} 3 & < & \text{DRCI} & < & 4 \\ 82\,217\,524 & < & 57\,675\,000 & < & 72\,904\,924 \end{array}$$

$$\frac{4 - 3}{72\,904\,924 - 52\,217\,524} = \frac{\text{DRCI} - 3}{57\,675\,000 - 52\,217\,524}$$

$$\text{DRCI} - 3 = 0.26$$

$$0.26 * 12 = 3.12$$

$$0.12 * 30 = 11.23$$

DRCI = 3 ans 03 mois et 11 jours

L'investissement initial sera récupéré après 03 ans, 03 mois et 11 jours, c'est-à-dire le 11 Mars de l'année 4.

## **2-2 : L'évaluation selon les critères**

Les critères d'évaluation sont : la pertinence, l'efficacité, l'efficience, et la durée de vie.

### **2-2-1 : La pertinence**

La valeur des matériels d'exploitation est à l'ordre d'Ariary 368 800, et ils dégagent un résultat d'Ariary 52 458 328 en cinquième et ceux –ci répondent aux besoins des clientèles.

### **2-2-2 : L'efficacité**

Ce projet est efficace vu les investissements procurés et le nombre d'unité produite.

Avec Ariary 57 675 000 d'investissements dégage un résultat de Ariary 18 858 930 pour la première année et Ariary 52 458 328 pour la cinquième année.

### **2-2-3 : 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 III : 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**



*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

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. 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 ses 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.

**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**

Pour conclure donc, nous pouvons constater que ce projet apporte plusieurs avantages.

On peut citer entre autres :

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

- La satisfaction des besoins des consommations du fait que l'offre est très inférieure par rapport à la demande
- La réduction de l'importation des produits dérivés de la vanille ;
- La gestion de l'environnement écologique assuré ;
- La contribution au développement social du pays... ;

Tout au long de nos recherches, nous avons pu rencontrer des problèmes majeurs qui peuvent nuire la réalisation des activités de l'entreprise.

Pour y remédier, la mise en œuvre des ressources dont l'entreprise met à sa disposition pour mener à bien ses activités d'exploitation lui utile surtout dans l'atteinte des objectifs fixés. Mais il faut tenir compte que la réalisation de ces activités demande en contre partie, un grand investissement, une utilisation des matériels plus performants capable de combler les manques en matière de vanille, il ne faut pas oublier que les personnels de l'entreprise devraient mettre en exergue leur savoir faire et leur expérience.

Grâce à des études bien approfondies, nous avons pu trouver des solutions pour faire face à ces problèmes, à savoir :

- l'emprunt auprès des établissements de crédit qui octroient des crédits avec des conditions de remboursement abordables ;
- la participation au différent salon comme la journée porte ouverte en vue d'une négociation quelconque avec les consommateurs et les clients potentiels ;
- la mise en œuvre de la stratégie PUSH et PULL à la fois et de la stratégie de pénétration ;
- la motivation du personnel ;
- l'utilisation optimale des moyens matériels, humains, financiers pour rendre la récolte meilleure et de bonne qualité afin de satisfaire les clients.

Malgré tout, ce qui est le plus important c'est le facteur de rentabilité puisque, aux yeux des investisseurs, c'est la seule preuve afin de s'assurer que le projet mérite un financement du fait qu'ils cherchent aussi à tirer des profits dans leurs activités.

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

*Projet de création d'une unité de collecte et de commercialisation  
de la vanille dans la région Est de Madagascar*

Madagascar et de conscientiser des producteurs et des exportateurs sur le lancement des produits et enfin de création des emplois.

La première partie nous a permis de décrire succinctement le projet, suivi d'une étude de marché pour bien maîtriser la commercialisation de notre produit tant localement qu'internationalement.

Dans la seconde partie, nous avons vu la conduite du projet en montrant toutes les techniques spécifiques à la culture. Puis nous avons pu envisager notre capacité de production et enfin, l'organisation structurelle très légère qui sera mise en place pour limiter les charges.

En troisième partie, nous avons présenté l'étude financière du projet. La présentation des états financiers ainsi que les outils d'évaluation qui dégagent des résultats satisfaisant durant les cinq premières années d'exploitation. Ces résultats obtenus constituent une preuve de garantie pour les investisseurs et le promoteur afin de s'assurer la véracité et la réussite du projet. Ce qui nous amène à dire que le projet est rentable, profitable et acceptable sur le plan financier. En plus, il est viable si on se repère à sa durée de vie et aussi, à son environnement que ce soit interne ou externe.

A cette occasion, tous les intéressés doivent contribuer en même temps et ensemble à la concrétisation de ce projet car ceci constitue une source de développement pour le pays.

Nous aurions pu choisir d'autres projets, mais nous pensons que ce projet est très intéressant. En effet, c'est un sujet d'actualité vu que le Gouvernement Malagasy a mis en place un programme de lutte contre la pauvreté, c'est-à-dire le Madagascar Action Plan dans lequel, le développement du secteur primaire tient une place importante. Cela nous permet de conclure que la non maîtrise du besoin dans le secteur primaire est un des signes de stagnation du pays.

## *ANNEXES*

**ANNEXE I**  
**DEPARTEMENT DE RECHERCHES AGRONOMIQUES AGRONOMIE ANTALAHA**  
**(STATION)**

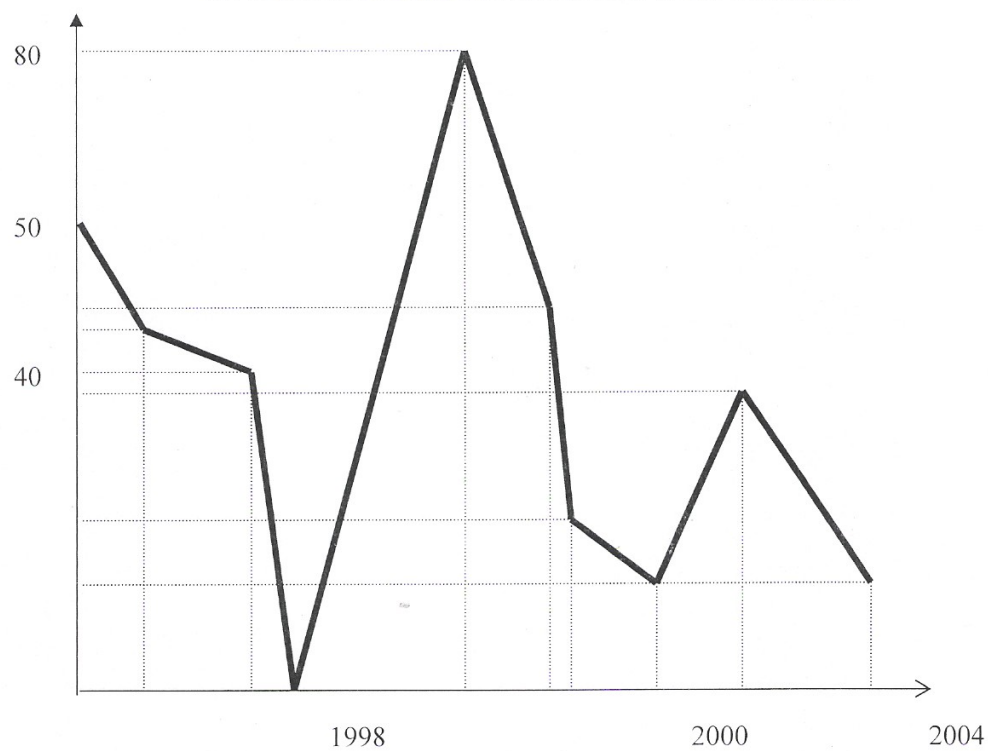
**VANILLE :**

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	:	Indéterminé
DUREE DE LA RECHERCHE	:	ANTALAHA SAMBAVA ANDAPA VOHEMAR
RESPONSABLE DE LA RECHERCHE	:	MM.SOLONDRAZA Aly , ZARA Césaire.
MOYENS FINANCIERES	:	Budget CENRADERU.
PERSPECTIVES D'AVENIR OU INCIDENCE DE CETTE RECHERCHE	:	A.55-295 est reconnu par les caractéristiques suivantes : - précocité, -indéhiscence des gousses, -haute teneur en vanilline, -meilleur rendement que les Fragrants ordinaires. (FxP)xF et (FxA)x(FxH 102 - 147), Variétés résistantes. Ces trois (03) variétés existent déjà en essais multi locaux à Andapa et dans la région de Vohemar l'hybride A.55-295 en essai couplé avec les Fragrants ordinaires. 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 Amplanefena. -La Station poursuit actuellement la sélection clonage afin de pouvoir tester dans les régions les clones intéressants.

**ANNEXE II**

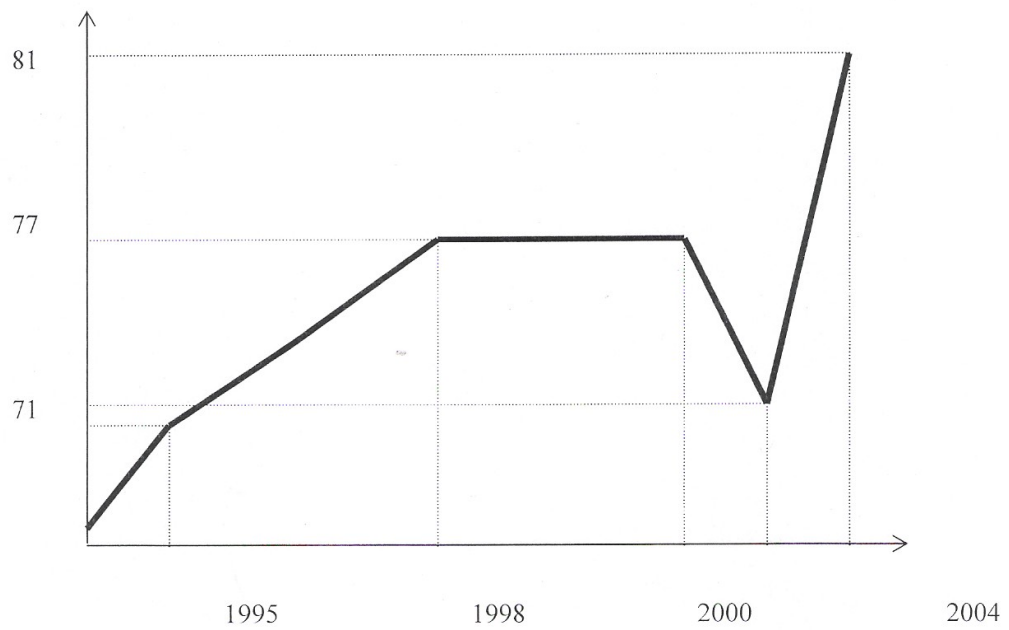
En tonne

**EVOLUTION DE LA PRODUCTION EN VANILLE**



**ANNEXE III :**

**EVOLUTION DE LA SUPERFICIE EN VANILLE**



**ANNEXE IV :**



**Séchage des gousses de vanille, sur des claies à l'air libre, qui  
permet d'en libérer les huiles aromatiques au parfum**



## ANNEXE V : GENERALITE SUR LA VANILLE

ans les aliments que nous consommons, on trouve de plus en plus d'arômes artificiels ou de synthèse. Quand le premier arôme de synthèse a-t-il été fabriqué ?

Réponse : Le premier arôme de synthèse, l'arôme de vanille, a été fabriqué à la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle. La production de cet arôme est vite devenue plus rentable que son extraction à partir de la vanille, c'est pourquoi on le trouve fréquemment dans les desserts.

### 1. Définitions

#### 1.1. La flaveur

Un aliment contient de nombreuses espèces chimiques différentes qui participent à sa flaveur.

La flaveur est l'ensemble de cinq perceptions distinctes : la pseudo -chaleur, l'odeur, l'arôme, l'astringence et la saveur.

La pseudo chaleur correspond à l'impression de chaud (piment) ou de froid (bonbon au menthol) donné par un aliment. Le nez joue un rôle direct dans la flaveur puisqu'on est sensible à l'odeur. Une fois l'aliment dans la bouche, des effluves repassent dans le nez (voie rétronasale), on parle alors d'arômes. Il existe quatre saveurs principales : l'acide, l'amer, le salé, et le sucré.

#### 1.2. Les arômes naturels

Un arôme naturel est le souvent composé de plusieurs centaines de substances odorantes (650 pour l'arôme, de café). On ne pourra probablement jamais reconstituer l'arôme d'un grand vin parce qu'il est constitué d'une multitude d'arôme peut se réduire à quelques espèces chimiques seulement, voire à une seule. Il est alors facile de préparer l'arôme de synthèse.

### 2. L'arôme de vanille

L'arôme de vanille est l'arôme de plus utilisé dans le monde pour les desserts, certaines boissons et quelques parfums. La gousse de vanille est le fruit du vanillier. La vanille était utilisée par les Aztèques pour parfumer le cacao ; elle apparaît en France au XVI<sup>ème</sup> siècle, mais elle ne commence à être produite qu'au XIX<sup>ème</sup> siècle dans les îles de Polynésie, de la Réunion, et à Madagascar.

L'arôme de la vanille est principalement dû à la vanille. Or, la production de vanille naturelle a un coût important. En effet la culture du vanillier est assez délicate, la durée d'exploitation d'une plantation est faible (10 ans) et le rendement n'est que 25g de vanille environ pour 1kg de gousse de vanille. Il était donc économiquement intéressant de produire un arôme de vanille par synthèse. Il ne s'agit pas de la vanille mais l'éthylvanilline, de composition assez proche, qui possède un pouvoir aromatisant plus élevé.

### 3. La fabrication d'un arôme de banane

Nous allons procéder à la fabrication d'un arôme de synthèse, l'acétate d'iso amyle.

**Protocole :** mélangeons dans un ballon 10ml d'acide acétique pur et 10ml d'alcool iso amylique.

Ajoutons quelques gouttes d'acide sulfurique concentré qui n'est pas un réactif,

Mais qui favorise la réaction. Chauffons le mélange obtenu une dizaine de minutes, en prenant la précaution d'utiliser un réfrigérant à l'air pour éviter que des vapeurs d'acide ou d'alcool ne sortent du ballon.

Le produit obtenu n'est pas pur. L'acide sulfurique n'a pas réagi et il reste probablement un peu d'un des deux réactifs. La séparation des différentes composantes de ce mélange est possible car tous les corps chimiques sont solubles dans l'eau salée, sauf l'acétate d'iso amyle. Observation : si nous versons le mélange dans l'eau salée saturée contenue dans un verre à pied, un liquide huileux surnage. Il a une odeur prononcée de banane.

## BIBLIOGRAPHIES

- MICHAEL HUGUE Le Marketing Prix, 87 pages
- SAUGUES Roger et PAUL WAGNER, comment gérer ? Avec la participation, Edition BERTRAND-LACOSTE
- « Histoire de culture de la vanille », Edition : Le chancelier, 1948,330 pages
- BURGET « Le vanillier et la vanille dans le monde »
- LE COMTE et CHALOT, le vanillier, sa culture, sa préparation et commerce de la vanille
- Mouchet (Philippe), Prix indice, S.211 ; 338.4pages. Les indices de prix.
- Etude méthodologique, DEM, Paris Cujas 1961,240 pages
- CALVEL 664 .6, « L’agriculture moderne », 3<sup>ème</sup> édition mise à jour, Paris Eyrolles 1962-466 pages
- Louis champeault, Recettes pratique du travail, outillage et procédés les plus modernes de la vanille, avec la collaboration de Paris Joinville 1962 ,340 pages
- Alimentation contrôle, analyses alimentaires. Composition et analyse des produits alimentaires, Recherches de falsification, Ed Paris 434 Pages (1963)
- Manuel d’enquêtes familiales de consommation alimentaire.  
Rome F A O 1963,109 pages (étude de nutrition de F A O n°18)
- CLAUDE BERTHOMIEU, Economie et sociétés (Revue publié avec le concours du CNRS), n°2/1989,189 pages
- INSTAT ? « Situation Economique de Madagascar », Enquête prioritaire 2002 auprès des ménages
- Cours de Monsieur RALISON Roger
- Cours de Monsieur RAZAFIMBELO Florent

# TABLE DES MATIERES

## REMERCIEMENTS

## LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES

## LISTE DES ABREVIATIONS

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>01</b>
<b>PREMIERE PARTIE IDENTIFICATION DU PROJET.....</b>	<b>03</b>
<b>CHAPITRE I : LA PRESENTATION DU PROJET.....</b>	<b>04</b>
SECTION I : L'HISTORIQUE.....	04
1-1 :L'analyse de la situation.....	05
1-2 : L'analyse de FFOM.....	05
1-2-1 : Les forces.....	05
1-2-2 : Les faiblesses.....	06
1-2-3 : Les opportunités .....	06
1-2-4 : Les menaces .....	06
SECTION II : LES CARACTERISTIQUES DU PROJET.....	06
2-1 : La description du projet .....	06
2-2 :L'implantation géographique.....	07
2-2-1 : La localisation.....	07
2-2-2 : Le climat.....	07
2-2-3 : La population .....	08
 <b>CHAPITRE II : L'ETUDE DE MARCHE .....</b>	<b>08</b>
SECTION I : Etude de marché.....	08
1-1 : Le marché de la vanille.....	08
1-2 : Le marché Européen de la vanille.....	09
1-3 : Le marché potentiel.....	09
SECTION II : L'ANALYSE DE L'OFFRE.....	10
2-1 : l'offre de la vanille naturelle.....	10
2-2 : l'offre de produit de substitution.....	10
2-2-1 : la vanilline de synthèse.....	11
2-2-2 : L'Ethylvanilline.....	11
2-2-3 : Le produit biotechnologique.....	11

2-3 :L'offre existant à Madagascar.....	11
SECTION III : L'ANALYSE DE LA DEMANDE .....	12
3-1 : La demande en vanille naturelle.....	12
3-2 : La demande en produit de substitution.....	13
SECTION IV : L'ANALYSE DE LA CONCURRENCE.....	13
4-1 : Les principaux concurrents.....	13
4-2 : Pour les produits de substitution.....	14
 <b>CHAPITRE III : LES ASPECTS MARKETING DU PROJET.....</b>	<b>14</b>
SECTION I : Le marketing Mix .....	14
1-1 : La politique de produit .....	14
1-2 : La politique de prix.....	14
1-3: La politique de distribution.....	15
1-4: La politique de communication.....	15
SECTION II : LES FACTEURS DETERMINANTS LE PRIX.....	16
2-1 : La politique de prix d'alliance.....	16
2-2 : La commercialisation interne de la vanille à Madagascar.....	16
2-3 : La stratégie Marketing à adopter.....	17
2-3-1 : Stratégie PUSH.....	17
2-3-2 : Stratégie PULL.....	17
 <b>CHAPITRE IV : LA THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION.....</b>	<b>18</b>
SECTION I : LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET.....	18
1-1: La pertinence.....	18
1-2: L'efficience.....	18
1-3: L'efficacité.....	19
1-4: L'impact du projet.....	19
1-5: La viabilité du projet et /ou sa pérennité.....	19
SECTION II : LA THEORIE GENERALE SELON LES OUTILS D'EVALUATION DU PROJET.....	19
2-1 : La Valeur Actuelle Nette.....	20
2-1-1 : Définition.....	20
2-1-2 : Formulation.....	21

2-1-3 : Interprétation.....	21
2-2 : Le Taux de Rentabilité Interne.....	21
2-2-1 : Définition.....	21
2-2-2 : Formulation .....	21
2-2-3 : Interprétation.....	22
2-3 :L'Indice de Profitabilité (IP).....	22
2-3-1 : Définition.....	23
2-3-2 : Formulation .....	23
2-3-3 : L'interprétation.....	23
2-4 : La durée de récupération des capitaux investis (DRCI).....	24
2-4-1 : Définition.....	24
2-4-2 : Formulation.....	24
2-4-3 : Interprétation.....	24

## **DEUXIEME PARTIE CONDUITE DU PROJET .....25**

### **CHAPITRE I : LA TECHNIQUE DE PRODUCTION DE LA VANILLE.....26**

#### **SECTION I : LE PROCESSUS DE PRODUCTION DE LA VANILLE.....26**

##### **1-1: La préparation du terrain.....26**

##### **1-2: La préparation et plantation du tuteur.....26**

##### **1-2-1 : La préparation du tuteur.....27**

##### **1-2-2 : La plantation du tuteur .....**

##### **1-3: La préparation et plantation des lianes.....27**

#### **SECTION II : NOTION SUR L'ENTRETIEN DE LA PLANTATION.....28**

##### **2-1 : Le premier entretien.....28**

##### **2-2 : Le deuxième entretien .....**

### **CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....30**

#### **SECTION I : L'ESCRPTION DE LA PRODUCTION.....30**

##### **1-1: La prévision de la production et la collecte.....30**

##### **1-2: La préparation de la vanille.....30**

##### **1-3: La technique de collecte pour le centre.....33**

SECTION II : LES MOYENS DE PRODUCTION.....	33
2-1 : Les moyens humains.....	34
2-2 : Les moyens matériels.....	34
2-3 : Les moyens financiers.....	34
 <b>CHAPITRE III : L'ETUDE ORGANISATIONNELLE.....</b>	<b>34</b>
SECTION I : L'ORGANISATION ADMINISTRATIVE.....	34
1-1: L'organisation juridique.....	34
1-2: La ressource et l'organisation .....	35
SECTION II : L'ORGANISATION DES RESSOURCES HUMAINES.....	36
2-1 : L'organigramme.....	36
2-2 :L'attribution du personnel.....	36
SECTION III : LE CHRONOGRAMME.....	37
3-1 : Le chronogramme envisagé.....	37
3-2 : La présentation du chronogramme.....	38
 <b>TROISIEME PARTIE ETUDES FINANCIERES DU PROJET.....</b>	<b>39</b>
<b>CHAPITRE I : LE COUT DES INVESTISSEMENTS.....</b>	<b>40</b>
SECTION I : LE MONTANT DES INVESTISSEMENT.....	40
1.4 : Les immobilisations incorporelles.....	40
1.2 : Les immobilisations corporelles.....	40
1-2-1 : Le terrain.....	40
1-2-2 : Le coût de construction d'un bâtiment.....	40
1-2-3 : Les installations électriques et les installations téléphoniques.....	41
1-2-4 : Les matériels d'exploitation et d'administration.....	42
1-2-5 : Les matériels de nettoyage.....	43
1-2-6 : Les matériels de transport.....	43
SECTION II : LES AMORTISSEMENTS DES BIENS.....	44
2-1 : Les principes d'amortissement.....	44
2-2 : Le tableau d'amortissement des biens.....	45
SECTION III : LE PLAN DE FINANCEMENT.....	46
3-1 : Le fonds de roulement initial (F R I).....	46
3-2 : La répartition du plan de financement.....	47

3-3 : Le mode de remboursement des dettes.....	47
--	----

## **CHAPITRE II : L'ETUDE DE LA FAISABILITE ET DE RENTABILITE DU**

### **PROJET.....49**

#### **SECTION I : LES COMPTES DE GESTION.....49**

##### 1.1 : Les produits.....49

##### 1.2 : Les Charges.....49

##### 1-2-1 :L'achat des matières premières.....50

##### 1-2-2 : Les Dotations aux amortissements et provision.....50

##### 1-2-3 : Les charges externes et les autres charges d'exploitation.....51

##### 1-2-4 : Les fournitures consommables.....52

##### 1-2-5 : Les charges financières.....52

##### 1-2-6 : Les charges de personnel, sociales et patronales.....53

##### 1-2-7 : Les impôts et taxes.....54

#### **SECTION II : LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS.....55**

##### 2-1 : Les comptes de résultats après charges financières.....54

##### 2-2 : Les comptes de résultat par nature.....56

##### 2-3 : Les comptes de résultat par fonction.....58

#### **SECTION III : LES BILANS PREVISIONNELS.....59**

##### 3-1 : Le bilan d'ouverture de la première année.....59

##### 3-2 : Le bilan de clôture de la première année.....60

##### 3-3- : Etude illustrée de la TVA.....61

##### 3-4 : Le bilan de clôture durant les 05 années d'exploitation.....62

#### **SECTION IV : LES FLUX DE TRESORERIE.....64**

##### 4-1 : Le flux de trésorerie directe.....65

##### 4-2 : Le Flux de Trésorerie indirecte.....66

## **CHAPITRE III : LES EVALUATIONS ET LES IMPACTS DU PROJET.....68**

### **SECTION I : LES EVALUATIONS ECONOMIQUES.....68**

#### 1.1 : La création de la valeur ajoutée.....68

#### 1.2: Les ratios d'activité.....68

#### 1.5 : L'évaluation économique.....70

### **SECTION 2 : LES EVALUATIONS FINANCIERES .....70**

#### 2-1 : Les évaluations selon les outils du projet.....70

2-1-1 : La valeur Actuelle Nette .....	71
2-1-2 : Le Taux de rentabilité Interne.....	71
2-1-3 : L'indice de profitabilité.....	73
2-1-4 : La Durée de Récupération des Capitaux Investis.....	73
2-2 : L'évaluation selon les critères.....	74
2-2-1 : La pertinence.....	74
2-2-2 : L'efficacité.....	74
2-2-3 : La durée de vie.....	74
SECTION III : L'EVALUATION SOCIALE.....	75
3-1 : La création d'emploi.....	75
3-2 : Le développement de la région.....	75
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>76</b>
<b>ANNEXES</b>	
<b>BIBLIOGRAPHIES</b>	
<b>TABLES DES MATIERES</b>	