

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABRÉVIATIONS ET SIGLES	
GLOSSAIRE	
MÉTHODOLOGIE	
INTRODUCTION	7
PREMIÈRE PARTIE : GÉNÉRALITÉS SUR LA SOCIÉTÉ, LA PRÉPARATION DE SES PRODUITS LANGOUSTIERS ET SON TRANSIT	9
CHAPITRE I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SOCIÉTÉ ET SES ACTIVITÉS	11
<i>111 - HISTORIQUE ET IDENTIFICATION DE LA SOCIÉTÉ.....</i>	<i>11</i>
<i>112 - STRUCTURES ET ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ :</i>	<i>13</i>
<i>113 - ENVIRONNEMENT INTERNE ET EXTERNE.....</i>	<i>19</i>
CHAPITRE II : PRÉPARATION DES PRODUITS ET SYSTÈME DE	26
TRANSIT APPLIQUÉ PAR LA SOCIÉTÉ	26
<i>124 - SITUATION DE LA PÊCHE A MADAGASCAR</i>	<i>26</i>
<i>125- TRAITEMENT DES PRODUITS</i>	<i>33</i>
<i>126- CARACTÉRITIQUES DE PRODUITS À EXPORTER ET SA COMMERCIALISATION</i>	<i>37</i>
<i>127 - DÉPARTEMENT TRANSIT DU MARTIN PÊCHEUR.....</i>	<i>46</i>
DEUXIÈME: PROBLÉMATIQUES RENCONTRÉES PAR LA SOCIÉTÉ EXPORTATRICE DES LANGOUSTES EN VUE D'AMÉLIORATION	54
CHAPITRE III : PROBLÈMES LIÉS A L'EXPORTATEUR DE LA FILIÈRE LANGOUSTE	56
<i>238 - RÉCAPITULATION EXPORTATION EN FILIÈRE LANGOUSTE DE L'ENTREPRISE LE MARTIN PÊCHEUR</i>	<i>56</i>
<i>239 - INSUFFISANCE DE PRODUCTION :</i>	<i>60</i>
<i>2310 - OBSTACLES AU COMMERCE :</i>	<i>67</i>
CHAPITRE IV : SUGGESTIONS D'AMÉLIORATIONS ET PERSPECTIVES	71
D'AVENIR DE LA SOCIÉTÉ.....	71
<i>2411 - AUGMENTATION DE PRODUCTION :</i>	<i>71</i>
<i>2412- LUTTE CONTRE LES OBSTACLES AU COMMERCE MONDIAL.....</i>	<i>75</i>
<i>2413 : PROMOTION DES EXPORTATIONS À MADAGASCAR</i>	<i>80</i>
<i>2414 : GESTION BUDGÉTAIRE DE VENTE :</i>	<i>82</i>
CONCLUSION	91
BIBLIOGRAPHIE	93
ANNEXES	94
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	102
TABLE DES MATIÈRES	103

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

ATPSM	: Association des Transitaires Professionnels de Madagascar
CCI	: Centre du Commerce International
CEE	: Communauté Économique Européenne
CGI	: Code Général des Impôts
COS	: Certificat d'Origine et de Salubrité
DAF	: Directeur Administratif et Financier
DEERD	: Déclaration d'Expédition et Engagement de Rapatriement de Devises
DLUO	: Date Limite d'Utilisation Optimale
FMI	: Fonds Monétaire International
FOB	: Free On Bord
GPCAD	: Groupement Professionnel des Commissionnaires Agréés en Douanes
GTM	: Groupements des Transitaires de Madagascar
NPF	: Nation Plus Favorisée
OCDE	: Organisation pour la Coopération et le Développement Économique
OIC	: Organisation Internationale du Commerce
OMC	: Organisation Mondiale de Commerce
OSIE	: Organisme Sanitaire Inter-Entreprise
TEC	: Tarif Extérieur Commun
USD	: United States Dollars

GLOSSAIRE

Chambre de stockage : c'est une chambre froide de température de -20°C, elle est capable de stocker les produits pour attendre la nouvelle expédition

Chambre positive : c'est une chambre froide de température 0°C.

Carcher : c'est un appareil servant à nettoyer les langoustes après la cuisson.

Connaissance : c'est une lettre de transport aérien qui a un double rôle :

- Titre faisant preuve du contrat de transport maritime ou fluvial et de la réception des marchandises par le transporteur et permettant au destinataire d'en prendre livraison ;
- Titre représentatif de la marchandise.

Différend : c'est un désaccord, conflit d'opinions, d'intérêts entre les deux parties contractantes.

Dumping : c'est une pratique commerciale qui consiste à vendre une marchandise sur un marché étranger à un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché intérieur.

Gasyl Net : c'est un service informatisé développé à Madagascar, rattaché à Sydonia plus, qui assure l'inspection des marchandises import et export.

Half : le produit langouste entière cuite congelée ou entière crue congelée coupée en deux.

Empotage : mis en conteneur de marchandises à exporter.

Norme : c'est une règle fixant le type d'un objet fabriqué, les conditions de production.

Reefer : c'est un conteneur frigorifique qui sert à conserver les produits jusqu'au pays de destination

Tunel : c'est une chambre à froide de température -13°C, pour congeler les produits lors du traitement.

MÉTHODOLOGIE

Pour réaliser ce présent mémoire nous avons adopté une méthodologie de recherche à savoir :

- ✓ L'utilisation des cours théoriques selon notre formation universitaire au sein du département de gestion de l'université de Toamasina ;
- ✓ Les descentes dans l'usine de la société pour connaître le traitement des produits ;
- ✓ Les recueils directs de documents concernant notre thème auprès du Martin pêcheur ;
- ✓ La recherche des ouvrages auprès de la bibliothèque de l'Université de Toamasina ;
- ✓ La consultation des sites web qui concernent notre travail.

Après avoir obtenu ces données et ces informations, nous nous sommes consacrés à la rédaction proprement dite.

INTRODUCTION

La mondialisation des échanges sur le commerce international est en rapport avec l'évolution technologique, la publication des termes commerciaux. Ces facteurs facilitent les transactions économiques mondiales et la relation commerciale entre les pays exportateurs et les pays consommateurs s'améliore.

Madagascar est une Grande île se trouvant dans l'océan Indien, un pays très riche en ressources naturelles, terrestres ou marines. La diversité de ses richesses naturelles détermine son économie qui est basée sur l'exploitation, notamment celle de ses produits naturels.

Le secteur agricole domine les activités économiques de la Grande île. Mais la pêche joue un rôle de plus en plus important dans le monde rural et dans l'économie du pays en général.

La partie Sud de la Grande île a des potentialités halieutiques. Cela est prouvé par l'implantation des Entreprises exportatrices des fruits de mer dans la ville de Taolagnaro, telle que le Martin pêcheur. Cette entreprise commerciale export rencontre des problèmes sur ses activités, comme l'exportation des langoustes. Plusieurs facteurs peuvent causer ces problèmes tels que l'établissement de nouvelle période de campagne des langoustes ; les entraves tarifaires et non tarifaires ; et les normes exigées par les clients.

La langouste est un crustacé à fortes antennes mais sans pince, atteignant 40 cm de long, très apprécié par sa chair.

La pêche¹ de langoustes est l'une des principales activités des habitants de Fort Dauphin. 90% de la production de langouste à Taolagnaro sont destinés à l'exportation, et les 10% restants, pour la consommation locale. La langouste fait la renommée de la région d'Anosy, avec cinq opérateurs qui dominent le marché. Ils sont conscients qu'il est temps d'intensifier l'élevage de ces crustacés, qui connaissent un essoufflement depuis des années. L'objectif est que cette filière devienne une véritable industrie pourvoyeuse de devises pour Madagascar.

¹ Matin Madagascar du lundi 16 août 2010, n°0344

Les langoustes sont parmi les produits qui augmentent l'entrée des devises dans l'Etat Malagasy.

L'Entreprise est une unité économique dont l'activité est la production : la société Le Martin Pêcheur est l'une des Entreprises exportatrices installée à Taolagnaro, c'est une Entreprise agro-industrielle de préparation de produits de la mer et du littoral. Les langoustes tiennent une place très importante dans sa vie commerciale.

Actuellement, à cause de l'existence de la crise politico-économique à Madagascar et des impacts de la crise financière mondiale, la plupart des Entreprises sont confrontées à des difficultés notamment financière et commerciale. Les impacts de ces troubles économiques réduisent le développement de l'exportation de cette société. Pour cela, il est nécessaire et même important de faire d'abord le diagnostic de la situation commerciale d'une société.

Pour prévenir chaque société exportatrice de ne pas échouer sa vie commerciale, nous avons décidé de choisir le thème : « ANALYSE DE L'EXPORTATION DES LANGOUSTES AU SEIN DE LA SOCIÉTÉ LE MARTIN PÊCHEUR FORT DAUPHIN ». Nous avons pris particulièrement la Société Le Martin Pêcheur, dans le but de faire ressortir la réalité de la situation commerciale qui doit aider les dirigeants, les investisseurs de chaque Société exportatrice dans leur prise de décision et également d'évaluer les forces et faiblesses à l'aide de leurs exportations. Comment sortirons-nous des entraves freinant notre exportation en langoustes ?

Pour la réalisation de ce travail, le présent mémoire suivra donc le plan ci-après :

La première partie est intitulée « Les généralités sur la Société, la préparation de ses produits et son transit ». Elle englobera les deux chapitres « La présentation générale de l'Entreprise et ses activités » et « La préparation des produits et le système de transit de la Société ».

La deuxième et la dernière partie de cet ouvrage s'intitulera « Problématiques rencontrées par la société exportatrice des langoustes en vue d'amélioration ». Elle sera composée de deux chapitres ; premièrement, « les problèmes liés à l'exportateur de la filière langouste » ; deuxièmement, « les suggestions des solutions et perspectives d'avenir de la Société ».



PREMIÈRE PARTIE :
GÉNÉRALITÉS SUR LA SOCIÉTÉ, LA
PRÉPARATION DE SES PRODUITS
LANGOUSTIERS ET SON TRANSIT

En général, une Entreprise est une collectivité de personnes qui agit d'un but commun dont l'activité principale est la production.

Donc, l'étude globale la Société et ses activités est plus important, pour assurer sa viabilité.

Chapitre I : PRÉSENTATION

SOCIÉTÉ ET SES ACTIVITÉS

Ce chapitre nous relate son identification, ses structures et act

Martin pêcheur : son historique, son identité et ses activités.

111 - HISTORIQUE ET IDENTITÉ DE LA SOCIÉTÉ

1111- Historique de la Société :

11111- Date de création :

La Société « Le Martin Pêcheur » est créée en Décembre 1986 à Fort-Dauphin par les deux(02) fondateurs : Monsieur Jacques DAUMAS et Monsieur Claude PAGES.

11112- L'évolution de son capital social et ses associés :

Au début de ses activités, ladite société est composée de cinq (05) associés : Monsieur Laurent DAUMAS, Monsieur Jacques DAUMAS, Monsieur Claude PAGES et sa conjointe Pilserie PAGES et enfin, Monsieur Noel ANDRIAMIARISATRANA. A cette époque, le capital social du Martin Pêcheur a été d'un million cinq cent mille Francs malagasy (1500000 Fmg) ou trois cent mille Ariary (MGA 300000) dont la répartition est la suivante :

Tableau N° I : Répartition du capital social au début

Noms des associés	Parts sociales (en MGA)	Pourcentages (en %)
Jacques DAUMAS	50 000	16,67
Laurent DAUMAS	50 000	16,67
Claude PAGES	50 000	16,67
Pilserie PAGES	50 000	16,67
Noel ANDRIAMIARISATRANA	50 000	16,67
Total	300 000	100

Source : Documents internes auprès de l'administration de Martin pêcheur, année 2010.

Depuis sa création, cette Société a effectué plusieurs augmentations sur son capital, selon le procès-verbal du 10 Octobre 2001 de décision collective (assemblée générale), le capital social de la société est porté à MGA500 000 000 et est répartie aux trois (03) associés restants avec la répartition du capital présenté comme suit :

Tableau N° II : Répartition du capital social selon le procès-verbal du 10 Octobre 2001

Noms des Associés	Parts sociales en MGA	Pourcentages en %
Laurent DAUMAS	17 700 000	3
Claude PAGES	32 000 000	6
Jacques DAUMAS	449 396 000	89
Total	500 000 000	100

Source : Documents internes auprès de l'administration de Martin pêcheur, année 2010.

1113-L'évolution de ses activités :

En 1987, la société Le Martin pêcheur est une Entreprise de Négoce en langoustes et aussi acheteur des algues.

Dès l'année 1990 jusqu'à nos jours, la Société a des activités principales sur la collecte, la transformation, l'exportation des produits de la mer et du littoral.

1112- Identification de la Société :

11121-Forme de la société :

L'entreprise Le Martin pêcheur est une Société S.A.R.L. En tant que SARL, cette société est administrée par un Gérant. Donc, elle est gérée par Monsieur Jean Patrick Faniriantsoa RAKOTOARISON.

11122- Siège social :

Ladite société est sise à Ampamakiambato Fort-Dauphin dans l'ex-province de Tuléar MADAGASCAR. Sa superficie est d'un hectare (01Ha) et elle se situe à 1 000Km environ de la capitale.

11123- Réglementation de la société :

En tant qu'une société réglementaire, elle est déclarée à l'Etat sous le numéro statistique : 51216531987000009, ensuite, cette Société est inscrite au Registre du commerce sous le numéro : RCS/FD/2003/B029. Enfin, la Société Le Martin pêcheur est enregistrée à la Direction de Fiscalité, son Numéro d'Identification fiscale (N.I.F.) est de 105001542, celui-ci devra être sur toutes les déclarations fiscales et douanières ainsi que sur toute correspondance avec l'administration (Art. 20.05.04 et Art. 20.05.05 du Code Général des Impôts (C.G.I.).

11 2 - STRUCTURES ET ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ :

1121- Les structures du Martin pêcheur :

11211- L'organigramme :

112111-Définition :

L'organigramme est une représentation graphique de la structure interne de l'Entreprise avec le titre et la position de chacun de ses membres. On y voit le rang d'une équipe, ce qu'elle fait, de quoi elle dépend et comment sont établis les liens de subordination. Cette manière de représenter une organisation n'a qu'un caractère statique. Elle ne permet pas bien entendu de discerner toutes les influences réciproques formelles et informelles qui jouent un rôle clé.

11212- Fonctionnement de l'entreprise :

La structure est une division hiérarchique ou fonctionnelle mise en œuvre par l'entreprise qui lui permet d'organiser ses activités.

Tâches et rôles de chaque division :

112121- Direction Générale :

Le Directeur Général de la société le Martin pêcheur est propriétaire. C'est le coordinateur de toutes les activités de la société.

112122- Le DAF :

Le DAF s'occupe de l'administration et des finances. Il participe à la coordination de l'entreprise.

112123- Le secrétariat :

Ce poste est occupé actuellement par madame Jeannine TELEGONE. Elle fait tous les travaux administratifs de la société tels que saisir les textes, recevoir les documents venant du courrier électronique et des correspondants, faire la facturation et classer les dossiers importants par ordre.

112 124- Responsable de personnel et de gestion de stock :

Le responsable de personnel et de gestion de stock occupe actuellement par mademoiselle Bénie Clarisse ANDRIAMBELONONY, qui se charge de la déclaration CNAPS et OSTIE, établit la fiche de paie, enregistre sous Excel les poids reçus par calibre des produits. Elle contrôle et vérifie le registre de pesage de production suivant les bons de réception reçus, établit la facture pro forma, la note de colisage, le visa de conformité après instruction de la direction et les renvoie au service transit pour signature.

Elle gère et enregistre les stocks des produits de la société, les stocks des cartons emballages pour exportation, les stocks des produits de SOGEDIPROMA.

112125- La collecte :

Les collecteurs sont également des employés de la société. Ils sont rémunérés suivant les poids qu'ils livrent par mois et obtiennent des appro-caisses à chaque début de la campagne. La société le Martin pêcheur reçoit des collecteurs de produits de la mer et du littoral, notamment les langoustes, les crevettes et les poissons afin de pouvoir les exporter. Les collecteurs œuvrant pour cette société ont obtenu l'approbation de la Région Anosy et possèdent des cartes professionnelles.

112126- Le service de transit :

Ce poste est occupé par Monsieur Alphonse RANDRIANARISON depuis plusieurs années. Il assure les documents nécessaires à l'exportation et ce service est rattaché à l'AUXIMAD, c'est le transitaire du Martin pêcheur.

112127- La comptabilité et finance :

Un service composé de trois personnes dont un chef comptable et deux aides comptables. Ils s'occupent de la gestion de la comptabilité générale de la société : la comptabilité de la banque et de l'entreprise, les dépenses, les recettes, les rapprochements bancaires de la société,...

112128- Le service technique :

C'est une fonction qui assure la réception des machines dans l'usine et les différents transports appartenant à la société telle que l'avion et les voitures.

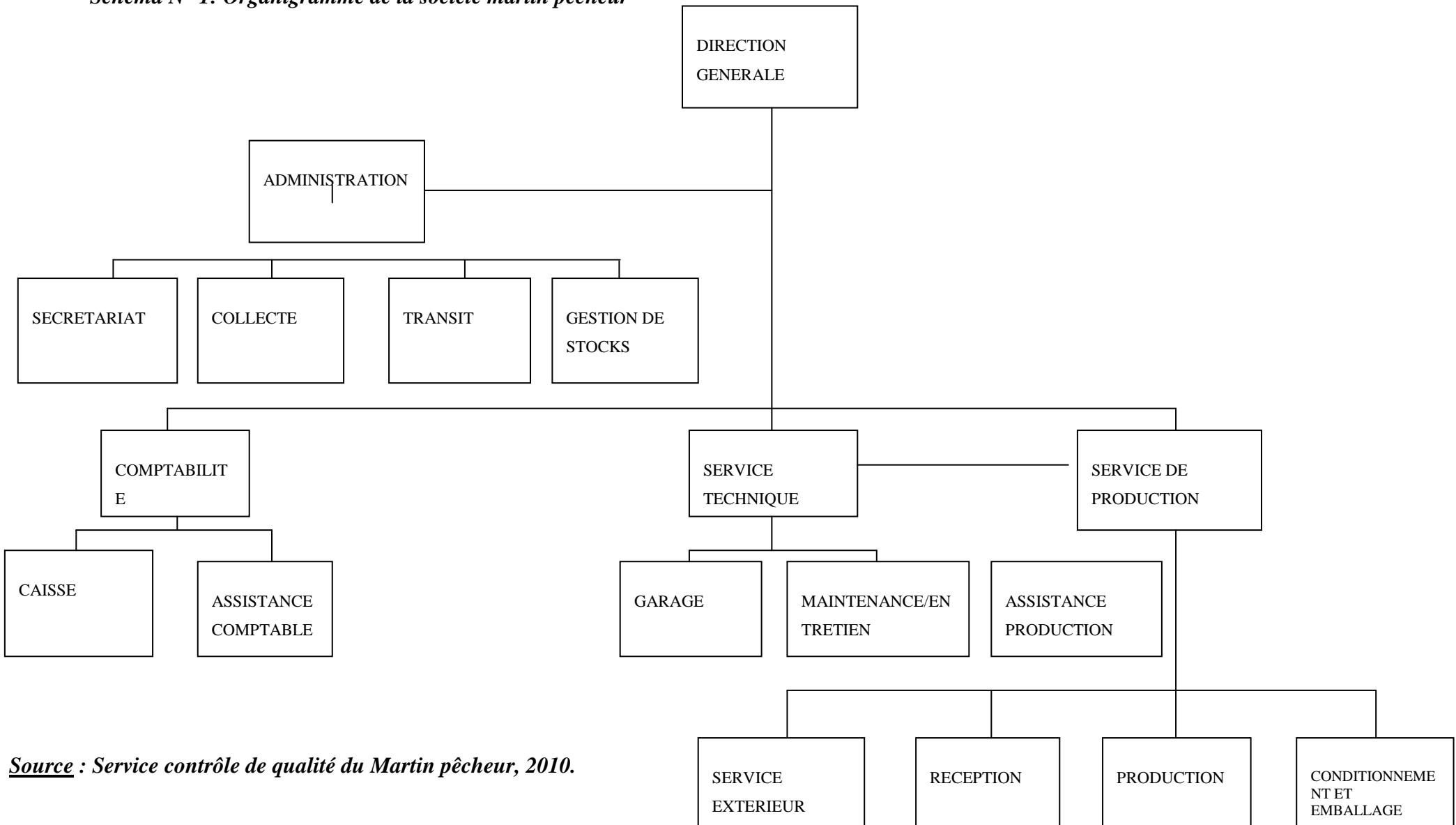
112129- Le service production et qualité :

Cette fonction est assurée par Monsieur Mamy RALISON qui assure la réception, le traitement, le conditionnement, la traçabilité et le contrôle qualité des produits.

Ce service assure le respect des normes fixées par l'exigence du marché international, afin d'atteindre le niveau correspondant de qualité demandée par les clients. Donc, l'assurance sanitaire des produits est basée sur la fonction de service contrôle qualité.

11213 – Schéma : l'organigramme du Martin Pêcheur

Schéma N° 1: Organigramme de la société martin pêcheur



Source : Service contrôle de qualité du Martin pêcheur, 2010.

1122- Les activités de la société Le Martin pêcheur :

11221- L’activité principale de la société :

Le Martin pêcheur est une entreprise de préparation. Son activité principale est spécialisée à la collecte, transformation et exportation des produits de la mer et du littoral mais les langoustes rapportent plus de devises à la société que les autres fruits de mer.

La société engage des collecteurs pour la collecte des produits ; une fois que les produits sont livrés à l’usine, ils subissent des transformations suivant les normes exigées par les clients.

Elle exporte ses produits sous la marque VIAGEL (Pays Européens tels que : La France, l’Espagne et l’Île de la Réunion) et RED PREMIER (Japon).

11222- Les activités secondaires du Martin Pêcheur :

GELOMAD, SOPICA, SOMAHUILE, SEPHAL, représentation JOVENNA et BONNET ET SES FILS sont les activités secondaires de la société.

112221- Le GELOMAD :

C'est une branche de société appartenant ou lié au Martin Pêcheur. Donc, il est l'une des activités secondaires de la société le Martin Pêcheur qui s'occupait autrefois des algues mais actuellement, il est en veille.

112222- La SOMAHUILE :

Elle fait la production et exportation des huiles alimentaires venant des arachides et vend des marchandises alimentaires telles que : farine, riz,... SOMAHUILE possède une usine de production et un grand magasin de stockage.

112223- Le BONNET ET SES FILS :

Représenté depuis Octobre 2006 par la société le Martin Pêcheur, BONNET et SES FILS est une société commerciale spécialisée à l'achat et revente des matériaux de construction et de sécurité mais la mission du Martin Pêcheur se limite uniquement à la vente des produits du BONNET.

112224- Le JOVENNA :

Représenté par la société depuis l'année 2005 est également l'une de ses activités secondaires.

Comme toute société de représentation, le Martin Pêcheur ne fait que vendre les produits JOVENNA et la contre partie de cette représentation est la réception des commissions.

112225- La SOPICA :

C'est une société qui s'occupe de la gestion de tous les patrimoines de la société et de la famille DAUMAS. Elle se spécialise aux ventes et locations immobilières ou mobilières de la société.

112226- La SEPHAL :

Elle s'occupe des achats et des expéditions des anguilles vivantes. La société le Martin pêcheur achète les anguilles vivantes auprès de collecteurs et les élève pour attendre les commandes de clients. Le marché de Tananarive est le principal client de cette société.

Tableau N° III : Résumé des activités et des produits de la société

	ACTIVITÉS	PRODUITS
Activités principales	<ul style="list-style-type: none"> - Collecte - Transformation - Exportation 	<ul style="list-style-type: none"> - Langoustes - Crevettes
Activités secondaires	<ul style="list-style-type: none"> - Collecte - Transformation - Exportation 	<ul style="list-style-type: none"> - Poissons - Calmars
	<ul style="list-style-type: none"> - Représentation BONNET ET SES FILS (Vente) 	<ul style="list-style-type: none"> - Matériels de constructions - Matériels de sécurité - Echafaudage de façade à louer
	<ul style="list-style-type: none"> - Représentation JOVENNA 	<ul style="list-style-type: none"> - Carburants tels que : <ul style="list-style-type: none"> • Essences • Gasoil • Pétrole • Huiles autos
	<ul style="list-style-type: none"> - SOMAHUILE : 	<ul style="list-style-type: none"> - Alimentations :

	<ul style="list-style-type: none"> • Exportation (réseau national) • Vente des marchandises 	<ul style="list-style-type: none"> • Huiles • Riz • Etc.
	- SOPICA (Prestataire de service)	- Services
	- SEPHAL	- Anguilles

Source : Enquête auprès de l'administration et réflexion personnelle, année 2010.

11 3 - ENVIRONNEMENT INTERNE ET EXTERNE

Une entreprise se définit comme une unité économique réunissant divers moyens tels que les moyens humains, matériels et financiers. Ces différents moyens constituent l'environnement interne et externe d'une entreprise.

1131- Environnement interne :

11311- Moyens humains :

Les moyens humains constituent l'élément le plus important pour l'exploitation d'une entreprise. Ils sont composés du personnel de bureau et des ouvriers.

113111- Effectifs des employés ²:

L'effectif total des employés du Martin Pêcheur est de quatre vingt onze (91) dont quatre vingt cinq (85) employés permanents et six (06) journaliers. Ces quatre vingt onze (91) employés sont composés des cinq (05) catégories d'employés.

Le tableau statistique suivant montre le nombre et la répartition des employés par catégories et par sexe.

Tableau N° IV : La répartition des employés du Martin pêcheur

Employés	Effectifs		TOTALX
	Hommes	Femmes	
Groupe 5	04		04
Groupe 4	16	04	20
Groupe 3	05	05	10
Groupe 2 et 1	35	14	49
TOTALX	66	25	N=85

² Patricia ANDRIAMBELOSON, Cours, Gestion des ressources humaines, Université de Toamasina, 4^{ème} année, 2008-2009

Source : Cours Gestion de Ressources Humaines et notre réflexion personnelle, année 2010.

Signification des groupes :

- **Le Groupe 1 :**

Manœuvres, auxquelles sont confiés des travaux élémentaires ne rentrant pas dans le cycle de fabrication et qui n'exigent aucune formation ni adaptation.

Manœuvres spécialisées : ouvriers exécutants des travaux n'exigeant que des aptitudes réduites ou une expérience professionnelle sommaire.

Employés exécutants des travaux qui n'exigeant qu'une initiation de courte durée ou une formation professionnelle simple.

Cette catégorie professionnelle est l'ensemble de personnel traiteur des produits à l'usine du Martin Pêcheur.

- **Le Groupe 2 :**

Ouvriers et travailleurs spécialisés et qualifiés, exécutants des travaux exigeant des aptitudes définies, une formation préalable, un apprentissage ou une expérience du métier.

Employé ayant des connaissances personnelles du métier qui ne peuvent être acquises que par un apprentissage ou une pratique suffisante mais dont les fonctions ne comportent pas de responsabilité particulière.

- **Le Groupe 3 :**

Ouvriers et travailleurs très qualifiés exécutants des travaux qui impliquent une connaissance approfondie du métier, une grande habileté, une grande initiative, une responsabilité accentuée.

Employés qualifiés ayant une formation professionnelle approfondie et qui ont pour l'exécution des travaux qui leur sont confiés. Sont appelés à prendre des initiatives ou supportent des responsabilités particulières.

Cadre débutant, débutant titulaire d'un diplôme d'études supérieures ou exerçantes des fonctions exigeant les connaissances équivalentes.

Ce groupe professionnel rassemble le responsable d'emballage, le réceptionniste des produits débarqués..., de l'usine au sein du Martin Pêcheur.

- **Le Groupe 4 :**

Ingénieur et collaborateur assimilé, technicien ayant acquis par des études scientifiques et professionnelles ou par une longue durée d'expérience personnelle, une formation appuyée sur les connaissances générales qu'ils mettent en œuvre dans l'accomplissement de leur fonction sans assumer une responsabilité complète et permanente revient de leur chef.

Cadres administratifs techniques ou commerciaux et assimilés : les travailleurs de cette catégorie peuvent notamment être placés sous les ordres d'un chef de service ou de l'employeur mais doivent avoir de fonction en prenant le commandement sur tout ou partie du personnel, soit diriger ou coordonner les travaux d'ouvriers, employés, techniciens, agents de maîtrise ou collaborateurs de toutes natures.

Les travailleurs qui remplissent les conditions prévues ci-dessus, occupant les emplois d'Adjoint au Directeur, Sous-directeur, Fonction de pouvoir, Chef d'agence régionale, Représentant de commerce

Cette catégorie professionnelle est présentée par le responsable de personnel, le transitaire, les aides comptables, le secrétaire de direction, les caissiers, le chef contrôle qualité, le chef de production,...dans la société Le Martin Pêcheur.

- Le Groupe 5 :

Cadre et assimilé occupant des fonctions hiérarchiquement supérieures à celles rangées dans les positions types précédentes comportant commandement sur un ou plusieurs cadre(s) ayant eux-mêmes sous leur autorité des collaborateurs et dont la situation exige une valeur élevée ou justifiée par la nécessité de la coordination de plusieurs services dans une entreprise.

Ce groupe professionnel est présenté par les quatre (04) staffs de la société Le Martin Pêcheur : le Directeur général, le Directeur Administratif et Financier (D.A.F.), le Pilote d'avion et le Chef comptable.

113112- Système de motivation du personnel :

➤ Rémunération du personnel

La rémunération du personnel dépend du salaire de base mentionné dans le contrat de travail

L'entreprise paie les charges relatives à la CNaPS et à l'OSIE.

➤ Primes et avantages :

Pour motiver le personnel, l'entreprise accorde des primes et des avantages.

Les heures supplémentaires sont rémunérées.

La société rembourse également les soins médicaux et les frais d'hospitalisations de ses employés.

➤ Permissions, congés, jours fériés :

- Congé :

La société le Martin Pêcheur suit les procédures conformes aux normes du droit de travail Malagasy (tout personnel a le droit de prendre au moins un mois de congé par an) et octroie à leurs employés des congés annuels, annuel cumulé, de maladie, de maternité et une autorisation ordinaire et spéciale. En cas de maladie, l'employé doit fournir des pièces justificatives.

- Les jours fériés :

Les salariés sont inévitablement dispensés de travail pendant les jours fériés sauf les employés de l'usine de production

- La permission :

Les employés ont la faculté de demander la permission mais il faut que le motif soit conforme aux règlements intérieurs de la société pour que la demande soit accordée.

113113- Horaires de travail :

Le personnel de la société le Martin Pêcheur travaille quarante (40) heures par mois soit huit (08) heures par jour de 7h à 11h30mn et de 14h à 17h30mn. Cependant les employés de l'usine travaillent sept jours sur sept jours (7 /7j) selon la production.

113114- Communication interne :

La circulation des informations au sein de la société se fait par le responsable de l'accueil ou par la descente du secrétaire ou du chef de personnel auprès de chaque division. Par ailleurs, les informations émanant des supérieurs peuvent également se transmettre par l'intermédiaire d'une note de service affiché ou circulé.

En outre, la société utilise l'internet pour le partage des données entre le personnel et pour les courriers envoyés à ses partenaires, clients,....

Pour le bon fonctionnement de la société, une réunion se déroule tous les lundis de sept heures à sept heures trente minutes.

11312- Les moyens financiers :

113121- Les capitaux propres :

Le capital social est fixé à 500 000 000 d'Ariary et se répartit aux trois associés restants : Monsieur Laurent DAUMAS, Monsieur Jacques DAUMAS et Monsieur Claude PAGES.

113122- Les emprunts :

Malgré ses ressources propres, la société a recours à des emprunts auprès des banques. D'habitude, la société utilise l'Avance Sur Produit ou l'ASP et le découvert bancaire pour financer ses activités.

11313- Les moyens matériels :

Ils sont composés des immobilisations et des mobilisations.

113131- Les immobilisations :

Le siège social de la société le Martin Pêcheur s'est implanté sur un terrain d'un hectare (01Ha) composé de huit (08) bâtiments :

- Une autre usine de production ;
- Un bureau affecté pour le responsable de qualité et un laboratoire ;
- Un atelier servant de garage ;
- Un bureau pour le responsable d'achat ;
- Un autre bâtiment affecté pour les bureaux du D.G., D.A.F., secrétaire de direction et chef personnel, service comptable et transit ;
- Un grand magasin destiné à la présentation BONNET et bureau de la société ANKOBA ;
- Un bureau pour le JOVENNA ;
- Une blanchisserie qui sert à nettoyer les tenues de travail des ouvriers de l'usine.

113132- Les mobilisations :

Pour améliorer la qualité du produit, la société mobilise plusieurs infrastructures

La société possède un avion pour le transport de ses produits et un camion citerne pour la livraison des carburants de la représentation JOVENNA et plusieurs voitures de transport du personnel.

Puisqu'elle est une société de production œuvrant dans la transformation des produits de la mer et du littoral en produits de qualités destinés à l'exportation, elle usine ses produits avec ses diverses matérielles industrielles qui suivent les normes publiques européennes tels que des scies alimentaires, cacher, le rail, le trempage, des baquets, des chariots, de machine à glace, de trois chambres à froides dont deux positives et une chambre pour le stockage des produits en attente d'expédition,...

- Scie alimentaire : c'est une machine qui sert à couper en deux une langouste entière ;
- Le rail : elle peut transporter le casier vers le cacher ;
- Trempage : il peut assouplir les sachets selon les formes de produits lors de conditionnement;

Face à l'évolution technologique actuelle, le Martin pêcheur a investi des matériels informatiques pour accélérer et améliorer les tâches de personnel.

1132- Environnement externe :

Les relations de la société avec les clients, fournisseurs, administration,...mettent en évidence l'analyse de l'environnement externe d'une entreprise. Cette étude est valable pour toute sorte de société.

11321- Les clients :

La société a ses propres clients. Parmi ses clients existent des clients locaux et des clients à l'extérieur qui se trouve généralement à Japon et dans divers pays européens tels que la France, l'Espagne et l'Ile de la Réunion.

11322- Les fournisseurs :

La société travaille avec plusieurs fournisseurs locaux et des fournisseurs étrangers.

En tant qu'une Société exportatrice, Le Martin pêcheur collabore avec les collecteurs pour assurer ses approvisionnements en matières premières. Donc, les collecteurs dans une Entreprise de production sont considérés comme fournisseurs.

11323- Les établissements financiers :

La banque tient une grande place dans la vie d'une entreprise. Elle soutient financièrement la société dans l'exploitation. De ce fait la société collabore avec deux établissements financiers : la B.F.V.-S.G. et le M.C.B.

11324- Les concurrents :

113241- Le concurrent direct :

Compte tenu de la difficulté d'investissement dans cette filière, il n'y a que deux sociétés concurrentes à Fort Dauphin, l'une étant le Martin Pêcheur et l'autre une société dénommée MADAPECHE dont le client principal est le Japon.

113242- Les concurrents indirects :

D'autre part, des opérateurs informels concurrencent la société par des envois de produits non-conformes sur le marché de Tananarive notamment.

113243- Les concurrents internationaux :

Ce sont des concurrents à la vente sur le marché mondial comme le Vietnam, le Cuba, l'Afrique du sud et l'Australie,...

Dans ce chapitre ; nous avons parlé de l'historique et de l'identification de la société, de l'évolution de ses activités et de son capital social et de la réglementation juridique au niveau national. Puis, nous avons analysé le fonctionnement d'une entreprise qui dépend de ses structures et ses activités économiques. Enfin, nous avons vu l'étude de son environnement interne et externe qui est très nécessaire pour connaître ses relations au sein de l'entreprise et à l'extérieure de la société comme les clients, les fournisseurs et toutes personnes physiques ou morales en dehors de l'organisation.

Chapitre II : PRÉPARATION DES PRODUITS ET SYSTÈME DE TRANSIT APPLIQUÉ PAR LA SOCIÉTÉ

Dans ce chapitre, nous parlerons des généralités sur la pêche à Madagascar, de la description de filière langouste, des traitements de produits et du système de transit du Martin pêcheur.

124 - SITUATION DE LA PÊCHE A MADAGASCAR

1241- Généralités³ :

Madagascar possède un plateau continental relativement étroit. Sa largeur varie entre 20 et 30 Km au Nord-Ouest et entre 2 et 5 Km en certains points de la côte Est. Sa surface, comprise entre les profondeurs de 0 à 100 m, représente environ 117.000 Km². Les conditions naturelles du plateau continental face au littoral Occidental sont particulièrement favorables à la pêcherie traditionnelle par la configuration de la côte, et aussi par un climat qui, en dehors des cyclones, permet à cette pêcherie d'opérer assez facilement une bonne partie de l'année. Le potentiel des ressources maritimes exploitables serait de 180.000 tonnes pour la pêche côtière et 140.000 tonnes pour la pêche océanique.

Les ressources côtières sont essentiellement exploitées, d'une part les pêcheries industrielles qui débarquent 14.000 tonnes de poissons et 8.000 tonnes de crevettes et d'autre part par les pêcheries traditionnelles, opérant avec des pirogues monoxyles à balancier ou non motorisées qui débarquent 70.000 tonnes et la pêche dite artisanale intermédiaire entre ces deux types de pêcheries qui produit 600 tonnes par an.

Le potentiel disponible pour développer la pêche côtière serait donc d'environ 85.000 tonnes ; on estime que ce potentiel est plutôt concentré dans la zone Ouest au large de Tuléar. En ce qui concerne les ressources océaniques, elles sont essentiellement exploitées par les thoniers étrangers qui capturent 10.000 tonnes par an. Il existe là aussi un fort potentiel qui pourrait être exploité par les pêcheries nationales.

³ Mémorandum du Projet d'Appui aux Communautés des Pêcheurs (PACP) de TULÉAR

Le sous-secteur a une grande importance sur le plan socioéconomique ; en effet :

- Il est la première source de protéines (7 Kg par habitant et par an) ;
- Il emploie directement 500.000 pêcheurs et agents de la commercialisation et est l'unique source de revenus pour les populations côtières de l'extrême Sud-ouest du pays ;
- Sa contribution aux recettes en devises est de plus de 161 millions de \$US en 2001, ce qui représente plus de 20% du total des recettes d'exportation de la dite année. L'un des objectifs du nouveau Plan Directeur de la pêche (2004-2008) est d'augmenter la consommation de poisson de 7 à 8 kg. Etant donné l'absence d'importation de produits halieutiques et les faibles débarquements à Madagascar de la pêche traditionnelle qui couvre plus de 90% de l'approvisionnement du marché national, l'augmentation de la consommation de poisson implique nécessairement le développement de pêche maritime traditionnelle.

12411-Pêche traditionnelle :

La pêche⁴ maritime traditionnelle tient une place importante dans l'approvisionnement en produits halieutiques pour la population malgache et notamment celle de l'ex-province de Toliara ; la quasi-totalité des poissons provient en effet de cette pêcherie.

En effet, on y dénombre environ 19.200 pêcheurs disposant de 20.814 pirogues dans l'ex-province de Toliara⁵. Au cours des dernières années, la zone du Sud-ouest prend une part de plus en plus importante dans le secteur de la pêche sur les exportations de produits halieutiques à Madagascar. Cette région s'est spécialisée dans l'exportation de poulpes, de calmars et de crabes ; la part de poulpes dans l'exportation des céphalopodes poulpes et calmars est prédominante, 91,7%, soit 4449 tonnes, en 2001.

Elle tient le quasi-monopole d'exportation d'algues, de coquillages et de cigales de mer ; presque 90% (300 tonnes) de langoustes exportées proviennent de la province de Tuléar.

12412-Potentiel halieutique :

Pour permettre à l'administration des pêches de mieux planifier le développement du secteur et de maîtriser la gestion de l'ensemble des ressources, les efforts futurs devraient

⁴ : Germain DASYLVA, Projet de développement de la pêche traditionnelle sur la côte Sud. Programme Sectoriel Pêche. PNUD/FAO.MAG/92/004-DT/9/97, Antananarivo, 1997, p37

⁵ Recensement de l'agriculture campagne agricole 2004-2005, MAEP.

se concentrer sur une meilleure connaissance du potentiel des différentes espèces et leur localisation.

Le niveau actuel de production, comparé au potentiel du stock halieutique de Madagascar indique que ce potentiel est sous-exploité et que les captures actuelles estimées à 104.000 tonnes environ pourraient tripler.

Le potentiel maritime est estuaire est nettement supérieur à celui des eaux douces. Il constitue presque 85% du potentiel halieutique malgache.

1242-Description de la filière langouste⁶

12421- Généralités sur la filière langouste :

La langouste est un crustacé à fortes antennes mais sans pinces, atteignant quarante centimètres (40Cm) de long, très apprécié pour sa chair. Elle est appelée Palinuridae, étymologiquement, le terme palunirus signifie sauterelle. Au XVIe siècle, on appelait ces crustacés « les sauterelles de mer ». Ce qui les différencie du homard c'est qu'ils n'ont pas de pince. Au début de leur existence, ces animaux mènent une vie planctonique à l'état de larves avant de se poser dans les profondeurs.

C'est seulement après qu'ils se métamorphosent pour prendre leur vraie forme. Cette métamorphose s'effectue en plusieurs étapes de mues. C'est souvent une longue période qui fait parfois de leurs espèces une population unie. A l'âge adulte, ces crustacés se déplacent à l'aide de leurs pattes. Mais ils peuvent tout aussi bien nager en se propulsant en arrière et en contractant violemment l'abdomen. Les langoustes vivent généralement dans les fonds rocheux qui leur servent d'abris communs le jour. On les retrouve alors par groupes. La nuit, elles sont très solitaires. Elles se nourrissent surtout d'invertébrés. Leur population compte huit (08) espèces qui sont toutes comestibles. Les langoustes sont surtout très recherchées pour la chair très savoureuse de leur queue. Pour les amateurs de bonne cuisine, il est possible d'en faire un mets de choix. Plusieurs préparations se prêtent d'ailleurs volontiers à cela. Celle qui est la plus prisée est celle où elle se consomme avec de la mayonnaise. Certains la mangent aussi en grillade lors de barbecues ou de sorties en plein air. D'autres encore la

⁶ www.maep.gov.mg/filpolangouste.htm

préfèrent en sauce avec diverses épices. En tant que fruit de mer, elle peut être source d'allergie.

Figure N°1 : Les langoustes de Taolagnaro Madagascar



Source: <http://www.commerce.gov.mg/.../AB851F06.htm>, *Matin Madagascar du lundi 16 août 2010, n°0344.*

12422-Le milieu naturel :

La ressource langoustière néritique répartie le long des côtes de Madagascar est essentiellement représentée par le genre *Panulirus*, de famille des *Palurinidae*, caractérisée par une diversité d'espèces : « *Panulirus homarus* », « *P. japonicus* », « *P. penniscillatus* », « *P. oratus* » et « *P. versicolor* ».

Les langoustes profondes, dont la répartition n'a pas encore été étudiée de façon approfondie, sont représentées par *Panulirus gilchristi* (ou *P. delagoae*), l'espèce dominante, *Justitia japonicus*, *Puerulus angulatus* et *P. carinatus*.

Les espèces profondes ne font pas, à l'heure actuelle, l'objet d'une exploitation commerciale à cause des résultats peu probants obtenus lors des quelques pêches exploratoires réalisées par des sociétés de pêche en 1969, 1987 puis en 2003. Par contre, les 5 espèces néritiques rencontrées dans le Sud malgache entre les altitudes 24°S et 25°06S et la longitude 43°41E et 47°28E, sur une longueur de côte d'environ 500 km entre Toliara et

Isandrevinany, sont exploitées intensivement. L'essentiel de la production malgache de langouste est réalisé dans cette région. L'évolution de la production enregistrée ces dernières années permet d'affirmer que le potentiel en langoustes côtières dépassa les 350 tonnes/an. Giudicelli, en 1984 l'estime à 1.000 tonnes.

Il existe cinq espèces de langoustes dans cette partie de Madagascar: deux de type rouge (Oramena) et trois espèces de langoustes vertes. Une langouste femelle peut pondre jusqu'à 1.2 million d'œufs et elles ont une durée de vie moyenne de neuf ans.

12423-Les techniques et les produits :

Trois techniques sont utilisées par les pêcheurs traditionnels pour exploiter les langoustes côtières : la pêche aux casiers, la pêche en plongée et la pêche au flambeau. Les langoustes sont stockées, vivantes dans un vivier immergé dans la mer, au niveau des villages des pêcheurs et des centres collecte avant d'être acheminées, avec des camionnettes tout terrain, des pirogues, des vedettes ou par avion léger jusqu'aux localités de traitement et de conditionnement pour l'exportation.

12424-Les acteurs :

La pêcherie langoustière du Sud-est emploie près de 6.000 pêcheurs à plein temps. Ils sont répartis dans plusieurs villages de collecte dont une quarantaine dans l'ex-préfecture de Fort-Dauphin. La collecte est assez bien organisée grâce à l'attribution de zones de collecte à chaque société ou personne autorisée. L'administration a délivré, pour la campagne 2003, 79 autorisations de collecte. Les sociétés de commercialisation de langoustes ont leur autorisation, leur réseau et leurs moyens de collecte. Avec leur usine installée en ville, elles effectuent le traitement et le conditionnement de leurs produits selon les exigences des marchés. Après l'embargo, d'août 1997, des produits d'origine animale sur les marchés européens, seules cinq sociétés sur les huit spécialisées en langoustes sont restées opérationnelles : LE MARTIN PÊCHEUR, MADAPÊCHE, KALETA, EMI et SOIEX, toutes localisées à Fort-Dauphin. Parmi les autres opérateurs qui achètent accessoirement les langoustes auprès des pêcheurs traditionnels, on peut citer : INDIAN SEAFOODS, Société ZANADRIAKA, SMPM.

En 2010, il n'y a que deux sociétés parmi les cinq restent exploiter les produits langoustiers du Sud. Ce sont La société le Martin pêcheur et la MADAPÊCHE.

12425- Les Structures et modes d'organisation :

124251-Structure de production :

Pour la pêche aux casiers, les pêcheurs sortent par groupe de 2 à 5 dans chaque pirogue, chacun étant équipé d'au moins 3 casiers. Pour la pêche en plongée, 5 à 6 pêcheurs s'embarquent dans une pirogue. Au minimum, 3 pirogues partent à chaque sortie. Les pêcheurs s'organisent de manière à ce qu'il y ait toujours une personne en permanence à bord pour surveiller en surface.

124252-Structure d'appui :

En 1995, les sociétés de collecte de Fort-Dauphin avaient créé l'Association du Sud (AOLS). Leur but était d'améliorer les conditions d'exploitation de cette ressource. En 2001, MARTIN PÊCHEUR et MADAPÊCHE ont créé le GOLDS ou Groupement des Opérateurs Langoustiers Du Sud. Leur entente semble être solide, car elles sont arrivées, à elles deux, à réaliser, en 2001, plus de 80% de la production de Fort-Dauphin.

Quatre projets viennent en appui du développement et de la gestion de l'exploitation de langouste côtière : Projet FAO « Conception d'un Système d'exploitation durable de la pêcherie langoustière », en cours d'exécution.

124253- Structure de commercialisation

Chaque société de collecte traite, conditionne et commercialise sa production.

124254-Structure de gestion :

La gestion de l'exploitation des langoustes implique plusieurs structures relevant de la tutelle de MAEP.

12426-L'économie globale de la filière

Parmi les produits halieutiques que Madagascar exporte, les langoustes occupent le quatrième rang (1,85%, en 2001). Le Marché extérieur reste très demandeur pour les

langoustes rouges en général ; les vertes sont aussi prisées notamment sur les Marchés asiatiques. Au niveau international, le cours actuel des langoustes varie, selon les espèces, les calibres et les clients. Les prix FOB Madagascar oscillaient, en 2001/2002, entre 9,5 USD et 16,00 USD le kg pour les entières congelées, entre 20,0 USD et 27 USD le kg pour les queues congelées. Les prix des langoustes vivantes sont, en général, 30 à 40% plus élevés que ceux des entières congelées.

12427- La période de pêche :

Pour éviter la diminution des espèces langoustes en rapport avec la politique nationale sur l'environnement, l'Etat Malagasy donne les instructions aux services rattachés à l'exploitation de la filière langouste, que la date d'exploitation est fixée de 01 Janvier jusqu'au 30 Septembre de chaque année et la taille normale de langouste exploitée est supérieure à vingt centimètres (20cm).

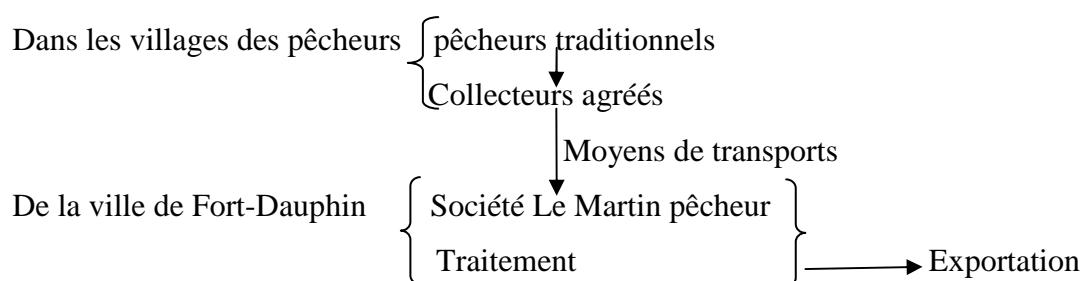
12428- Les régions exploitées par la société :

La société Le Martin Pêcheur exploite les langoustes dans la partie sud de Madagascar. Les régions exploitées sont : les régions Anosy, Androy, Atsimo Atsinanana (Vangaindrano et Manantenina), Atsimo Andrefana (Ampanihy).

12429- La collecte des langoustes :

La société possède ses propres collecteurs. Ces collecteurs achètent directement des langoustes vivantes et en bonne qualité aux pêcheurs. Pour conservation, les langoustes sont stockées vivantes dans un vivier immergé dans la mer au niveau des villages des pêcheurs et des centres de collecte en attendant le moyen des transports pour les mener vers l'usine.

Schéma N° 2 : Le déroulement du système de collecte



Source : Notre réflexion personnelle, Août 2010.

125- TRAITEMENT DES PRODUITS

Les collecteurs jouent un rôle d'intermédiaire entre les pêcheurs et la société. Donc, ils collectent les produits des pêcheurs afin de les mettre à la disposition de la société Exportatrice.

Dans le domaine de l'exploitation, les collecteurs s'engagent vis-à-vis de l'autorité de la pêche à respecter strictement les réglementations données par le ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche :

Ainsi la réglementation précise aux collecteurs est :

- ne pas acheter des langoustes de moins de 20 cm : la longueur est mesurée des yeux à la queue ;
- ne pas accepter les langoustes femelles ovées.

Les pêcheurs doivent retourner à la mer les langoustes qui mesurent moins de 20 cm et les langoustes ovées lors de leurs captures. Les contrevenants sont sanctionnés par une amende. La période de collecte est déterminée par le ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche qui s'étend du 01 Janvier au 30 Septembre de l'année.

Il faut noter que les collecteurs travaillent en bonne relation avec les pêcheurs pour protéger la zone marine de Madagascar.

Le processus de traitement de langoustes se déroule en trois grandes étapes qui sont :

- La réception des produits bruts ;
- Le traitement proprement dit ;
- La commercialisation.

1251-La réception des produits bruts :

A l'arrivée des produits à la réception de l'usine, les langoustes sont dessablés avec l'eau, pour déterminer leur poids et sont soumises à un contrôle systématique.

Puis, les produits propres sont triés minutieusement (pièce par pièce : mesure, maladie,...) les faibles et les vivantes. Enfin, les langoustes calibrées sont pesées devant les vendeurs et enregistrées dans les documents appelés « Bon de réception ».

Dans la salle de réception toutes les langoustes vivantes et faibles sont posées et transférées tout de suite après pesage dans la salle de traitement ou dans la chambre positive en cas de l'abondance des produits bruts.

Les productions de la société LE MARTIN PÊCHEUR sont :

- les queues de langoustes : ce sont les langoustes faibles traitées mais non mortes et de grandes pattes manquantes avec des cassures arrivant à la sélection de triage ;

- les langoustes entières cuites, les langoustes entières crues et les langoustes entières half : ce sont les langoustes vivantes et robustes traitées ayant toutes leurs pattes et sans cassure arrivant à la sélection de triage.

1252- Le traitement proprement dit :

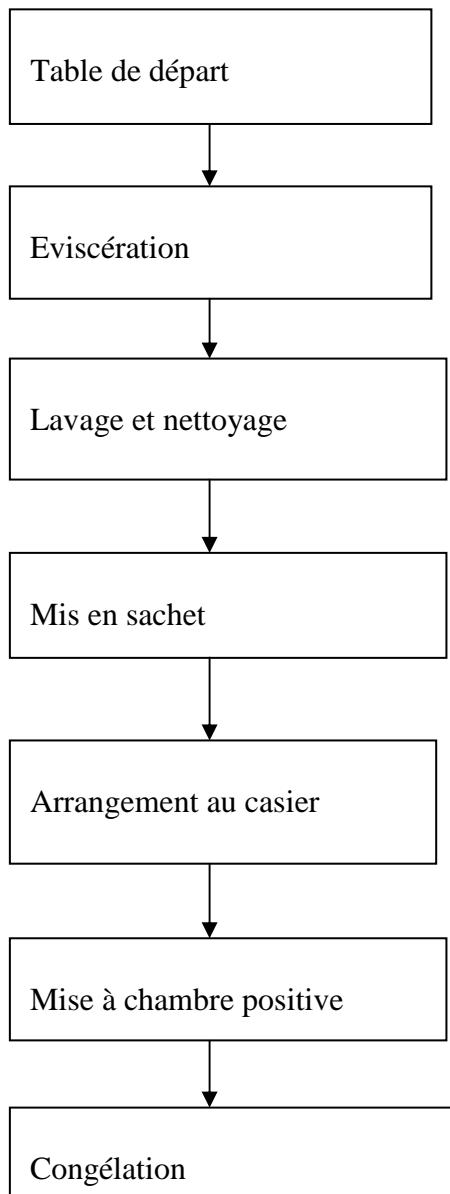
Avant l'exportation, les langoustes sont traitées suivant la norme européenne de salubrité. Les étapes enchainées pour la production sont divisées en six étapes qui sont :

- La préparation ;
- Le calibrage ;
- La congélation ;
- Le conditionnement ;
- L'emballage ;
- Et le stockage.

12521- Les queues de langoustes :

Toutes les langoustes destinées en queues sont traitées avant les langoustes entières du fait que ces langoustes sont faibles en arrivant à la sélection du triage. Pour avoir ces produits, la préparation commence par la séparation de chaque espèce en deux (02) ; une queue passe ensuite par trois séries de nettoyage : le brossage, l'éviscération (enlèvement de la saleté à l'intérieur des langoustes) et l'étêtage (séparation de la tête de langouste). Après cette opération les queues sont brossées pour leur rendre au propre et on place les produits sous l'eau glacée en attente de pesage. Enfin, les queues pesées sont conditionnées avec le rame (sachet spécial pour la queue) et congelées au Tunel (chambre à froide). Le stockage des produits dans la salle de stockage (température -20°C) est très important pour attendre leurs exportations.

Schéma N° 3: Chaine de production de traitement des queues de langoustes congelées



Source : Service de production du Martin Pêcheur, année 2010

12522-Les têtes :

Les têtes font l'objet de vente locale. Les ouvriers responsables à ce stade de traitement travaillent tout autour de la grande bassine, ces ouvriers sont protégés par des tabliers en plastiques, des gants, masques, bottes et des couteaux, chacun pour l'étage.

Après, elles sont ensuite trempées dans une autre bassine contenant également 10 litres d'eau traitée, additionnée de 10g de poudre blanche de mèta bisulfite de sodium pour 10kg de langouste. Le trempage dure 2 à 3 minutes. Cette poudre est utilisée pour garder la

chair des langoustes toutes blanches. Le traitement de 10 kg de langoustes dure une heure. Il faut savoir que 3,5 kg de langoustes entières correspondant à 2 kg de langoustes queues

12523-Les langoustes entières cuites :

Les produits bruts vivants sont favorables à préparer en langoustes entières cuites. Pour traiter ce produit, tout d'abord, il faut tuer à l'eau glacée (zéro degré Celsius) de quinze à vingt minutes les langoustes. Ensuite, on met les produits au panier à cuisson par calibre et par temps de cuisson qui dépend du calibrage : pour les petites (de 150g à 200g) cela dure onze minutes ; le calibre moyen (de 200g à 400g) dure quatorze minutes et le grand calibre (le supérieur à 400g) a une durée de cuisson de dix sept minutes. Après la cuisson, on refroidit les produits à l'eau glacée de quinze à vingt minutes et on les met au casier. Dans la salle de traitement, les produits doivent être nettoyés pièce par pièce et mis en sachet thermo rétractable. Enfin, après ce premier conditionnement, les langoustes entières cuites vont entrer dans la salle de congélation pendant huit heures de temps. Les produits traités et emballés sont stockés dans le magasin de stockage (de température -20°C) en attendant la nouvelle exportation des produits.

12524-Les langoustes entières half :

Le début de traitement est le même que pour la précédente, mais, les langoustes entières cuites ou les langoustes entières crues sont coupées en deux avec la machine appelée « scie alimentaire ». Après cette séparation, on met les half dans la salle de tunel (chambre froide -13°C) pendant un jour. Après le tunel, on ajoute aux produits coupés en deux des glasines et on les met en sachet. Les produits conditionnés sont emballés dans le carton et stockés dans la chambre de stockage pour attendre l'expédition suivante.

12525-Les langoustes entières crues :

Les langoustes vivantes destinées à crues doivent mourir sous l'eau glacée de température 0°C. Après cette opération, les produits sont transportés par le rail et nettoyés avec le carcher. Les langoustes propres sont mises en sachets et fixées avec le trempage (produit pour ficeler le sachet). Enfin, les langoustes entières crues vont congeler au tunel pendant huit heures. Dans l'attente de la prochaine exportation, les produits conditionnés sont emballés dans un carton et stockés à la chambre froide (température -20°C).

12 6- CARACTÉRITIQUES DE PRODUITS À EXPORTER ET SA COMMERCIALISATION

Pour conserver les clients d'une société, les respects des normes établies par le marché mondial et des qualités correspondant aux exigences de consommateurs, sont plus important dans la vie d'une société commerciale export.

1261-Les critères de produits à exporter :

12611- Les normes appliquées par la société :

La norme est une règle fixant le type d'un objet fabriqué, les conditions techniques de production.

Avant l'année 2007, la société le Martin Pêcheur n'est pas agréée au service de normalisation des produits sur le commerce mondial.

Depuis l'année 2007, l'embargo Européen exige la normalisation des produits sur son marché. Grâce à cette exigence, Ladite société est agréée sous les normes C.E.: MAD 104 SV pour agrément sanitaire ou pour assurer la sécurité alimentaire de ses clients. Pour établir ces normes sur l'usine de cette société, elle doit suivre les règles suivantes :

- ✓ Les normes organoleptiques qui sont le jugement des organes de sens de l'homme : l'œil par la vue d'apparence, le nez par le goût des produits.
- ✓ Les normes établies par le laboratoire du contrôle qualité du Martin pêcheur qui assure la sécurité alimentaire de produits.

Donc, la qualité du produit est appréciée aux normes internes fixées par l'entreprise (service contrôle de qualité) et externes par les organismes professionnels (normes C.E. MAD 104 SV).

12612- La qualité de produit :

126121- Définition :

La qualité de produit est l'aptitude à l'emploi ou à l'usage du produit. C'est aussi la satisfaction au maximum des exigences des consommateurs.

126122- La qualité de produit à atteindre :

- **Qualité marchande :**

La beauté extérieure de produits et ses bonnes présentations sont parmi les critères exigées par le marché mondial.

- **Qualité nutritionnelle :**

Les produits destinés à l'exportation sont des produits qui répondent aux exigences des clients tels que produits sains, riches en vitamine, calcium, bio,...

- **Qualité microbiologique :**

Produits propres, loin de microbes ou le taux de microbe est faible.

Donc, la qualité de produit doit atteindre le niveau correspondant aux attentes des clients.

126123- Le contrôle de la qualité au niveau de la société :

La société Le Martin Pêcheur est comme toute autre entreprise agro-alimentaire. En effet, elle doit faire tous les efforts pour accroître le niveau correspondant à la qualité d'un produit afin de respecter les normes établies.

Pour atteindre la qualité d'un produit, le service contrôle de qualité du Martin Pêcheur surveille l'usine et montre que la base de la qualité de produit est les respects d'hygiènes.

L'hygiène est les moyens ou pratiques mis en œuvre pour parvenir à la conservation de la santé et à l'amélioration du milieu dans lequel l'homme est appelé à vivre.

NOMBREUSES conditions d'hygiènes doivent être respectées pour avoir la qualité de produit :

- **L'hygiène locale :**

C'est la propreté de la maison industrielle et ses alentours. Après le travail des ouvriers par jour, le responsable de contrôle de qualité vérifie le sol, la surface de l'usine comme le mur et le plafond à l'aide de l'appareil L.G.D.R. (Lame Gélosée Diagnostic).

- **L'hygiène de personnel :**

Les ouvriers ont de liens directs avec les produits. Donc, le service contrôle de qualité doit vérifier les propretés des personnes à l'usine (les corps, les mains, ses vêtements,...).

Eviter de porter des bijoux mais le port de bucco nasal est obligatoire.

Le contrôle de la santé des ouvriers est très importants (les maladies comme le rhume, la blessure, la toux,...), parce qu'il a des rapports avec les produits traités. S'il y a des personnes malades à l'usine, la société a un médecin spécial pour les soigner. Les personnes malades ont des mauvaises conséquences sur la sécurité alimentaire des produits, donc seul le médecin peut certifier la reprise ou non de leurs tâches ou non.

- L'hygiène d'eau :

Pour assainir les produits, l'hygiène d'eau joue des rôles très importants sur la qualité de produits. L'application d'eau de javel est très nécessaire pour éliminer les différents microbes. Le service contrôle de qualité vérifie le taux normal d'eau de javel par l'utilisation de l'appareil Testeur Chlore par jour. Le taux d'eau de javel normal varie de 0,3 à 02 PPM (Partie Par Million).

- Hygiène des matériels :

Toutes les machines utilisées dans le traitement de chaque produit doivent être nettoyés ou désinfectés avant le travail, pour éviter la multiplication des microbes.

- Hygiène de température :

Le froid joue des rôles très importants sur la qualité de produit, donc, la température basse peut diminuer la multiplication microbienne. Le chaîne de froid dans chaque chambre froide et dans la salle de traitement est vérifié par le responsable de contrôle qualité par jour.

- Hygiène d'emballage :

Pour préserver la qualité de produit jusqu'à la destination finale, le service responsable d'emballage contrôle la propreté et l'utilisation du carton emballage pour qu'il n'y ait pas d'influence sur la forme et l'odeur naturel du produit ou même sa destruction totale. Donc, le respect de normalisation d'emballage reste plus important pour la société Le Martin Pêcheur.

Dans l'emballage, la Société utilise les marques VIAGEL et RED PREMIER pour assurer la sécurité des produits exportés, selon les normes exigées par les clients. Ainsi, pour atteindre le niveau correspondant de la qualité de produit, la société Le Martin Pêcheur respecte toutes les hygiènes citées ci-dessus parce que les normes sont évolutives à propos de critère du commerce mondial. Bref, les produits destinés à l'exportation ont des rapports directs sur le respect de toutes les hygiènes.

Pour sécuriser les consommateurs la durée maximale de congélation des produits ne dépasse pas de 24 mois, c'est la DLUO (Date Limite d'Utilisation Optimale).

12613-La traçabilité au sein du Martin Pêcheur :

C'est un système établi par la société au service contrôle qualité pour savoir le village d'origine de la matière première, les moyens de transport et l'heure d'arrivée à l'usine, le nom du collecteur avec ses quantités livrées, le traitement des produits, le conditionnement emballage jusqu'à l'utilisateur final des produits. Donc, c'est le suivi du circuit des produits dès l'origine au produit fini jusqu'à la destination finale.

Ce principe est nécessaire surtout en cas de problème rencontré par le client sur la santé de produit ou la mauvaise conséquence sur l'utilisation de produits.

1262-La commercialisation des produits :

La vocation de la société LE MARTIN PÊCHEUR est l'activité commerciale, donc la totalité de ses revenus proviennent de la commercialisation des langoustes entières crues congelées et cuites, des queues congelées et des langoustes entières half.

Les langoustes sont considérées comme des produits de luxe du point de vue alimentaire. Elles sont donc des fois hors portée de pouvoir d'achat de la plupart des Malgaches. Nos produits sont tous destinés à l'exportation.

Les particularités de nos produits par rapport à ceux des autres sociétés sont :

- Prix : compétitif par rapport à ceux de nos concurrents ;
- Emballage : les produits sont bien emballés selon les normes internationales ;
- Goût : il n'y a de meilleur qu'un goût de produit naturel et bio.

12621-Le déroulement de l'expédition :

Avant le départ au port, les produits doivent être vérifiés par l'inspecteur officiel qui assure spécialement l'inspection des produits halieutiques pour visa de conformités et de salubrité.

Avant le chargement, le froid du reefer est mis en marche 4 à 6 heures pour avoir une température inférieure ou égale à -20°C lors du début de chargement pour conserver les produits contre la chaleur.

Durant le changement, des vérifications sont effectuées par un système de prélèvement par hasard :

- Vérification de la température des produits dont la limite critique est supérieure à -15° ;
- Vérification du poids des cartons ;
- Vérification de l'étiquette.

12622-Le contrat de vente :

Elle se fait par contrat de vente FOB au port d'Ehoala Fort Dauphin pour l'exportation. L'avantage du FOB pour cette société est la diminution des charges du point de vue transport et le non paiement d'assurance et de fret. Le règlement se fait par REMISE LIBRE c'est-à-dire que les clients doivent 30 jours après l'embarquement par virement bancaire.

Toutes les opérations de vente sont inscrites dans le journal de vente, mais avant la saisie sur l'ordinateur, le service comptable établit d'abord la fiche d'imputation l'écriture comptable. Une imputation comptable est la transcription en langage comptable et financier des informations comptables et financières à partir des pièces justificatives.

12623-Expédition proprement dite :

Les expéditions à l'exportation représentent les ventes export.

126231-Proposition d'exportation au client :

Cette opération est attribuée au service commercial sur la base de la liste des prix. Le responsable établit une facture proforma qu'il envoie au client. Le client confirme l'achat et avise FORT-EXPORT.

126232-Réservation de reefer et livraison du conteneur :

A la réception de la confirmation de la part du client, le responsable commercial adresse une lettre de commande, suivant la quantité à exporter auprès d'un consignataire. Ce dernier livre le ou les conteneurs à la société. Cette livraison est toujours accompagnée d'un enregistrement du nombre et du numéro des conteneurs livrés.

Ces informations sont ensuite transmises au responsable commercial qui à son tour, avisera le magasinier pour que ce dernier puisse les enregistrer sur un tableau de suivi (Conteneur frigorifique).

126233-L'empotage et la saisie de la fiche d'empotage :

Cette opération consiste à mettre les produits à exporter dans les reefer (conteneurs frigorifiques).

L'empotage est assisté par un vétérinaire officiel, un expert maritime, un représentant de la Douane, le magasinier et le responsable de qualité à terre. A cette occasion, une fiche d'empotage est établie. C'est le pointage des produits empotés dans le conteneur. Elle mentionne :

- le numéro de la pile ;
- la date et l'heure du début et de la fin d'empotage de la pile ;
- le numéro du conteneur ;
- la température des produits ;
- le numéro d'ordre des cartons ;
- le calibre, l'espèce (produits) ;
- la date de congélation ;
- le nom et le numéro d'identification du bateau ;
- le numéro d'expertise ;
- le chargeur.

La fiche est ensuite visée par le responsable qualité et hygiène, l'assistant et le magasinier et ensuite transmise au Responsable Commercial.

➤ La saisie de la fiche d'empotage

Cette opération est effectuée par le responsable commercial durant l'empotage.

Comme il a été déjà énoncé ci-dessus, la fiche d'empotage mentionne le numéro de la pile, le numéro d'ordre, le calibre, l'espèce, la qualité (A ou C), la zone (ZM ou autres), la quantité. Elle est triée par calibre pour établir la facture, par pile et par espèce pour établir la fiche récapitulative d'empotage par calibre, par pile et par espèce qui sera envoyée par e-mail au client.

12624-La procédure de l'exportation de produit au sein la Société :

126241- Les clients de la société et le moyen de paiement utilisé :

➤ Les clients du Martin Pêcheur :

- **Les clients européens :**

La société Le Martin Pêcheur suit la norme européenne C.E. N° MAD 104 SV, donc, elle peut répondre aux exigences du marché européen. En effet, la société a des clients fidèles en Europe comme en France (LD TRADING, SOCOVIA, MSF,...), en Espagne.

- **Les clients asiatiques :**

Le Japon est le premier client de la société et le seul client asiatique qui absorbe ses produits. Les sociétés clientes du Martin Pêcheur en Japon sont : le KOHYO, l'INTERCREST,....

➤ Le moyen de paiement utilisé par la société :

- **Le moyen de paiement :**

C'est un système établi aux échanges économiques dans le monde pour éviter le différend entre l'exportateur et l'importateur et pour faciliter la relation commerciale internationale. Les différents modes de paiements existants sont : l'encaissement simple ou Remise libre(RML), Encaissement documentaire ou Remise documentaire (REMDOC), Crédit documentaire (CREDOC) ou Lettre de crédit et Le crédit Stand-by.

D'habitude, la société utilise le mode de paiement la Remise Libre (RML) ou encaissement simple avec instrument de paiement par ordre de virement dans la transaction envers ses clients étrangers.

- **La Remise Libre :**

C'est un moyen de paiement utilisé dans le cas où les deux parties contractantes sont en relation profonde ou assurée.

126242- L'établissement des documents export :

Les documents préparés à l'exportation vers la C.E.E. (Communauté Economique Européenne) et les Pays extra-européens sont différents.

➤ Les documents communs de la C.E.E. et du Japon :

- **La facture :**

La facture est un document commercial qui mentionne les prix, la nature, les quantités et le montant FOB de marchandises exportées par Le Martin Pêcheur. Ce document est livré après la commande ; il est domicilié en banque et visé par le service des douanes pour validation.

Elle identifie et justifie les montants d'une transaction commerciale.

- **Note de colisage :**

C'est un document envoyé au client qui cite le numéro de la facture, la désignation de traitement des produits, couleur de scotch sur le carton emballage, les marques de cartons, le nombre des cartons à expédier, le poids brut et le poids net des marchandises.

- **Le Visa de conformité :**

Il identifie les produits exportés et marque aussi le pays de provenance et le pays de destination des marchandises. Ce document est signé par le service de la Pêche et le service de douanes avant l'embarquement. (cf...Annexe...)

- **Demande d'empotage et d'exportation :**

C'est une lettre adressée au Vétérinaire officiel chargé de l'inspection de produits à exporter.

- **Demande des mises sous douanes :**

C'est un document délivré par la société adressé au service de la douane pour assurer la sécurité des produits.

- **Demande de sortie des reefer :**

C'est un document adressé par la société au transporteur de navire pour assurer la sortie de conteneur.

- Dépôts de documents au Transit (AUXIMAD) :

Ce service a le droit de déclarer en douane les opérations douanières de la société exportatrice comme Le Martin Pêcheur. Il déclare la société auprès du service GASY- NET pour avoir le numéro de BSC et pour connaître le mode de circuit d'empotage des marchandises.

Les circuits vert et jaune ont besoin de visite du service de la Pêche et du Vétérinaire Officiel.

Le circuit rouge exige le contrôle du service de la Pêche, du Vétérinaire Officiel et surtout le service douanier.

- Le Péage Gasy-Net :

Lorsqu'on a le numéro du BSC, le Péage de Gasy-Net est réglé en banque directement à la trésorerie de l'Etat.

BSC⁷ (Bordereau de Suivi de Cargaison) : C'est un système Internet développé par Gasy Net pour assurer le suivi des cargaisons à destination de la République de Madagascar. Ce système permet aux exportateurs de créer en ligne et renseigne les importateurs sur la situation en temps réel des BSC soumis. Toute cargaison à destination de la République de Madagascar, quelle qu'en soit la destination finale et le régime douanier doit être couverte par un BSC dûment validé.

- Le C.O.S. (Certificat d'Origine et de Salubrité) :

C'est un document établi par le Vétérinaire Officiel pour assurer la sécurité alimentaire des produits. Ce document est délivré après l'empotage des produits pour éviter les autres modifications. (cf...Annexe...)

- Le Mémo-B.L. :

C'est un formulaire nécessaire à l'établissement du connaissance définitif.

- Le connaissance :

C'est une lettre de transport maritime qui désigne la preuve de contrat de transport et constate la prise en charge ou la mise à bord des marchandises par le transporteur ainsi que l'engagement de celui-ci de délivrer la marchandise au port de destination.

Lors du chargement, trois connaissances originaux sont émis et signés par le capitaine du navire. (cf...Annexe...)

- L'attestation d'embarquement :

⁷ www.bsccmg.sgs.com, Avril 2011.

Le Receveur des douanes certifie ce document pour approuver que les marchandises soient bien embarquées au port d'expédition.

➤ Les documents particuliers de la C.E.E. et du Japon :

- *Documents spécifiques pour la C.E.E :*

▪ **Le certificat EUR.1 :**

C'est un certificat de circulation des marchandises utilisé dans les échanges préférentiels entre les Pays membres de l'A.C.P. (Afrique Caraïbes Pacifiques) et la C.E.E. C'est un document visé par la douane et la société déclarante pour faciliter le dédouanement des marchandises. Il a pour rôle de faciliter et de diminuer les coûts de dédouanement des marchandises exportées. (cf...Annexe...)

▪ **Certificat de capture simplifié :**

C'est un formulaire simplifié pour les produits de la pêche répondant aux exigences de l'article 06 du règlement CE n°1010/2009 du 22 Octobre 2009. Ce document est spécialement pour les exportations vers la C.E.E. seulement et il enregistre : la liste des navires ou pirogues ayant effectué les captures, les quantités capturées par navires, le propriétaire des pirogues, le numéro d'identification du pêcheur, le numéro d'immatriculation de la pirogue, les espèces de produits, les quantités capturées et, zone et date de capture.

Ce document est exigé sur l'exportation vers l'Europe depuis l'année 2010.

- Les documents propres pour le Japon :

▪ **Certificat Anti-cholera ou Anti-cholera certificate :**

C'est un document exigé par le marché japonais, il est visé par le Vétérinaire officiel de Madagascar. Ce formulaire vérifie la sécurité sanitaire et alimentaire des produits destinés au Japon. (cf...Annexe...)

▪ **Le Certificat S.G.P. (Generalized System of Preferences) :**

Le SGP a pour rôle de certifier l'origine des produits et de faciliter le dédouanement des marchandises au port de destination. Ce document est signé par le service de douane et la société exportatrice. (cf...Annexe...)

127 - DÉPARTEMENT TRANSIT DU MARTIN PÊCHEUR

Pour exporter les produits, la fonction de transit est très nécessaire dans la vie d'une société exportatrice, car il assure les déclarations en douanes de marchandises.

1271- Généralités sur le transit⁸ :

Toute marchandise entrant ou sortant du territoire douanier doit être soumise aux formalités douanières.

Le transit : est le passage de marchandise à travers un pays, sans payer des droits de douane. C'est un régime de franchise de droits de douane pour les marchandises qui traversent le territoire national, à destination d'un pays à l'étranger, sans s'y arrêter.

Le transitaire : est un personnage charnière qui intervient à l'occasion de la rupture de charge entre deux transports. Il assure la continuité entre deux transports distincts dans le cadre des instructions reçues.

12711- Définition :

127111- Les opérations de transit :

Ce sont des opérations de dédouanement des marchandises importées, et l'enlèvement de ces marchandises dans les magasins du port, de la chambre de commerce, de la compagnie de navigation ou du transport aérien, pour leur livraison au destinataire réel.

Elles se définissent comme les opérations de dédouanement des marchandises exportées et leur mise à quai pour embarquement.

127112- Le transitaire :

On appelle transitaire toute personne physique ou morale qui effectue des opérations de dédouanement pour le compte d'un tiers, moyennant une rémunération appelée « honoraire d'agréé en douane ». Il est aussi un commissionnaire en marchandises qui s'occupe de leur importation et de leur exportation. Pour pouvoir exercer la fonction, il faut avoir obtenu l'agrément du Ministère des Finances sur proposition du Directeur des douanes et l'aval du G.P.C.A.D. (Groupement Professionnel des Commissionnaires Agrées en Douanes).

127113- L'ordre de transit :

C'est le document par lequel l'expéditeur d'une marchandise donne ses instructions au transitaire pour que ce dernier effectue les opérations de dédouanement de leur compte.

⁸ Serge ANDRÉ, Cours Transport transit et douane, Université de Toamasina, 3^{ème} année, 2007-2008

L'ordre de transit contient toutes les informations utiles au dédouanement, à savoir :

- Le régime douanier à appliquer,
- Le numéro du connaissment ou lettre de transport aérien (L.T.A.),
- Les noms et adresse du donneur d'ordre,
- La liste des documents et autorisations nécessaires au dédouanement,
- Le mode de règlement du fournisseur,
- Le délai de dédouanement souhaité,
- Le montant de la provision.

12712- Rôles du transitaire :

127121- Le transitaire est un mandataire :

Il prend service en agissant comme intermédiaire entre son mandant d'une part, et d'autre part, les entrepreneurs de manutention pour assurer la réception, l'expédition, le transport et la livraison des marchandises qui lui ont été confiés.

Il exécute les ordres de son mandant et ne peut outrepasser ses instructions. Par contre, il doit conseil et diligence à son donneur d'ordre.

En tant que commissionnaire en douane, il se substitue intégralement à l'importateur ou à l'exportateur pour l'accomplissement des formalités douanières d'entrée ou de sortie des marchandises.

127122- Consignataire de navire :

Le transitaire est en relation avec des compagnies de navigation. Il se charge de trouver des marchandises pour être embarquées sur ces navires, moyennant une commission, et s'occupe de toutes les formalités jusqu'à leur mise à bord, si le client le désire.

127123- Groupeur/Dégroupeur :

En tant que groupeur, il constitue des conteneurs complets, des unités de chargement aériennes ou de palettes à partir des envois de détail que lui remettent ses clients. Il négocie les tarifs auprès des transporteurs et fait profiter sa clientèle de tarifs de groupage plus avantageux par comparaison avec le coût des envois individuels.

Il est libre de remettre son groupage au transporteur de son choix (maritime-aérien).

Inversement, en tant que dégroupeur, il réceptionne des envois en groupage et s'occupe de les mettre à la disposition des destinataires réels, moyennant les frais de dégroupage.

127124- Commissionnaire agréé en douane :

Le transitaire établit les déclarations en détail pour le compte de leurs clients. Il se substitue intégralement aux importateurs et exportateurs pour les formalités douanières d'entrée et de sortie des marchandises.

L'administration des douanes désire n'avoir en face d'elle qu'un seul interlocuteur : le transitaire agit ainsi en « principal oblige » seul responsable et seul redevable du paiement des droits et taxes.

- Les obligations du transitaire :

Le transitaire doit tenir un répertoire annuel et y inscrire toutes ses opérations, dans les conditions fixées par le Directeur des douanes, et le conserver ainsi que les documents relatifs à ses opérations douanières cinq ans à compter de la date d'enregistrement des déclarations correspondantes.

Les commissionnaires agréés en douane sont tenus pour responsable envers les autorités douanières et l'exactitude des renseignements fournis dans la déclaration de marchandises et du paiement des droits et taxes à l'importateur.

- Les droits du déclarant :

12713- Les opérations de transit :

127131- Le transitaire face au transporteur :

Face au transporteur, le transitaire doit défendre les intérêts de son client. Avant tout enlèvement de marchandises dans les magasins du transporteur, il se doit de contrôler l'état des colis et, s'il constate le moindre mauvais état ou avarie, il lui adresse une lettre de réserve qui sera ultérieurement suivie d'une confirmation de réserve si le dommage est effectif après expertise.

Généralement, l'expertise intervient quand la marchandise est encore sous douane. Il faut avoir alors demandé l'autorisation préalable de manipulation en déposant une déclaration.

127132- Formalités douanières :

- La déclaration en douane :

A la réception de l'ordre de transit émanant de son client, le transitaire doit établir la déclaration en douane conformément aux documents en sa possession et le régime douanier à assigner à la marchandise.

Le client doit fournir des renseignements vrais et sincères, et doit remettre des documents authentiques et suffisants pour établir la nature, la valeur, l'origine et la provenance des marchandises à déclarer en douane.

Au cas où les documents amenaient le transitaire à faire une fausse déclaration quelconque, la responsabilité de l'infraction et de ses conséquences seraient imputables au client.

- Les documents nécessaires au dédouanement :

Les documents relatifs à l'importation ou à l'exportation des marchandises varient suivant la nature des marchandises et le régime douanier à appliquer. Toutefois, il existe des troncs communs.

➤ A l'import :

- Factures définitives ou domiciliées ;
- LTA ou Connaissance ;
- F.S.I. (Fiche Statistique d'Importation) pour les marchandises avec règlement financier ;
- C.D.I. (Certificat d'Inspection) pour les valeurs de marchandises supérieures à USD 1.000.000 ou son équivalent en une autre monnaie ;
- Attestation de destination pour les marchandises destinées aux entreprises franches, Organismes Internationaux ;
- Autres...

➤ A l'export :

- Factures originales et définitives (cachets et signature à l'encre fraîche) ;
- LTA ou Connaissance ;
- DEERD (Déclaration d'Expédition et Engagement de Rapatriement de Devises) domicilié à une banque, mais actuellement, ce document est remplacé par la facture domiciliée en banque ;
- EUR1 si marchandises à destination de la C.E.E. (Communauté Economique Européenne) ;

- Certificat d'origine (pour les pays qui l'exigent) ;
- Autres...

Certains documents peuvent être soumissionnés s'ils manquent au moment du dédouanement : cas des factures, FSI, mais doivent être régularisés dans un délai déterminé.

- Processus de dédouanement :

Une fois la déclaration établie, elle est à déposer auprès de la recette concernée.

➤ Les différentes étapes :

- Visa d'existence,
- Recevabilité,
- Saisie,
- Enregistrement,
- Apurement du manifeste,
- Enregistrement soumission,
- Chef de visite pour dispatcher
- Liquidation : visite,
- Révision,
- Caisse,
- Enlèvement.

1272- Le transit à Madagascar :

12721- Le transit malagasy⁹ :

Avant l'année 2007, chaque société commerciale à Madagascar a pu déclarer en douanes ses opérations douanières par le biais de transit maison.

Dès l'année 2007 le monde de transit change sous l'arrêté n°16 146/2007 portant refonte des arrêtés n°588 du 17 Mars 1961 n°7298 du 25 Novembre 2002 et n°2700 du 10 Février 2003

⁹ Arrêté n°16 146/2007 portant refonte des arrêtés n°588 du 17 Mars 1961 n°7298 du 25 Novembre 2002 et n°2700 du 10 Février 2003

Article premier : « Nul ne peut faire profession d'accomplir pour autrui des formalités en douanes s'il n'a été agréé comme commissionnaire en douane.

Sont considérés comme commissionnaires en douanes et soumis comme tels aux prescriptions du présent arrêté les sociétés faisant profession d'accomplir pour autrui des formalités en douanes concernant la déclaration en détail des marchandises que cette profession soit exercée à titre principal ou à titre accessoire et quelle que soit la nature du mandat qui leur a été confié confiée.

Sont en outre considérés comme transit maison les services de transit constitués des entreprises ou société qui entendent effectuer les formalités en douane de leurs propres marchandises uniquement ».

12722- Les types de transit existant à Madagascar :

Actuellement, il y a trois types de transits à Madagascar :

127221- Le GPCAD :

Le GPCAD ou Groupement Professionnel des commissionnaires Agréés en Douanes est un service qui peut déclarer les opérations en douanes d'une société qui n'a pas d'agrément.

Exemple : AUXIMAD

127222- L'ATPSM :

L'ATPSM ou Association des Transitaires Professionnels des Sociétés de Madagascar appelés transits –maisons : la société intègre à ce service pour pouvoir effectuer la déclaration en douanes de leurs propres marchandises uniquement.

127223- Le GTM :

C'est le Groupement des Transitaires de Madagascar.

1273- Le type appliqué par Le Martin Pêcheur :

La société Le Martin pêcheur a pu déclarer directement ses opérations douanières import/export avant l'année 2007, c'était le transit maison.

Mais le changement dans le monde de transit sous l'arrêté n°16 146/2007, la société Le Martin Pêcheur n'a pas d'agrément en douanes, donc, les déclarations de ses opérations douanières sont assurées par le transit agréé. Par conséquent, elle collabore avec l'AUXIMAD (Auxiliaire Maritime de Madagascar) pour affirmer ses opérations douanières sur ses exportations.

Bref, ce chapitre nous a parlé de la situation de la pêche à Madagascar pour connaître les généralités sur la filière langouste ; puis, l'analyse de traitement des produits exportés à l'usine de la société export Le Martin pêcheur ; ensuite, les critères de produits destinés à l'exportation en rapport avec les normes établies par les clients afin d'atteindre le niveau correspondant de qualité exigée par les consommateurs ; enfin, la commercialisation des produits vers le marché extérieur qui dépend du domaine de transit pour la déclaration des opérations douanières.



DEUXIÈME PARTIE :
PROBLÉMATIQUES RENCONTRÉES
PAR LA SOCIÉTÉ EXPORTATRICE DES
LANGOUSTES EN VUE D'AMÉLIORATION

La société export des langoustes rencontre des difficultés, comme toutes les entreprises agro-industrielles. Le principal problème reste l'insuffisance de production, causée par la rarefaction des matières premières.

Dans cette deuxième partie, nous analyserons donc les problématiques rencontrées par la société exportatrice des langoustes en vue d'amélioration.

Chapitre III : PROBLÈMES LIÉS A L'EXPORTATEUR DE LA FILIÈRE LANGOUSTE

Pour étudier les problèmes sur les exportations en filière langouste, nous analysons d'abord, le tableau relatant l'exportation de la société Le Martin pêcheur pour connaître les problématiques freinant notre commerce.

238 - RÉCAPITULATION EXPORTATION EN FILIÈRE LANGOUSTE DE L'ENTREPRISE LE MARTIN PÊCHEUR

Pour constater les problèmes rencontrés à l'exportation de la filière langouste nous avons étudié la variation de production à l'aide des données recueillies auprès du service statistique de la société Le Martin Pêcheur, qui enregistre ses quantités exportées en kg.

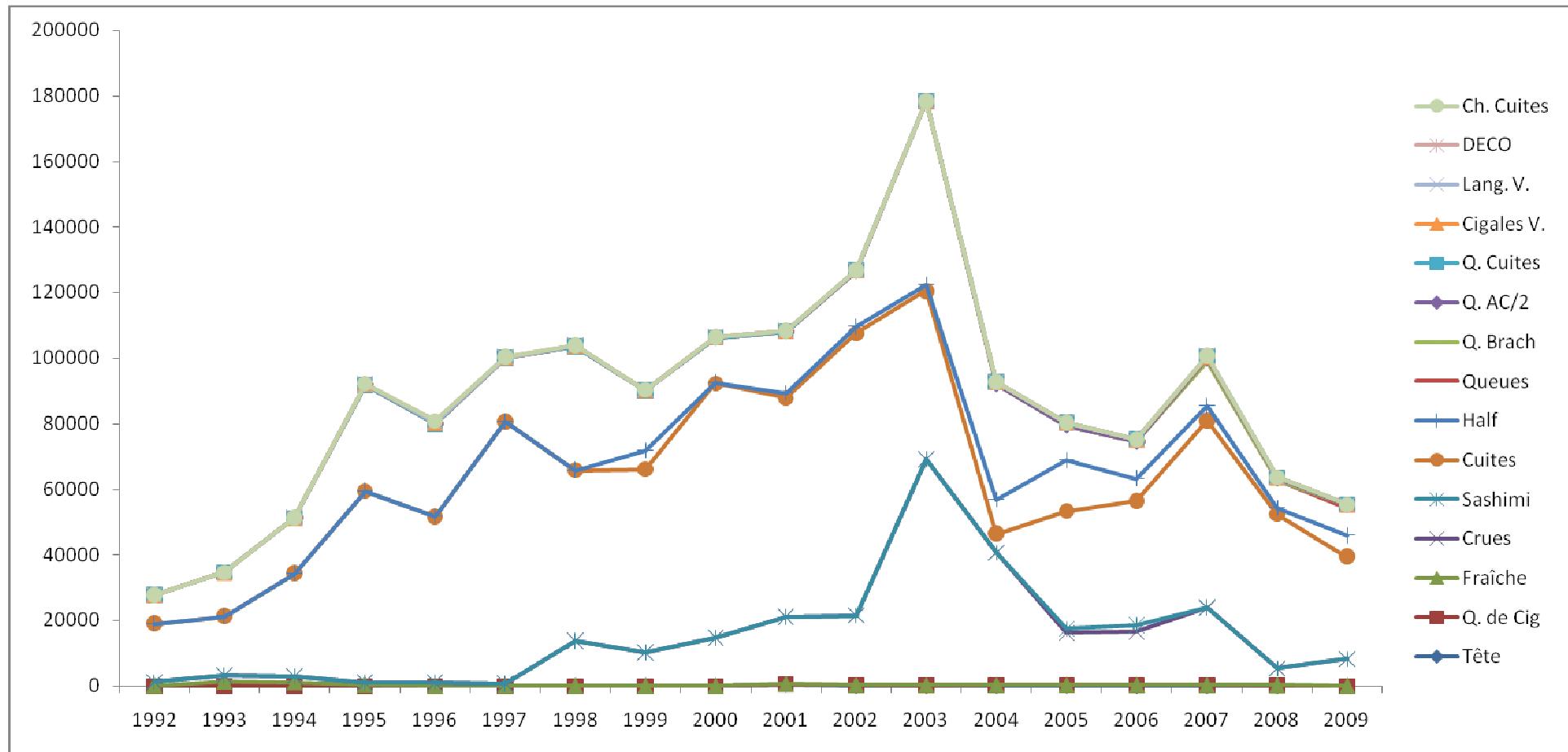
Le tableau ci-dessous synthétise l'exportation dès l'année 1992 jusqu'à la fin du mois de Octobre 2009 en filière langouste seulement. Ce tableau nous montre la variation des quantités exportées d'année en année.

Tableau N° V: Récapitulation exportation en filière langouste (en kg)

Années	Tête	Q.cigale	Fraîche	Crues	Sashimi	Cuites	Half (AC/2)	Queues	Q. Brach	Q. AC/2	Q. Cuites	Cigales V.	Lang. V.	Deco	Ch. Cuites
1992			150	1020		17770		8638				61			
1993			1299	1928		18050		13283							
1994			1100	1720		31460		16797				130			40
1995			420	660		58350		32266				415			50
1996				1060		50610		28295				175		608	
1997			105	510		79999		19356				180		112	
1998			70	13690		51997		37683				330			
1999			50	10220		55780	5712	18272				225			
2000				14740		77620	184	13602				315			
2001	500		50	20550		66800	1280	18882				180			
2002		291		21180		86090	1940	16978				378			
2003		228	10	68960		51440	1638	56146				28			
2004	10	288		40380		57200	10324,85	35196				768			48
2005		336		15810	1220	35930	15490	10572				900			
2006		288		16250	2020	37800	6900	11088				684		50	
2007		192		23510	110	57060	4310	13626				954	540	40	200
2008		276		5150		47050	1820	8549				384	384		
2009		192		8220		31190	6406	8280	1014,3			132			
Total	510	2091	3254	265558	3350	912196	56004,85	367509	1014,3	1338	3786	2079	250	720	138

Source : Statistique au Service de Gestion de Stock, année 2010.

Figure N° 2: Courbes représentant la récapitulation exportation de 1992 à 2009



Source : service statistique du Martin pêcheur et notre réflexion personnelle, année 2010.

2381 – Interprétation du tableau et du Graphique :

23811 – Explication des sigles au tableau :

La variété des produits langoustes sont mentionnés dans le tableau ci-dessus sur la deuxième ligne de ce tableau :

- Tête : le produit provient de la tête de langouste,
- Q. de Cig. : Ce sont les queues de cigales,
- Fraîche : les langoustes transportées sans transformation ;
- Crues : ce sont des langoustes vivantes congelées,
- il y a aussi le sashimi, c'est la langouste en une bouchée mince tranche,
- Cuites : les produits de langoustes vivantes destinées à cuire,
- AC/2 : les langoustes cuites coupées en deux dénommées « half »,
- Queues : les langoustes qui ont coupé pour avoir les produits queues de langoustes,
- Q.AC/2 : les queues de langoustes à cuire coupées en deux,
- Q. Cuites. : les queues de langoustes cuites,
- Cigales. V. : les cigales vivantes,
- Lang. V. : les langoustes vivantes,
- DÉCO : les langoustes décortiquées,
- Ch. Cuites. : les chairs de langoustes cuites.

Tout cela est la variété des produits traités par la société Le Martin Pêcheur, mais ça dépend des commandes de clients.

23812 – Interprétation du graphique :

La figure ci-dessus schématise la récapitulation exportation de la société Le Martin Pêcheur dès l'année 1992 jusqu'à 2009, il mentionne les variétés de produits et les quantités exportées annuelles en kilogramme (kg) par produit. Nous avons vu que le résultat sur ce graphique a diminué d'année en année.

Donc, notre analyse reste sur la variation de quantités exportées d'année en année. Nous constatons que la production de la société des deux dernières années a quasiment en

chute. Cinq grands facteurs expliquent la baisse des exportations de langouste à Fort Dauphin et surtout à Madagascar :

- La concurrence est rude au niveau international, causant ainsi cette baisse du nombre des opérateurs exportateurs de langoustes depuis l'année 2008, engendrant dans l'ensemble la baisse des exportations dans cette période.

- Une autre raison de cette tendance à la baisse des exportations est le respect des normes au niveau international. Les demandeurs sont devenus très exigeants surtout les Européens et ne prennent par exemple que les langoustes ayant plus de 20 centimètres de long dans la première catégorie. Les critères sévères des normes disqualifient donc une grande quantité de la production locale entraînant cette baisse des exportations.

- D'autant plus que le respect des normes sanitaires européennes joue un rôle primordial dans la pêche, les ressources halieutiques se raréfient. Biologiquement, la croissance des langoustes est lente. Plus l'exploitation n'est pas fréquente, plus la taille des produits diminuent¹⁰.

- L'établissement de la nouvelle période de la campagne des langoustes, freine aussi l'activité de la société à accroître l'objectif de son résultat annuel, car la période de campagne est fixée du 01 Janvier au 30 Septembre de l'année mais d'après notre propre analyse, nous avons 4 mois d'exploitation normale des produits, sur les 9 mois, période de collectes établies par l'Etat pour la pêche des langoustes.

- Actuellement, la plupart des sociétés commerciales à Madagascar ferme sa porte sous l'effet de la crise politique qui devient économique et les impacts de la crise financière mondiale.

Donc la diminution de production en filière langouste à Madagascar est causée par ces barrières citées ci-dessus qui empêchent le progrès d'exportation de société touchée par cette filière.

239 - INSUFFISANCE DE PRODUCTION :

Suite aux mesures prises par l'Etat, en partenariat avec les parties prenantes dans la filière langouste, à ne pas capturer que les individus de taille minimale à 18 cm, la production

¹⁰ Matin Madagascar du lundi 16 août 2010, n°0344.

connaîtra une baisse de 80 tonnes, soit de l'ordre de 350 tonnes prévues pour l'année 2004. C'est la quantité constatée de Jean Patrick Faniriantsoa RAKOTOARISON le président du Groupement des Opérateurs Langoustiers du Sud (GOLDS)¹¹

En général, le marché est un lieu de rencontre de l'offre et de la demande d'un produit¹². Mais la production de la société ne répond pas à la demande de ses clients car elle est insuffisante. Cette difficulté est due aux facteurs suivants : le système traditionnel sur l'exploitation, les problèmes des infrastructures routières et la période de la campagne défavorable aux régions exploitées par la société.

2391- Les problèmes liés aux pêcheurs :

23911- Manque d'encouragement :

Le mauvais état de la mer limitant les sorties de pêche des piroguiers¹³, est parmi les barrières pour les pêcheurs sur l'exploitation de produits. Les problèmes sont aggravés par l'absence de météorologie pour savoir le climat favorable à la pêche, donc, sécurité en mer non assurée. Par conséquent, les pêcheurs producteurs ont toujours peur de leur fonction. La société a subi des mauvaises conséquences sur ses productions annuelles.

Les pêcheurs sont découragés par l'absence de fixation de prix car en cas d'abondance de ces produits les collecteurs les achètent moins cher. Le prix¹⁴, en économie, valeur des biens estimée en fonction de ce que l'acquéreur est prêt à donner sur un marché pour les obtenir. Les prix sont généralement exprimés en monnaie, instrument d'échange et unité de compte. Toutefois, dans les systèmes fondés sur le troc, le prix pouvait être exprimé à travers l'échange de produits de base ayant une valeur comparable. Les prix de ces produits étaient ainsi définis les uns par rapport aux autres, sans que le moyen de règlement que constitue l'argent ne soit utilisé.

¹¹ www.allafrica.com/stories/200406290520.html.

¹² Vanessa BORE, Economie générale d'entreprise, NATHAN 2001, p.28.

¹³ www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_307_Filiere-Langouste.pdf, consulté, Avril 2011.

¹⁴ Microsoft ® Encarta ® 2009. © 1993-2008 Microsoft Corporation.

Tableau N° VI : Les prix des produits bruts et des produits exportés:

LANGOUSTES	Prix/kg
BRUTES	Entre 5000Ar et 7000Ar
EXPORTÉES	Entre 6 USD et 13 USD

Source : <http://www.fr.allafrica.com/stories/2004062905200>, juin 2004 et Enquête auprès du Martin pêcheur 23 Avril 2010¹⁵.

23912- Le système traditionnel d'exploitation des produits¹⁶ :

La pêche traditionnelle occupe au moins 71 000 exploitations dont 32 700 comme activité principale et 38 200 en tant que activité secondaire

Tableau N° VII : Répartition des pêcheurs sur l'ex-province :

Ex-province	Activité Principale	Activité secondaire	Ensemble	Pourcentage
Antananarivo	965	2 745	3 710	5,23
Fianarantsoa	2 839	7 358	10 197	14,38
Toamasina	8 322	9 975	18 297	25,80
Mahajanga	4 254	8 134	12 388	17,47
Toliara	11 476	7 724	19 200	27,08
Antseranana	4 879	2 236	7 115	10,03
MADAGASCAR	32 735	38 172	70 907	100

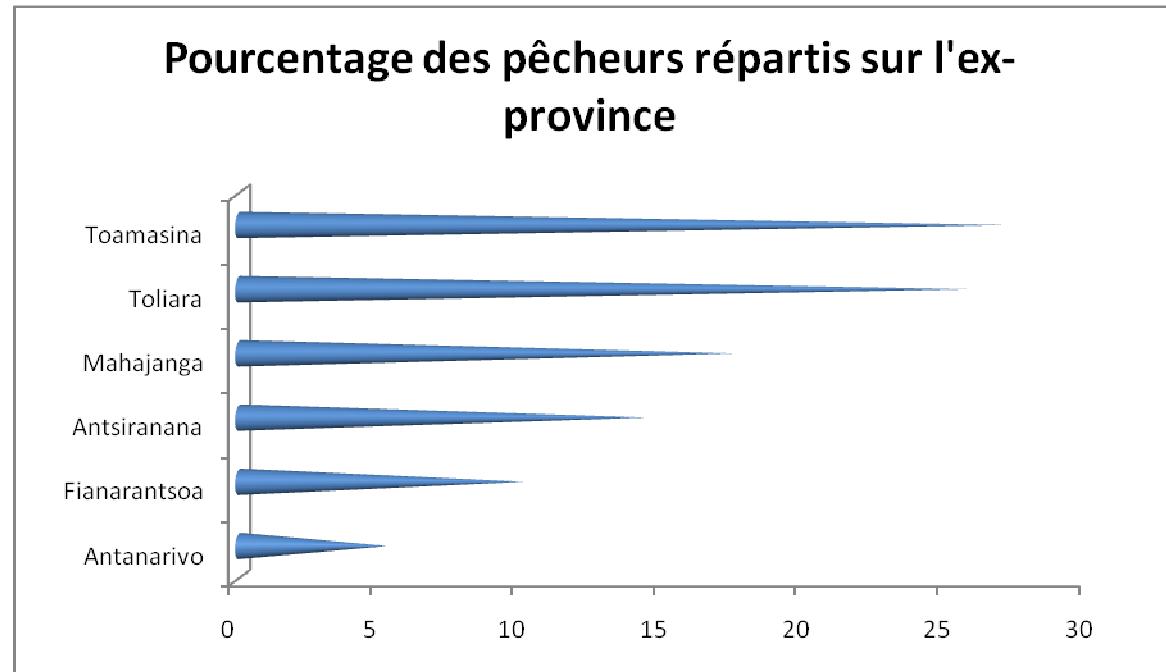
Source : Recensement de l'agriculture campagne agricole 2004-2005, MAEP.

Par rapport à l'ensemble des exploitations agricoles, l'importance relative de l'activité de pêche varie sensiblement d'une ex-province à une autre voire d'une région à une autre. Elle est plus concentrée dans les zones côtières comme la montre le graphique suivant :

¹⁵ www.laverite.mg/index.php/économie-madagascar/16892-resources halieutiques, consultée Avril 2011.

¹⁶ Recensement de l'agriculture campagne agricole 2004-2005, MAEP.

Figure N° 3 : Pourcentage de pêcheurs répartis sur l'ex-province



Source : Recensement de l'agriculture campagne agricole 2004-2005, MAEP.

La proportion de pêcheurs exerçant l'activité de pêche reste inférieure à 20% dans les ex-provinces d'Antananarivo et Fianarantsoa. Par ailleurs, les provinces de Toliara et Toamasina regroupent plus de la moitié des pêcheurs (53%).

En général, les pêcheurs Malagasy vivent dans la pauvreté, ils n'ont pas de moyens financiers pour développer leurs activités, donc, ils exploitent des langoustes par moyens traditionnels comme les pirogues. Par conséquent, leurs activités deviennent plus risquées en cas de mauvais jour. De plus, ces pirogues ont de faibles capacités, cela entraîne la diminution de production au sein de la société export comme Le Martin Pêcheur.

2392- Les problèmes des infrastructures routières :

Pour connaître les problèmes sur les infrastructures routières de la région exploitée par la société, nous présenterons la cartographie de la zone de pêche en langoustes du Sud de Madagascar.

23921- La cartographie de la zone de pêche du Sud de Madagascar :

Les sociétés exportatrices des langoustes du grand Sud de Madagascar, notamment à Fort-Dauphin, absorbent les produits de la région du Sud est, de la région Anosy, de la région Androy et de la région du Sud ouest.

La zone de pêche exploitée par la société est délimitée :

- Au Nord : par la côte de Vangaingrano ;
- A l'Ouest : par les districts d'Ambovombe, de Tsihombe, de Beloha Androy et d'Ampanihy.

Figure N° 4 : Cartographie du Sud de Madagascar



Source : <http://www.madascope.com/cartes/carte-mada-2gif>, année 2011.

23922- Les routes dans la région Anosy :

La région Anosy a un climat humide durant toute l'année parce qu'elle se trouve dans la partie Sud-est de Madagascar. Les routes vers les villages exploités sont secondaires, donc, l'humidité entraîne des mauvaises conséquences sur les infrastructures routières. Même s'il y a un avion dans la société, les problèmes persistent en cas de l'abondance des produits bruts. Ainsi, la production du Martin Pêcheur est limitée par ces entraves. Le passage obligatoire à Antananarivo pour l'exportation de langoustes vivantes à partir de Fort-Dauphin,

principale zone de production est parmi les obstacles en exportation, car les taux de mortalité augmentent.

23923- Les routes dans l'Ouest de cette région :

Les routes vers la région Androy sont inaccessibles parce qu'elles n'ont été pas réhabilitées. Mais ladite société absorbe les langoustes dans le district d'Ambovombe-Androy jusqu'au district d'Ampanihy. L'éloignement et les mauvaises routes entraînent la destruction des produits exploités et cela diminue la production de cette société.

2393- Le problème de la période de la campagne à la production :

L'insuffisance de production est la conséquence de l'établissement de nouvelle période de la campagne actuelle.

23931- Généralités sur la région exploitée :

Nous savons que la région exploitée par la société est majoritairement la région Anosy et la dite région se trouve dans le Sud-est de Madagascar. En effet son climat est tropical et humide, et il y a aussi l'abondance de cyclone dès le mois de Novembre au mois d'Avril.

23932- Analyse de période d'exploitation de produit :

Le temps de la pêche actuel établi par l'Etat Malagasy sur la filière langouste est défavorable à la production de l'exportation. La durée de la campagne est fixée aujourd'hui entre le 01 Janvier et la fin du mois Septembre.

Avant l'année 2008, la période de la pêche en langouste était du 01 Mai au 31 Décembre. Actuellement, la politique de l'Etat pour éviter la diminution des espèces langoustières établit que la date de pêche commence le 01 Janvier et finit le 30 Septembre.

Mais cette nouvelle période a entraîné des mauvaises conséquences sur la production de sociétés exportatrices de langoustes implantées à Fort-Dauphin. D'après notre enquête auprès de la société, nous avons constaté toujours de langoustes ovées en cette période. Pour expliquer ces problèmes nous allons voir le tableau comparant l'ancienne et la nouvelle période de pêche des langoustes.

Tableau N° VIII : Comparaison de l'ancienne et nouvelle date de campagne des langoustes

Mois	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Dec
Ancienne						D	D					D
Nouvelle	D	D	D		D	D						

Source : enquête auprès de la société et notre propre réflexion personnelle, année 2010.

Légende :



: L'ancienne période de pêche des langoustes (Mai → Décembre) ;



: Le nouveau temps de campagne des langoustes (Janvier→Septembre) ;

D : Les mois défavorables à la pêche de langoustes.

Les mois de Janvier, Février, Mars sont défavorables à la pêche de langouste car ils appartiennent à la période de cyclone à Madagascar, donc, les jours de pêche de cette filière diminuent et les exploitants directs de ces produits ont peur d'accident marin.

De plus, les mois de Juin et Juillet sont très froids et ne sont pas convenables aux produits car les langoustes vivent dans la sous-profondeur de la mer en ces mois. Donc, l'exploitation de ces produits est difficile.

En comparant ces deux périodes d'exploitation des langoustes, la nouvelle période a 04 parmi les 09 mois pour accroître la productivité et l'ancienne période a 05 parmi les 08 mois de production. Nous pouvons dire que, l'ancienne période est le plus certain à augmenter notre production pour l'exportation des langoustes. Donc, l'établissement de cette nouvelle instruction sur l'exportation diminue la production de la société exportatrice des langoustes surtout celle qui implante à Taolagnaro.

En conséquent, ces deux facteurs ont amoindri la période de la campagne et les diminuent aussi la production de société exportatrice des langoustes. Donc, l'insuffisance de matières premières constitue un problème pour la Société Le Martin pêcheur, ainsi que pour toutes les entreprises industrielles.

2310 - OBSTACLES AU COMMERCE :

Toute entreprise commerciale comme la société Le Martin Pêcheur est touchée par des problèmes vis-à-vis de l'exportation de ses produits au commerce mondial. Ces difficultés sont l'ensemble des entraves tarifaires et les obstacles non tarifaires.

Les tarifs douaniers et les différentes taxes tirées auprès d'une société commerciale augmentent le prix de produits fabriqués. Quand le prix augmente, la demande des clients diminuent. Ce facteur empêche la société de développer ses activités et ralentit aussi la croissance d'exportation à notre pays.

23101- Les obstacles au commerce de la société :

231011- Les obstacles tarifaires :

2310111- La Taxe sur la Valeur Ajoutée (T.V.A.) :

La taxe sur la valeur ajoutée est une somme versée sur le budget général de l'Etat. Etant une société réglementaire, le commercial Le Martin Pêcheur est soumise obligatoirement à la T.V.A.

D'après l'article 06.01.04 du Code Général des Impôts (C.G.I.) – « Toute personne ou organisme dont le chiffre d'affaires annuel hors taxe est supérieur ou égal à Ar 200 000 000 est soumise obligatoirement à la T.V.A.

Sont assujettis à la taxe : les importateurs et exportateurs quelle que soit leur qualité ;... ».

La société déclare sa T.V.A. suivant la règle fixée dans le chapitre XI du C.G.I. : les obligations des assujettis, Article 06.01.25 « Toute personne physique ou morale assujettie à la taxe obligatoire ou volontaire est tenue d'adresser une déclaration d'existence au bureau du service fiscal compétant dans les dix jours qui suivent le commencement de son activité

taxable ; les changements de profession, cession, cessation et modification d'activité doivent être déclarés dans les mêmes délais ».

Par conséquent, la T.V.A. a une action sur le chiffre d'affaires de la société exportatrice comme la société Le Martin Pêcheur.

2310112- Les taxes d'exportation¹⁷ :

La société Le Martin Pêcheur est soumise aux taxes d'exportation car elle exporte les produits de la mer et du littoral d'origine malgache vers le marché extérieur.

D'après la Délivrance de C.C.C.O. (Certificat de Contrôle, de Conditionnement et d'Origine) et Taxes d'exportation issues des produits d'exportation sous la Référence : 1. Décret n° 2006- 681 du 12 Septembre 2006 ; 2. Arrêté Interministériel n°17 651/2006 du 13 Octobre 2006 ; 3. Arrêté Ministériel n°21 903- MECI du 08 Décembre 2008, Taolagnaro, le 25 Août 2009 : « ...Toute exportation des produits agricoles est soumise à des taxes d'exportation qui doivent être versées auprès du dit Régisseur auprès de la Direction Régionale du Commerce... ».

Par conséquent, la société Le Martin Pêcheur est soumise à cette taxe d'exportation car elle est touchée par cette filière.

2310113- Les droits de douane:

Définition :

Les droits de douanes sont des droits sur les marchandises importées lorsqu'elles sont mises à la consommation, c'est-à-dire pour utilisation sur le marché intérieur. Ils varient selon la nature et l'origine de la marchandise. Pour les importations dans les pays du marché commun (C.E.E.), il est fait application d'un tarif extérieur commun (T.E.C.) à tous les états membres.

Le rôle des droits de douane :

¹⁷ Arrêté Ministériel N°21903-MECI du 08 Décembre 2008, Taolagnaro le 25 Août 2009

Le rôle de ces droits est d'assurer la protection des entreprises nationales face à la concurrence étrangère sur le marché intérieur.

La conséquence de droits de douane à la société exportatrice :

Les droits de douane rehaussent le prix de marchandises aux pays de destinations si ces pays pratiquent une politique économique protectionniste. Si le prix de produit augmente, la demande des clients diminuent. En conséquent, la société atteint les problèmes sur la vente de ses produits vers le marché extérieur.

231012 - Les entraves non tarifaires :

2310121- La concurrence :

« La concurrence, pour une Entreprise, est l'ensemble des entreprises ou de groupe de personnes susceptibles d'offrir un autre produit semblable ou se rapprochant à son produit »¹⁸. Pour analyser la concurrence, nous entamons étudier la place de l'entreprise Le Martin pêcheur sur le marché langoustier à Madagascar.

➤ Part de marché :

Pour la notoriété, la société est leader dans l'exportation des langoustes vers les différents pays par rapport aux concurrents. Elle couvre la moitié d'exportation des langoustes à Madagascar car « la demande mondiale de langouste est estimée à 5 000 tonnes. Madagascar n'arrive qu'à satisfaire 300 tonnes seulement. Martin pêcheur en expore 150 tonnes par an »¹⁹. Donc, la part de marché de cette société au niveau national à l'exportation est 50% ; le marché interne, la société atteint 80% du marché. Actuellement, plusieurs collecteurs et exportateurs de langouste sont éparpillées dans la région Anosy, nous allons citer Le Martin pêcheur et MADAPÊCHE.

➤ Le concurrent à l'achat :

La société a une société concurrente à l'achat dans les zones exploitées par Le Martin Pêcheur, c'est l'exportateur MADAPÊCHE.

➤ Les concurrents à la vente :

¹⁸ Catherine PELE-BONARD, Marketing et tourisme, Top éditions 1998, p.102.

¹⁹ Donas Hanitriniony RALAY, www.laverite.mg/index.php/economie-madagascar/, Avril 2011

La Grande île a deux grands concurrents dans l'exportation de ce produit, l'Australie et l'Afrique du Sud. La demande mondiale en ce produit est de l'ordre de 5.000 tonnes, la part de la Grande île est donc faible. Le prix du kilo de ce produit varie de 10 à 22 dollars. En tant que leader sur le Marché Mondial, l'Australie peut manipuler ce niveau de prix et on ne fait que le subir. Il est à souligner que la pêche de ce produit dans la région est traditionnelle. Par conséquent, la société Le Martin Pêcheur n'est pas seul sur la vente des produits langoustes au marché mondial.

2310122 - La mesure administrative :

L'établissement de la mesure administrative comme la norme reste un problème sur la société agro-alimentaire car la qualité des produits sont difficiles à atteindre. Avant la mesure normale de langouste a été de 16 cm, mais actuellement, la norme de mesure est supérieure ou égale à 20 cm. Il y a aussi la lourdeur administrative comme le coût et délai dans les procédures export qui est parmi les obstacles au développement de l'exportation, surtout à Madagascar.

2310123 - Le marché informel :

Il y a aussi des opérateurs informels qui concurrencent la société exportatrice des langoustes de façon indirecte. Ils exploitent des produits hors normes et les expédient vers le marché de Tananarive notamment. Ce marché approvisionne les consommateurs de la Capitale. Le secteur informel est très difficile à éliminer dans le monde des affaires. Il entraîne des mauvais effets sur le monde des affaires d'une Nation, surtout pour la société réglementaire juridiquement ; en effet, il affaiblit les recettes fiscales de l'Etat et réduit la production de l'Entreprise export.

Nous avons parlé dans ce chapitre, de l'exportation de l'entreprise le Martin pêcheur pour constater la production des langoustes à Madagascar ; d'après l'analyse, nous avons vu la diminution de production d'année en année. Cette insuffisance peut être due à la raréfaction des produits bruts, à la nouvelle période de pêche, au mode d'exploitation des produits. Le commerce de ce produit rencontre des problèmes venant des barrières tarifaires et des entraves non tarifaires. Tous les facteurs cités ci-dessus déterminent les problématiques rencontrées par l'exportateur de la filière langouste et sont parmi les freins de développement économique de la Grande Île.

Chapitre IV : SUGGESTIONS D'AMÉLIORATIONS ET PERSPECTIVES D'AVENIR DE LA SOCIÉTÉ

Pour sortir des problèmes rencontrés par la société au niveau de sa vie commerciale, nous avons quelques solutions à suggérer :

2411 - AUGMENTATION DE PRODUCTION :

Pour maximiser la production, l'entreprise commerciale en filière langouste doit moderniser l'exploitation des produits, améliorer la période de la campagne de langoustes et construire les infrastructures routières.

24111 – Modernisation des matériels d'exploitation :

Pour les 120 000 pêcheurs (activités exercée à titre principal ou à titre secondaire), les matériels de pêche recensés sont donnés par le tableau suivant²⁰ :

Tableau N° IX : Effectif des matériels de pêche à Madagascar

Ex-province	Filet	Ligne/harpon	Pirogue
Antanarivo	18 006	106 165	2 483
Fianarantsoa	28 309	45 235	10 887
Toamasina	58 465	97 873	16 877
Mahajanga	29 966	64 689	13 310
Toliara	39 575	43 330	20 814
Antsiranana	20 758	13 652	7 515
MADAGASCAR	195 079	370 945	71 885

Source : Recensement de l'agriculture, Campagne agricole 2004-2005, MAEP.

En moyenne, un pêcheur dispose de 1,6 filet, 3 lignes ou harpons et 0,6 pirogue, soit une pirogue pour un peu moins de deux pêcheurs.

²⁰ Recensement de l'agriculture, Campagne agricole 2004-2005, MAEP.

L'utilisation des matériels modernes facilitent l'exploitation de langouste comme le bateau pour éviter les accidents marins aux pêcheurs. L'avantage du bateau est remarqué sur sa grandeur, mais le pouvoir d'achat des pêcheurs à ces matériels est très faible.

Pour accroître ce moyen, nous avons besoin la subvention de l'Etat aux pêcheurs en matériel de pêche motorisé pour les encourager à produire. Afin de d'atteindre la croissance économique du pays. Ce moyen de transport encourage les pêcheurs à travailler et produire plus.

Il y a aussi la sensibilisation des pêcheurs de coopérer au microcrédit, pour financer ses activités.

24112 – Amélioration de la date de la campagne :

Pour sortir les problèmes liés à la société exportatrice de langouste sur sa production, il faut corriger la date de la campagne de cette filière car la période de campagne allant du 01 Janvier jusqu'à la fin Septembre n'est pas favorable dans la région exploitée par la société Le Martin Pêcheur.

24113 – Construction des routes :

Pour éviter le pillage de produits transportés par terre il faut construire les routes sur les lieux exploités. Nous savons que la région Anosy et l'Est de Madagascar sont caractérisés par leur climat presque humide toute l'année, mais les routes aux alentours de cette région sont secondaires. On doit donc avoir besoin de la réhabilitation en route goudronnée sur les lieux concernés par l'exploitation des produits marins comme la filière langouste.

De plus, la région Androy qui est parmi les régions exploitées par la société Le Martin Pêcheur a des problèmes sur le séculaire des infrastructures routières ou le manque de renouvellement. Pour assurer l'exploitation des produits agricoles autour de ces régions concernées par les activités de la société, on a besoin de l'aide de l'Etat Malagasy par la construction des infrastructures routières pour écouler les produits de chaque région et pour améliorer les échanges internes à Madagascar.

Cette mesure est très nécessaire dans la vie de la société commerciale comme l'entreprise Le Martin Pêcheur et le développement de l'économie de notre pays.

24114 – Technique organisationnelle sur la production²¹ :

241141 – Production compétitive :

La compétitivité, c'est la capacité de l'entreprise à défendre sa part de marché et à récupérer celles des autres entreprises. La condition d'une production compétitive c'est d'abord, avoir un produit de qualité et performant, un prix modéré (coût de production modéré), une livraison à temps, une action commerciale efficace pour promouvoir le produit.

Ces quatre (04) conditions dépendent de quatre autres facteurs suivants : efficacité du management (politique de gestion d'une entreprise), la conception du produit, la conception de la fabrication, l'efficacité du travail de salariés.

241142 – Innovation :

L'innovation, c'est la faculté d'une entreprise de lancer sur le marché de nouveaux produits compétitifs. Cette situation exige de l'entreprise de créer un centre de recherche.

241143 – La productivité :

Il y a trois (03) facteurs de productivité :

- Les choix des machines (investissement) ;
- Les choix techniques d'organisation du travail ;
- L'efficacité des salariés (la qualification, motivation, l'implication de chacun,...).

Donc, pour produire, nous devons investir des machines motorisées ou modernes ; choisir des techniques d'organisation de travail ; et améliorer l'efficacité de salariés pour accroître la productivité

241144 – La capacité des productions :

C'est la capacité de produit que l'entreprise peut fabriquer dans une période de temps donné. Elle dépend de quatre (04) facteurs : nombre des machines (investissement), durée d'utilisation des machines (aménagement du temps de travail), productivité, nombre de salariés (politique de recrutement).

²¹ Modeste RANDRIAMANANTENA, Cours Organisation, Université de Toamasina, 2^{ème} année 2006-2007

241145 – Le délai dans la production :

Il y a cinq (05) domaines qui influent sur la minimisation du délai de production : l’implantation des machines, la maintenance, temps de changement d’outil et de réglage, envoi des ordres de fabrication, approvisionnement en pièce.

2411451 – Implantation des machines :

C’est une méthode qui permet de réduire le temps de circulation et les boulots de tremblements. L’implantation des machines reste plus importante pour automatiser le travail des ouvriers.

2411452 – La maintenance :

Pour pouvoir réduire le temps d’immobilisation des machines (orientation de maintenance préventives), nous avons besoin de prévoir la maintenance.

2411453 – Le changement d’outil :

Standardiser les opérations grâce à l’utilisation des gabarits, limitation des écrous et boulons, utilisation des attaches rapides, rangement rationnel près de machines.

2411454 – Les ordres de fabrication :

Ce sont l’efficacité de l’ordonnancement et l’intérêt des méthodes types de Kan ban. La méthode de Kan ban est spécialement pour réduire le coût de production ; c’est le principe de « juste-à-temps » et qui passe par la réduction des stocks, la production par type d’objet et l’étiquetage du produit pour suivre son historique.

2411455 – La qualité :

La qualité d’un produit dépend de deux facteurs : la conception du produit et sa fabrication et la réalisation du travail de fabrication. Il faut respecter ces deux facteurs de qualité pour que le produit soit performant, efficace, fiable, facile à utiliser et un bon Service Après Vente (S.A.V.).

2411456 – L'approvisionnement :

Disposer des stocks des pièces suffisants près de la machine, intérêt des méthodes « flux-tendus ».

On ne peut concevoir un achat sans le besoin, on ne peut admettre un achat sans le commerce. Le besoin est alors la nécessité du commerce. L'achat n'est que la seule réalisation.

Dans ce cadre, l'approvisionnement devient un objectif de l'entreprise cliente. Il est alors le problème central d'une entreprise car il conditionne toute son activité économique.

2411457 – La conception :

Dans les entreprises, l'organisation de la production s'effectue en quatre (04) étapes : la conception, la préparation du travail, l'exécution du travail (fabrication) et le contrôle de la qualité du produit.

A la suite d'une étude du marché qui définit les caractéristiques essentielles du produit, le créneau de clientèle (selon le portefeuille du chacun), le programme de fabrication, le cahier de charge est établi.

Le bureau d'étude prend en charge le dossier de conception du produit. Pour cela, il y a trois éléments à tenir compte :

- Le service :

Le bureau d'étude définit les caractéristiques techniques du produit à fabriquer en fonction des moyens de productions disponibles (équipements) et en fonction de matières et pièces utilisées dans l'entreprise.

- La conduite d'une étude :

Le projet : il représente la définition complète du produit dont la notice explicative et descriptive du produit, le plan et dessin, la nomenclature, la spécificité technique des composants du produit, le coût des investissements

2412- LUTTE CONTRE LES OBSTACLES AU COMMERCE MONDIAL

Pour développer l'économie de Madagascar sur l'exportation de ses produits vers le marché international, nous devons suivre les objectifs fixés par l'Organisation Mondiale de

Commerce, le respect des normes établies au niveau international sur la qualité de produit et la fixation des prix pour encourager les pêcheurs à produire. Donc, la vie d'une société exportatrice comme Le Martin Pêcheur dépend du développement d'exportation à Madagascar.

24121 – Règles de l'Organisation Mondiale de Commerce (O.M.C.)²² :

241211 – Généralités sur l'OMC :

L'OMC est créée le 01 Janvier 1995 par la négociation d'Uruguay (Uruguay round de 1986 - 1994). Madagascar est membre depuis le 17 Novembre 1995 ; l'OMC compte plus de 137 membres et dispose d'un budget de plus de 150 millions de dollars et son effectif est de plus de 180 millions de personnes.

Il convient toutefois de mentionner que le système commercial international qui représente l'OMC est âgé de plus d'un demi-siècle. En effet, après la deuxième guerre mondiale, à côté des institutions de BRETON WOODS (FMI, Banque Mondiale), il s'agissait de mettre en place une organisation qui chargerait de la coopération économique internationale. C'est ainsi qu'en 1946 plus de 50 pays envisagés de créer l'O.I.C. (Organisation Internationale du Commerce) qui serait une Institution des Nations Unies mais avant même que la charte de l'OIC ne soit définitivement approuvée, 23 pays sur les 50 décidèrent de négocier la réduction et la consolidation de tarif douanier ; leur but était de promouvoir rapidement la libéralisation du commerce et de remédier aux mesures protectionnistes en vigueur depuis 1930 (donc après la crise de 1929). Ces 23 pays ont convenu d'accepter certaines des règles commerciales contenues dans la charte de l'OIC, à titre provisoire et ce afin de protéger la concession tarifaire qui est devenue la G.A.T.T. (General Agreement on Tariffs and Trade). Le GATT est entré en vigueur en Janvier 1948 ; ainsi de 1948 à 1995 années de naissance de l'OMC. C'est le GATT qui a constitué les règles qui régissent une grande partie du commerce mondial.

De 1948 à 1994, il y a eu plusieurs négociations commerciales dénommées cycle ou round jusqu'aux années 60 les négociations commerciales portaient surtout sur le Droit des douanes. Le KENNEDY ROUND en 1967 a aboutit à l'accord anti-dumping ; dans les années

²² Emile BOTO, Cours Commerce International, Université de Toamasina, 4^{ème} année 2008-2009

70, le TOKYO ROUND a été la première tentative visant à remédier aux obstacles non tarifaires du commerce (c'est-à-dire les mesures autres que le Droit de douanes) et à améliorer le système.

Enfin, l'URIGUAY ROUND de 1986 à 1994 est la huitième et la dernière de toutes séries de négociations. Il a aboutit sur la création de l'OMC en Janvier 1995 et à l'adoption d'un nouvel ensemble d'accord ; il concerne le Droit de Douanes, les mesures non tarifaires, la propriété intellectuelle, les règlements différents, la textile, l'agriculture.

241112- Les principaux objectifs de l'OMC :

L'objectif principal est de favoriser autant que faire se peut la liberté des échanges tout en évitant les effets secondaires indésirables.

L'OMC doit servir en second lieu le cadre de négociation.

Elle doit régler les différends.

Les accords de l'OMC portent sur un large éventail de domaine d'activité bancaire, télécommunication, marché public, norme industrielle, hygiène alimentaire, propriété industrielle...

2412121- Sans discrimination :

Le système doit être exempt de discrimination :

Les partenaires commerciaux doivent être traités de manière égale et obtenir le statut de la Nation Plus Favorisée ou NPF).

Les propres produits services des ressortissants nationaux d'une part et les produits étrangers d'autre part, doivent recevoir la même application des règles

Le statut de NPF ne signifie pas un traitement spécial, préférentiel à un pays en particulier mais il traduit plutôt le sens contraire, c'est à dire que si un pays accorde des avantages à un partenaire commercial, il est tenu d'appliquer les mêmes avantages à tous les pays membres de l'OMC.

2412122- Suppression de protectionnisme :

Le système doit être plus libre, c'est-à-dire, les sociétés investisseurs et gouvernement étranger doivent avoir l'assurance que les règles commerciales ne doivent pas être arbitraires, subir de changement soudain et ils doivent être informés.

2412123- Système concurrentiel :

Le système doit être concurrentiel : c'est-à-dire, il s'agit de décourager les pratiques déloyales telles que dumping, subvention à l'exportation. Il est donné ci-après quelques exemples de subventions :

- Subvention directe subordonnée aux résultats à l'exportation (augmentation de quantité exportée c'est-à-dire subvention d'Etat).
- Système de non rétrocession de devises impliquant l'octroi d'une prime à l'exportation.
- Fourniture d'intrant subventionné destiné à être employé dans la production de marchandise exportée.
- Exonération ou remise d'impôt indirect (impôt sur le bénéfice lié aux exportations, IBS,...).
- Exonération ou remise d'impôt indirect (exemple : TVA)
- Exonération ou restitution de droit d'importation (Droit de Douanes ou autres doits).
- Programme de garanti de crédit à des taux préférentiels.
- Octroi de crédit à l'exportation à des taux inférieurs à ce que le pouvoir public paie pour se procurer de fonds, lorsque ces mesures servent à assurer un avantage important sur le plan de condition de crédit à l'exportation.

24122 - Amélioration de la qualité de produit²³ :

Pour assurer le rang sur le marché mondial, il faut améliorer la qualité des produits destinés à l'exportation. Il existe plusieurs moyens pour améliorer la qualité de produits :

²³ Seth RATOVOSON, Cours Système agro-industrielle, Université de Toamasina, 4^{ème} année 2008-2009

241221 - La fixation de prix :

Le prix rémunérateur est important pour récompenser les efforts de producteurs. Cette méthode est un élément très important dans la vie d'une Entreprise agro-industrielle. Donc, nous devons fixer les prix dès les pêcheurs jusqu'aux collecteurs pour améliorer l'approvisionnement en matières premières.

241222 – La déontologie :

Les différents opérateurs chargés de la collecte, du triage, du stockage doivent connaître la déontologie de leur profession et appliquer les dispositions de texte qui régissent leur fonction.

241223 – La résultante des efforts des agents économiques :

L'amélioration de la qualité de produits est la résultante de tous les efforts déployés par tous les agents économiques à partir de producteurs, encadreurs en passant par les collecteurs, conditionneurs-stockeurs, vérificateurs jusqu'au manutentionnaire. Cette amélioration fait appelle à la conscience professionnelle de chacun.

241224 – L'emballage des produits :

Enfin, les produits répondants aux normes ne pourraient arriver à sa destination finale si l'emballage est défaillant. De part notre éloignement géographique, l'emballage joue un rôle très important, afin de préserver la qualité du produit jusqu'à sa destination. L'emballage doit assurer une protection efficace du produit contre les contraintes de transport. L'emballage doit être propre ne pas avoir influence sur la qualité et l'odeur naturel du produit.

24123- Suppression de marché informel :

L'exploitation abusive de nos ressources naturelles sans autorisation est parmi les barrières qui freinent le développement de notre exportation. Donc, nous avons besoin l'aide de l'Etat pour contrôler ou éliminer ces entraves dans le monde des affaires.

2413 : PROMOTION DES EXPORTATIONS À MADAGASCAR

Pour sortir les barrières du développement de l'exportation l'Etat, Malgache agit sur une enquête pour identifier les obstacles, par le biais du Ministère de Commerce.

24131- Une enquête sur l'identification des obstacles²⁴ :

Le Ministre du Commerce actuel, madame Eva RAZAFIMANDIMBY a procédé au lancement officiel de l'enquête sur l'identification des obstacles à l'exportation. Elle rappelle que ces barrières sont pour les Entreprises synonymes de perte de temps et de coût supplémentaire préjudiciable à leur compétitivité. Elle avance alors qu'il faut les identifier pour les éliminer. C'est dans ce sens qu'elle exhorte les Entreprises à prendre part activement à la réalisation de cette enquête. Celle-ci sera menée par le cabinet Hermès et encadrée par le Centre du Commerce international (C.C.I.) de Genève. Prévue sur 04 mois, elle touchera 550 Entreprises qui seront contactées par téléphone et 150 Entreprises pour une enquête face-à-face. Si l'on se réfère aux doléances des opérateurs, l'on est tenté de dire que ces obstacles sont déjà connus et qu'il est peut être temps de voir comment le surmonter. Mais le secrétaire général du groupement des entrepreneurs malgaches (FIVMPAMA), Hanta RAKOTOVAO relève que si les opérateurs font face à des problèmes qu'ils identifient, ils pensent souvent que ces problèmes font partie des risques du métier. Or, ils peuvent être solutionnés. De plus, les autorités concernées ne connaissent pas forcément ces obstacles et il est donc tout à fait nécessaire de les identifier.

Noro ANDRIAMAMONJIARISON du cabinet Hermès explique de son côté qu'il faut classifier ces barrières non tarifaires selon la nomenclature du commerce international. Via un plan d'actions qui sera dressée après l'enquête, cette classification permettra plus tard de négocier les solutions idoines avec les différents partenaires commerciaux de Madagascar. Sans cela, il sera difficile de se comprendre et de lever ainsi les obstacles à l'exportation mais également à l'importation. Si les grandes entreprises disposent souvent de moyens et ressources pour mener à bien leurs activités d'import et export, il n'en va pas de même pour le PME. L'enquête et le plan d'actions qui s'ensuivra faciliteront ainsi la tâche à ces dernières tout en profitant aux grandes Entreprises. Rappelons qu'entre 2010 et 2011, Madagascar est passé du 114^{ème} rang au 104^{ème} en matière de commerce transfrontalier selon le **Doing**

²⁴ La Gazette de la Grande Ile, p.09, 06 Avril 2011

business de La Banque mondiale. C'est l'un des rares indicateurs à avoir enregistré un bond (+8 points) sur cette période. Cet indicateur porte sur les coûts et les procédures nécessaires pour l'importation et l'exportation d'un chargement standard.

A Madagascar, le nombre total de documents exigés par expédition pour l'exportation d'une marchandise est de 4, contre 7,7 en Afrique subsaharienne et 4,4 dans les pays de l'Organisation pour la Coopération et le Développement Economique (OCDE : une entité qui regroupe des pays riches et émergents). Le délai pour accomplir toutes les procédures est de 21 jours contre 32 jours en Afrique subsaharienne et près de 11 jours dans les pays de l'OCDE. Quant au coût associé à ces procédures, il est 1 197 dollars alors qu'en Afrique subsaharienne, il dépasse les 1 900 dollars et est aux environs de 1 000 dollars dans les pays de l'OCDE.

Malgré tout, Madagascar a besoin de promouvoir son exportation pour booster sa croissance et son développement via une balance commerciale positive.

24132- Tableau reflétant le coût et délai dans les procédures d'import/export :

Tableau N°X : Le coût et délai dans les procédures d'import/export

Nature des procédures d'exportation	Délais (jours)	Coûts (\$)
Préparation des documents	14	200
Dédouanement et inspection technique	2	272
Manutention au port (au terminal)	2	225
Transport terrestre et manutention	3	500
Total	21	1197
Nature des procédures d'importation	Délais (jours)	Coûts (\$)
Préparation des documents	17	189
Dédouanement et inspection technique	3	315
Manutention au port (au terminal)	2	551
Transport terrestre et manutention	2	500
Total	24	1555

Source : Doing business, Banque mondiale, année 2011.

2414 : GESTION BUDGÉTAIRE DE VENTE²⁵:

Pour pouvoir éviter le bouleversement d'exportation à Madagascar, la société Le Martin Pêcheur doit utiliser la technique de gestion budgétaire de vente.

24141 - Généralités sur la gestion budgétaire de ventes :

241411- Définition:

La gestion budgétaire est une technique de gestion qui s'applique sur les prévisions à partir de ces prévisions, les responsables de l'Entreprise reçoivent des attributions de programmes et moyens pour une durée limitée. Elle attribue au responsable des objectifs chiffrés en valeur pour une durée limitée et elle approche périodiquement les réalisations des budgets et l'analyse des écarts constatés.

241412- Objectifs :

En tenant compte du passé et l'estimation du futur, des décisions seront prises dans le but d'une amélioration, d'une optimisation ; la gestion budgétaire facilite donc la consultation des décisions relatives à la planification, à la coordination et au contrôle. Toutes les entreprises doivent faire un minimum de prévision afin de prévoir si possible d'éviter les ruptures de trésorerie et de déterminer les excédents de trésorerie pouvant être réinvesti.

La gestion budgétaire de vente comporte :

Une phase de prévision de vente utilisant de technique statistique telle que : la corrélation et l'ajustement Une phase de synthèse avec la présentation du budget de vente. Le budget de vente est complété par le budget de frais de distribution. La prévision de vente est faite à partir des études de marché pour les produits nouveaux et à partir de statistique élaboré en considération des observations des exercices écoulés pour les produits anciens. Tout d'abord, nous présentons la production en langoustes cuites sous forme de tableau et la présentons graphiquement.

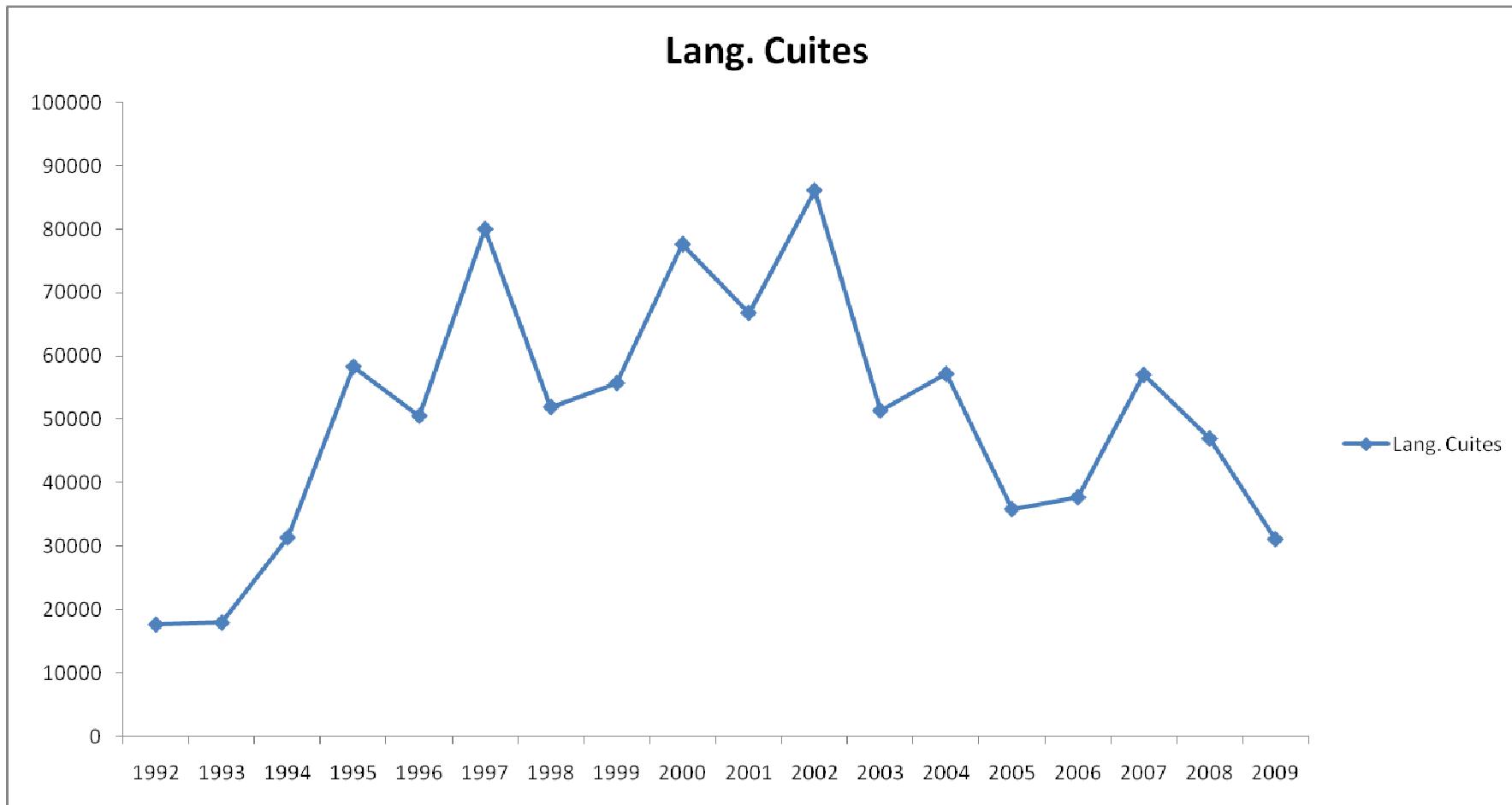
²⁵ Vololonirina RAVELOSON, Cours Gestion budgétaire, Université de Toamasina, 3^{ème} année 2007-2008

Tableau N°XI : L'exportation en langoustes cuites de 1992 à 2009

Années	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	20003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Total
Quantités	17700	18050	31460	58350	50610	79999	51997	55780	77620	66800	86090	51440	57200	35930	37800	57060	47050	31190	912196

Source : service statistique du Martin pêcheur, année 2010.

Figure N°5 : Représentation graphique d'exportation des langoustes cuites



Source : Données au service statistique et notre réflexion, année 2011.

241413- La méthode :

La société Le Martin Pêcheur est une société qui déjà existe, donc, on a besoin de gérer son budget de vente. Par conséquent, la méthode technique statistique comme l'ajustement peut déterminer la prévision sur ses exportations futures.

241414- L'ajustement linéaire :

La droite ajustée $Y=f(X)$ permet de prévoir les ventes Y en fonction des valeurs de la variable X. Si la variable X représente des périodes de temps annuel, la droite ajustée représente la tendance, on appelle ceci « le treind ».

Pour chercher l'équation de la droite ajustée ou treind : $Y= f(X)=aX+b$, d'abord, il faut chercher les inconnus a et b par le biais des moyennes arithmétiques \bar{x} et \bar{y} .

Donc : $a = \frac{\sum_{i=0}^n X_i Y_i}{\sum_{i=0}^n X_i^2}$; avec $X_i = x_i - \bar{x}$ et $Y_i = y_i - \bar{y}$;

D'où la formule développée : $a = \frac{\sum_{i=0}^n n \bar{x} \bar{y}}{\sum_{i=0}^n x_i^2 - nx^2}$; n : nombre des séries ;

Si la valeur a est connue, la variable b est trouvée à l'aide des moyennes arithmétiques \bar{x} et \bar{y} :

$\bar{y} = a\bar{x} + b$; les deux moyennes arithmétiques \bar{x} et \bar{y} sont calculées par les formules

suivantes : $\bar{x} = \frac{\sum_{i=0}^n x_i}{n}$ et $\bar{y} = \frac{\sum_{i=0}^n y_i}{n}$

24142 - Récapitulation de quantités exportées par la société de l'année 1992 à 2009 (produit langoustes entières cuites) :

241421- La prévision de vente de la société sur l'année à venir :

Pour prévenir l'exportation de l'année future, chaque société commerciale a besoin de prévision sur ses ventes à venir par rapport aux ventes actuelles. La société Le Martin Pêcheur a de récapitulatives exportations d'après le service responsable de la statistique au département Gestion de stock et Gestion des ressources humaines de ladite société.

241422- Tableau statistique de production langoustes entières cuites congelées :

Nous allons résumer ci-dessous la quantité des produits exportés par la société Le Martin Pêcheur au cours des dix huit dernières années notamment des produits langoustes entières cuites. Ce sont les produits les plus demandés par les clients étrangers.

En appliquant la méthode statistique ajustement linéaire, nous déterminons la prévision sur les quantités vendues des langoustes entières cuites, par la société Le Martin Pêcheur pour l'année 2010.

Années	x_i	Langoustes cuites exportées : y_i	$x_i y_i$	x_i^2
1992	1	17 770	17 770	1
1993	2	18 050	36 100	4
1994	3	31 460	94 380	9
1995	4	58 350	233 400	16
1996	5	50 610	253 050	25
1997	6	79 999	479 994	36
1998	7	51 997	363 979	49
1999	8	55 780	446 240	64
2000	9	77 620	698 580	81
2001	10	66 800	668 000	100
2002	11	86 090	946 990	121

2003	12	51 440	617 280	144
2004	13	57 200	743 600	169
2005	14	35 930	503 020	196
2006	15	37 800	567 000	225
2007	16	57 060	912 960	256
2008	17	47 050	799 850	289
2009	18=n	31 190	561 420	324
Totaux	$\sum_{i=0}^n x_i = 171$	$\sum_{i=0}^n y_i = 912 196$	$\sum_{i=0}^n x_i y_i = 8 943 613$	$\sum_{i=0}^n x_i^2 = 2 109$

Tableau N° VI: Tableau de calcul statistique

Source : Récapitulation exportation au Service statistique et notre propre calcul, année 2011.

241423- Application numérique :

En utilisant la technique statistique par ajustement linéaire, on cherche d'abord, l'équation de la droite ajustée.

Soit (D) cette droite : (D) : $y=a x+b$

Où : a et b sont les variables à déterminer ;

y : représente la quantité exportée annuelle ;

x : le nombre d'année.

Pour commencer, nous calculons les moyennes arithmétiques \bar{x} et \bar{y}

Où : \bar{x} : l'année moyenne ;

\bar{y} : la quantité exportée en kg par an.

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=0}^n x_i}{n} = \frac{171}{18} = 9,5$$

Le temps moyen a pour valeur $\bar{x}=9,5$ ans.

$$\bar{y} = \frac{\sum_{i=0}^n y_i}{n} = \frac{912196}{18} = 50\ 677,555 \approx 50\ 677,56 \text{ kg}$$

La vente moyenne annuelle a comme valeur $\bar{y}=50\ 667,56 \text{ kg}$.

Puis, nous écrivons l'équation de la droite de treind en fonction de \bar{x} et \bar{y} :

$$(D) : \bar{y} = a \bar{x} + b$$

Ensuite, on cherche les inconnus a et b à l'aide des formules suivantes :

$$a = \frac{\sum_{i=0}^n n \bar{x} \bar{y}}{\sum_{i=0}^n x_i^2 - n \bar{x}^2} = \frac{8\ 943\ 618 - (9,5 \times 912196)}{2\ 109 - (9,5 \times 171)} = 573,2734 \approx 573,27$$

La valeur de l'inconnu « a » est trouvée ($a=573,27$)

Comme la valeur de « a » est connue, l'inconnu « b » peut chercher par l'utilisation de l'équation de la droite ajustée exprimée en moyennes arithmétiques (\bar{x} et \bar{y})

En utilisant l'équation du treind exprimé en \bar{x} et \bar{y} : (D) : $\bar{y} = a \bar{x} + b$

$$b = a \bar{x} - \bar{y} = 50\ 677,56 - (573,27 \times 9,5) = 45\ 231,46$$

Les inconnus « a et b » sont calculés, alors, on peut écrire l'équation de la droite d'ajustement en fonction de ces deux valeurs.

Enfin, l'équation de la droite ajustée est :

$$(D) : y=573,27 x+45\ 231,46$$

241424- Détermination de la vente prévisionnelle :

Pour trouver la quantité à exporter pour l'année future, on utilise l'équation de la droite d'ajustement (D).

$$(D) : y=573,27 x+45\ 231,46$$

On peut écrire (D) par : (D) : $y_i=573,27 x_i+45\ 231,46$; $i=\overline{1,n}$.

Où : y_i : c'est la quantité exportée en kg de chaque année ;

x_i : le nombre d'années de production.

La vente prévisionnelle pour l'année à venir précisément l'année 2010 peut être déterminé comme suit : (D) : $y_i=573,27 x_i+45\ 231,46$

On calcule la valeur de la prévision : $y_{19}=y_{2010}=573,27 \times 19 + 45\ 231,46 = 56\ 123,59$ kg

$$y_{2010}=56\ 123,59 \text{kg}$$

Ainsi, la prévision de vente est une technique très indispensable pour une société exportatrice, afin de comparer les ventes des années précédentes et de prévoir sur les ventes futures. Nous prenons le cas de l'exportation des langoustes entières cuites au sein de la

société Le Martin Pêcheur. Cette étude nous permet de pousser chaque entreprise exportatrice d'évaluer ses forces et faiblesses sur ses activités commerciales.

Nous constatons que les quantités exportées en langoustes cuites par cette société a été de 31 190 kg pour l'année 2009 et sera 56 123,59 kg pour l'année à venir 2010.

L'exportation de produits agricoles à Madagascar rencontre des problèmes. Après avoir analysé ces barrières, nous suggérons des solutions pour y remédier. Premièrement, nous essayons de résoudre les freins à l'augmentation de production ; deuxièmement, nous adoptons les règles conformément à l'OMC pour rehausser notre exportation et la promotion des exportations lancée par l'Etat actuel est une solution souhaitée au progrès des sociétés export et au développement économique de Madagascar.

Enfin, l'entreprise exportatrice peut prévoir son exportation par l'utilisation de technique gestion budgétaire de vente.

CONCLUSION

Bref, le secteur agricole assure la vie des paysans malagasy et la pêche est à la fois la principale source de revenus paysans et aussi la base de développement économique de Madagascar.

La plupart des opérateurs économiques à Madagascar sont stimulés par l'exportation des produits naturels malagasy. Les langoustes sont les principales activités de la société exportatrice des produits marins dans la ville de Fort Dauphin. La langouste est un crustacé de la famille des paluniridaés.

La société LE MARTIN PÊCHEUR-SARL est l'une des sociétés exportatrices des langoustes, créée en 1986 et sise à Fort-Dauphin. Elle collecte, traite et exporte les produits de la mer et du littoral dans la partie Sud de la Grande île. Ladite société exporte ses produits vers le marché mondial. Les clients sont les Européens et le Japon. Le transitaire AUXIMAD est le seul service qui déclare ses opérations douanières

Dans ses activités, des problèmes sont rencontrés par cette société sur l'exportation de ses produits, le principal obstacle est l'insuffisance de sa production par rapport à l'abondance des demandeurs et la diminution des produits bruts, il y a aussi l'exigence de norme élaborée par les pays importateurs et la lourdeur administrative. Tous ces problèmes freinent le développement de l'activité de la société exportatrice comme Le Martin Pêcheur.

Pour éliminer les entraves à l'exportation, nous devrons : suivre les règles de l'OMC, augmenter la production. Et nous souhaiterons la réalisation de promotion des exportations lancée par le Ministère du Commerce sur cette année 2011.

Pour développer les activités de la société commerciale, nous avons analysé chaque branche d'activités qui sont rattachées à l'exportation des langoustes comme les bureaucrates qui sont le cœur de l'entreprise, et le contrôle de la qualité produits dans l'usine pour que les produits soient en norme sur le marché mondial.

L'existence du port d'Ehoala géré par une société filiale de la compagnie minière Rio Tinto donne avantage à la société sur l'embarquement de ses produits car il offre aux opérateurs économiques des régions Anosy et Androy l'opportunité de développer l'exportation. Construit conjointement par l'Etat malgache, ce port a un tirant d'eau

permettant l'accostage des grands bateaux et cargos et il dispose aussi d'un terrain de 400 ha devant accueillir des entrepôts, des unités de transformation. Il relie d'ailleurs Fort Dauphin au reste du monde.

Enfin, la société Le Martin pêcheur est une grande entreprise de spécialité au traitement de produits halieutiques, mais la filière langouste est un atout pour ladite société malgré les différentes difficultés qu'elle subit. Elle reste leader face aux concurrents nationaux. Sa vie est plus importante sur la politique de l'Etat malagasy pour cette année 2011 qui s'appuie sur une perspective de relance des activités économiques.

BIBLIOGRAPHIE

I. OUVRAGES GÉNÉRAUX

- **BORE Vanessa**, Economie générale d'entreprise, édition Nathan, Paris 2001, 405 pages
- **DASYLVA Germain**, Projet de développement de la pêche traditionnelle sur la côte Sud. Programme Sectoriel pêche. PNUD/FAO.MAG/92/2004-DT97, Antananarivo, 1997, 105 pages.
- **PELE BONARD Catherine**, Marketing, Top editions 1998, p.102.

II. SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- **ANDRÉ Serge**, Cours Transport Transit et Douanier, Université de Toamasina, 3^{ème} année 2007-2008.
- **ANDRIAMBELOSON Patricia**, Cours Gestion des Ressources Humaines, Université de Toamasina, 4^{ème} année, 2008-2009.
- **BOTO Emile**, Cours Commerce International, Université de Toamasina, 3^{ème} année, 2007-2008.
- **RANDRIAMANATENA Modeste**, Cours Organisation, Université de Toamasina, 2^{ème} année, 2006-2007.
- **RATOVOSON Seth**, Cours Système Agro-industriel I, II, Université de Toamasina, 3^{ème} et 4^{ème} année 2007-2009/2008-2010.
- **RAVELOSON Vololonirina**, Cours Gestion budgétaire, Université de Toamasina, 3^{ème} année 2007-2008.

III. DOCUMENTS ET PÉRIODIQUES

- Décret n°2006-681 du 12/09 :2006, Arrêté Ministériel n°219/03-MECI du 08/10/2008.
- La Gazette de la Grande Île, p.09, 60 Avril 2011.
- Le Quotidien, n°802 ; 30/05/2006, p.4.
- **MAEP**, Recensement de l'agriculture campagne agricole 2004-2005.
- Matin Madagascar du lundi 16 Août 2010, N°0344.
- Mémorandum du projet d'appui aux communautés des pêcheurs de Tuléar.

IV. SITES WEB

- ✓ <http://www.allafrica.com/stories/200406290520.html>.
- ✓ <http://www.bsccmg.sgs.com>, Avril 2011.

- ✓ <http://www.commerce.gov.mg>, Avril 2011.
- ✓ [http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_307_Filière-Langouste.pdf](http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf_307_Filiere-Langouste.pdf), consulté, Avril 2011.
- ✓ <http://www.lavérité.mg/index.php/économie-madagascar/16892-resources-halieutiques>, consultée Avril 2011.
- ✓ <http://www.madascope.com/cartes/carte-mada-2gif>, Avril 2011.
- ✓ <http://www.maep.gov.mg/filpolangouste.htm>, Avril 2011.



ANNEXE I : Imprimé de visa de conformité

IMPRIME DE VISA DE CONFORMITE

Relatif aux produits de la mer ou d'eau douce destinés à l'exportation

N° DU VISA : ..04.110/ MPRH/SG/DGPRH- /SRPRH - ANOSY

I - IDENTIFICATION DES PRODUITS

NOM COMMERCIAL	NOM SCIENTIFIQUE	PRESENTATION	CONSERVATION	QUANTITE(KGS)	VALEUR (Ariary)
LANGoustes	PANULIRUS SP	ENTIERES CUITES	CONGELEES	6 360,00	171 486 766
LANGoustes	PANULIRUS SP	ENTIERES CRUES	CONGELEES	320,00	8 628 265

II - PROVENANCE DES PRODUITS

- Nom et adresse de l'Etablissement : **Société Le MARTIN PECHEUR B.P 216 Fort-Dauphin MADAGASCAR**
- N° et date d'Agrément CEE de l'Etablissement (Transformation) : **MAD 104/SV du 16/07/96**
- N° et date d'autorisation de collecte et/ ou de pêche : **67/MPRH/SG/DP du 27 Avril 1999**
- N° et date d'autorisation d'aquaculture :
- Région de collecte ou de pêche : **Fort-Dauphin**
- N° du COS intérieur :

III - DESTINATION DES PRODUITS

- Lieu d'expédition : **Fort-Dauphin (MADAGASCAR)**
- Date d'expédition :
- Pays et lieu de destination : **TOKYO / JAPON**
- Nom et adresse du destinataire :
KOHYO CO. LTD.
5-4-19, SHINSHO, YOKKAICHI
510-0064, JAPAN

LE CHEF DU SERVICE RÉGIONAL DE LA PÊCHE

Je soussigné (nom et qualité).....**ET DES RESSOURCES HALIEUTIQUES**.....
atteste par la présente que les produits désignés ci-dessus sont conforme aux législations spécifiques de la pêche
(taille - période d'ouverture - autorisations - espèces -).

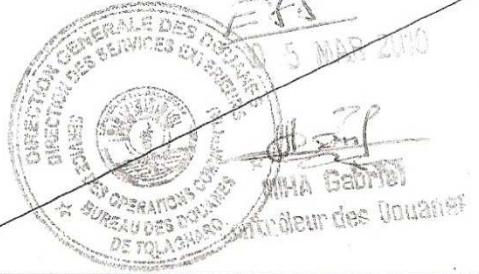
Date et signature **11 FEB 2010**



ANNEXE II : Certificat d'origine et salubrité

MADAGASCAR

VETERINARY CERTIFICATE TO EU

Part I : Details of dispatched consignment	1.1. Consignor				1.2. Certificate reference number		1.2.a.	
	Name LE MARTIN PECHEUR				11/10-ASH/10/FTD			
	Address BP 216 AMPAMAKIAMBATO FORT- DAUPHIN MADAGASCAR				1.3. Central Competent Authority : AUTORITE SANITAIRE HALIEUTIQUE (ASH)			
					1.4. Local Competent Authority POSTE D'INSPECTION A L'EXPORTATION FORT- DAUPHIN			
					1.6.			
								
					1.7. Country of origin			
	MADAGASCAR		ISO Code	MG	1.8. Region of origin		Code	1.9. Country of destination
								JAPON
								JP
	1.11. Place of origin				1.12			
	Name LE MARTIN Approval number MAD 104SV PECHEUR							
	Address BP 216 AMPAMAKIAMBATO FORT- DAUPHIN MADAGASCAR							
	1.13. Place of loading				1.14. Date of departure			
	PORT ENOALA FORT-DAUPHIN				08/03/10			
	1.15. Means of transport				1.16. Entry BIP in EU			
	Aeroplane <input type="checkbox"/>		Ship <input checked="" type="checkbox"/>	Railway wagon <input type="checkbox"/>				
	Road vehicle <input type="checkbox"/>		Other <input type="checkbox"/>					
	Identification : M/V MEKONG RIVER				1.17.			
	Documentary references :							
	1.18. Description of commodity				1.19. Commodity code (HS code)			
	LANGoustes entières cuites congelées				03.06			
	1.20. Quantity				Poids Brut Total: 7660,80kg			
					Poids Net Total: 6780kg			
	1.21. Temperature of product				1.22. Number of packages			
	Ambient <input type="checkbox"/>		Chilled <input type="checkbox"/>	Frozen <input checked="" type="checkbox"/>	672 CARTONS			
1.23. Identification of container/Seal number				1.24. Type of packaging				
MSC U362637/6 - MSC H478663				CARTON				
1.25. Commodities certified for								
Human consumption <input checked="" type="checkbox"/>								
1.26.				1.27. For import or admission into EU <input type="checkbox"/>				

MADAGASCAR

Fishery products

1.28. Identification of the commodities

Approval number of establishments

Species (Scientific name)	Nature of commodity	Treatment type	Manufacturing plant	Number of packages	Net weight
PANULIRUS SP	SAUVAGE	TRANSFORMÉ	MAD104SY	672 CARTONS	6720 Kg



II. Health attestation

II.a. Certificate reference number

II.b.

11/10-ASH/I/O/FTD

II.1. Public health attestation

I, the undersigned, declare that I am aware of the relevant provisions of Regulations (EC) No 178/2002, (EC) No 852/2004, (EC) No 853/2004 and (EC) No 854/2004 and certify that the fishery products described above were produced in accordance with those requirements, in particular that they :

- come from (an) establishment(s) implementing a programme based on the HACCP principles in accordance with Regulation (EC) No 852/2004,
- have been caught and handled on board vessels, landed, handled and where appropriate prepared, processed, frozen and thawed hygienically in compliance with the requirements laid down in Section VIII, Chapters I to IV of Annex III to Regulation (EC) No 853/2004,
- satisfy the health standards laid down in Section VIII, Chapter V of Annex III to Regulation (EC) No 853/2004 and the criteria laid down in Regulation (EC) No 2073/2005 on microbiological criteria for foodstuffs,
- have been packaged, stored and transported in compliance with Section VIII, Chapters VI to VIII of Annex III to Regulation (EC) No 853/2004,
- have been marked in accordance with Section I of Annex II to Regulation (EC) No 853/2004,
- the guarantees covering live animals and products thereof, if from aquaculture origin, provided by the residue plans submitted in accordance with Directive 96/23/EC, and in particular Article 29 thereof, are fulfilled and
- have satisfactorily undergone the official controls laid down in Annex III to Regulation (EC) No 854/2004.

II.2. ⁽¹⁾ [Animal health attestation for products of aquaculture origin]

I, the undersigned, declare that the fishery products described above originate from fish or crustaceans that were clinically healthy on the day of harvest, and have been transported under conditions that do not alter the animal health status of the products and certify, in particular that :

- ⁽¹⁾ ⁽²⁾ if from species susceptible⁽³⁾ to ISA and/or EHN, they :
 - ⁽¹⁾ [originate from a source ⁽⁴⁾ considered free from ISA and/or EHN in accordance with the relevant EU legislation or OIE Standard ⁽⁵⁾] ;
 - ⁽¹⁾ [have been slaughtered and eviscerated]] ;
- ⁽¹⁾ ⁽⁶⁾ if from species susceptible⁽³⁾ to VHS and/or IHN, they :
 - ⁽¹⁾ originate from a source ⁽⁴⁾ considered free from ⁽¹⁾ VHS/⁽¹⁾ IHN in accordance with the relevant EU legislation or OIE Standard ⁽⁵⁾] ;
 - ⁽¹⁾ [have been slaughtered and eviscerated]]].

ANNEXE III : Connaissement

See website for large version of the reverse | Ver página Web para términos y condiciones | Смотрите веб-сайт для ознакомления с условиями и положениями | 提单的条款和条件详见网站 | www.msmedshipco.com

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. Website : www.msmedshipco.com		BILL OF LADING No. NON-NEGOTIABLE COPY MSCUFD351620 "Port-to-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)			
<small>SCAC Code: MSCU</small>		<small>NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's 3/THREE</small>		<small>NO. OF RIDER PAGES NIL</small>	
<small>SSHIPPER:</small> LE MARTIN PECHUR BP 216 AMPAMAKIAMBATO FORT DAUPHIN MADAGASCAR		<small>CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD)</small> FCL/FCL ON BOARD			
<small>CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here.</small> A ORDRE					
<small>NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20)</small> MSF 51,RUE DE MIROMESNIL 75008 PARIS FRANCE TEL +33 (0) 9 72 11 36 76					
<small>VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9)</small> MEKONG RIVER 23R		<small>PORT OF LOADING</small> EHOALA		<small>PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)</small>	
<small>BOOKING REF. (or)</small> <small>SHIPPER'S REF.</small>		<small>PORT OF DISCHARGE</small> FOS-SUR-MER		<small>PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2)</small>	
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)					
<small>Container Numbers, Seal Numbers and Marks</small> MSCU3628300 Seal: MSC 4478656 SECURITY SEAL : 199606	<small>Description of Packages and Goods</small> <small>(Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)</small> I REEFER x 20' S.T.C. 601 CARTONS MADAGASCAR ORIGIN - LANGOUSTES ENTIERES CUITES HALF CONGELEES - LANGOUSTES ENTIERES CRUES HALF CONGELEES - LANGOUSTES ENTIERES CUITES CONGELEES - ECHANTILLONS CREVETTES (S.V.C.) MARQUES : MASCARENA ET RED PREMIER "ON BOARD" TEMPERATURE : - 20 °C (A LA DEMANDE DU CHARGEUR) FCL/FCL			<small>Gross Cargo Weight</small> 6603,870KG	<small>Measurement</small>
<small>TOTAL TARE: 2990 KG</small>				<small>TOTALS:</small>	6603,870KG
<small>FREIGHT & CHARGES</small> <small>Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16).</small>		<small>RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT.</small> <small>If this is a negotiable (To Order / or) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable.</small> <small>IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.</small>			
<small>DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem Charges paid - see Clause 7.3)</small>		<small>CARRIER'S RECEIPT (No. of Crtns or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.)</small>			
<small>PLACE AND DATE OF ISSUE</small> TOLAGNARO, 28/04/2010		<small>SHIPPED ON BOARD DATE</small> 28/04/2010			
<small>SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.</small>  <small>MSC TOLAGNARO AS AGENT OF CARRIER</small>					

ANNEXE IV : Certificat EUR₁

CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES		EUR. 1 N° A 0296097	
1. Exportateur (nom, adresse complète, pays) SOCIETE LE MARTIN PECHEUR BP. 216 Ampamakiambaro FORT DAUPHIN - (Madagascar)		<i>Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire</i>	
3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative) LD. TRADING - 2, Rue des Palmiers 97438 SAINTE MARIE ILE DE LA REUNION Tél. : +262 (0)692 85 15 78		2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre MADAGASCAR et C. E. E. <i>(indiquer les pays, groupes de pays ou territoires concernés)</i>	
6. Informations relatives au transport (mention facultative) "VOIE MARITIME"		4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires MADAGASCAR	
8. N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis(1) désignation des marchandises 001 VIAGEL - 126 CARTONS : Madagascar origine. à 126 - Crevettes décortiquées cuites congél. = = = = = = = = = =		5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination REUNION	
7. Observations Produits d'origine de Madagascar libre à la sortie du Territoire malagasy.			
9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m³, etc.) 1.625,40 KGS		10. Factures (mention facultative) Fa. 01/LD. 2010 du 12.05.	
11. VISA DE LA DOUANE Déclaration certifiée conforme Document d'exportation (2): modèle Ex 1 no E 182 du 14 MAI 2010 Bureau de douane: Telagnaro Pays ou territoire de délivrance: République de Madagascar A Telagnaro le 20.05.2010 		12. DECLARATION DE L'EXPORTATEUR Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat. A Fort-Dauphin le 14.05.20 LE MARTIN PECHEUR 	

à remplir
 seulement
 lorsque les
 règles na-
 tionales du
 pays ou
 territoire
 d'exportation
 l'exigent.

ANNEXE V : Certificat Anti-Cholera

ANTI - CHOLERA CERTIFICATE

PRODUCE OF : MADAGASCAR

OFFICIAL ORGANISATION : AUTORITE SANITAIRE HALIEUTIQUE

INSPECTION SERVICE : Official Inspector, FORT-DAUPHIN MADAGASCAR

"I THE UNDERSIGNED OFFICIAL INSPECTOR HEREBY CERTIFIES THAT THE FOLLOWING CONSIGNEMENT OF FISHERY PRODUCTS HAS BEEN PROCESSED IN AN APPROVED FISH PROCESSING ESTABLISSEMENT UNDER THE REVELANT CONDITIONS LAID DOWN IN FISH PRODUCTS (EXPORT) REGULATIONS, 1998 REQUIRED FOR THE PRODUCTION OF FISHERY PRODUCTS FOR HUMAN CONSUMPTION AND INTENDED FOR EXPORT MARKET.

SAMPLES OF THE FISHERY PRODUCTS ARE REGULARLY TESTED AND FOUND VIBRIO CHOLERAE (01, 0139) NEGATIVE .

FISHERY PRODUCT

Type : SEA LOBSTER

Species : PANULIRUS Sp

N° of Packages : 668 Cartons

Net Weight : 6.680,00 Kgs

Name and address of consignor :
SOCIETE LE MARTIN PECHEUR
PO BOX 216 FORT - DAUPHIN
MADAGASCAR
Tél : 92 213 64

Agreement N° : MAD 104 - SV

Name and address of consignee :

KOHYO CO. LTD.
5-4-19, SHINSHO, YOKKAICHI
510-0064, JAPAN

The above fishery products are to be dispatched :

From : FORT - DAUPHIN / MADAGASCAR

To : TOKYO - JAPAN

By ship : BL - N°

Official Stamp

signature of the official Inspector



[Handwritten signature]

Dr SOAHITA Richardo
Official Inspector

ANNEXE VI : Certificat SGP

1. Copy

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) SOCIETE LE MARTIN PECHEUR BP. 216 FORT DAUPHIN - (MADAGASCAR)		Reference No N° 012756			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) KOHYO CO. LTD. 5-4-19 SHINSHO YOKKAICHI 510-0064 JAPAN		GENERALISED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in REPUBLIQUE DE MADAGASCAR (country) See Notes overleaf			
3. Means of transport and route (as far as known) " VOIE MARITIME "		^{4. For official use} Produits d' origine de Madagascar libre à la sortie du Territoire malagasy.			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods "FULL REEFER LOCKED"	8. Origin criterion (see Notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
001	Mascarena Red 1er	<ul style="list-style-type: none"> - 668 BOXES: Madagascar Origin. - Frozen Whole Cooked lobsters, packed in 02 x 05 Kgs/Net/Ctn. - Frozen Whole Raw lobsters, packed in 04 x 2,5 Kgs/Net/Ctn. 	" P "	7.615,20	KGS
à		= = =	=	Fa.01/KOH. TC.01/2010	
688		= = =	=	du 09.02.10	
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. Customs Ex 1 number: 33 date: 12.02.2010 Customs office: Tolagnaro			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in République de Madagascar (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalised System of Preferences for goods exported to TOKYO / JAPAN (importing country) Place and date, signature of authorised signatory FORT DAUPHIN, 09 th February 2010		
Place and date, signature of authorised signatory TOLAGNARO, 16 fev 2010 MIHA Gabriel			Place and date, signature of authorised signatory FORT DAUPHIN, 09 th February 2010		

NS - VF n° 20 bis - IN

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU N° I : REPARTITION DU CAPITAL SOCIAL AU DEBUT	11
TABLEAU N° II : REPARTITION DU CAPITAL SOCIAL SELON LE PROCES-VERBAL DU 10 OCTOBRE 2001	12
TABLEAU N° III : RESUME DES ACTIVITES ET DES PRODUITS DE LA SOCIETE.....	18
TABLEAU N° IV : LA REPARTITION DES EMPLOYES DU MARTIN PECHEUR.....	19
TABLEAU N° V: RECAPITULATION EXPORTATION EN FILIERE LANGOUSTE (EN KG)	57
TABLEAU N° VI : LES PRIX DES PRODUITS BRUTS ET DES PRODUITS EXPORTES:..	62
TABLEAU N° VII : REPARTITION DES PECHEURS SUR L'EX-PROVINCE :.....	62
TABLEAU N° VIII : COMPARAISON DE L'ANCIENNE ET NOUVELLE DATE DE CAMPAGNE DES LANGOUSTES	66
TABLEAU N° IX : EFFECTIF DES MATERIELS DE PECHE A MADAGASCAR	71
TABLEAU N° X : LE COUT ET DELAI DANS LES PROCEDURES D'IMPORT/EXPORT ..	81
TABLEAU N° XI : L'EXPORTATION EN LANGOUSTES CUITES DE 1992 A 2009.....	83
TABLEAU N° XII: TABLEAU DE CALCUL STATISTIQUE.....	86

LISTE DES FIGURES

FIGURE N°1 : LES LANGOUSTES DE TAOLAGNARO MADAGASCAR.....	29
FIGURE N° 2: COURBES REPRESENTANT LA RECAPITULATION EXPORTATION DE 1992 A 2009.....	58
FIGURE N° 3 : POURCENTAGE DE PECHEURS REPARTIS SUR L'EX-PROVINCE	63
FIGURE N° 4 : CARTOGRAPHIE DU SUD DE MADAGASCAR	64
FIGURE N° 5 : REPRESENTATION GRAPHIQUE D'EXPORTATION DES LANGOUSTES CUITES	84

LISTE DES SCHÉMAS

SCHEMA N° 1: ORGANIGRAMME DE LA SOCIETE MARTIN PECHEUR	16
SCHEMA N° 2 : LE DEROULEMENT DU SYSTEME DE COLLECTE	32
SCHEMA N° 3: CHAINE DE PRODUCTION DE TRAITEMENT DES QUEUES DE LANGOUSTES CONGELEES	35

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

GLOSSAIRE

MÉTHODOLOGIE

INTRODUCTION	7
PREMIÈRE PARTIE : GÉNÉRALITÉS SUR LA SOCIÉTÉ, LA PRÉPARATION DE SES PRODUITS LANGOUSTIERS ET SON TRANSIT	9
CHAPITRE I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE LA SOCIÉTÉ ET SES ACTIVITÉS	11
<i>111 - HISTORIQUE ET IDENTIFICATION DE LA SOCIÉTÉ.....</i>	<i>11</i>
1111- Historique de la Société :	11
11111- Date de création :	11
11112- L'évolution de son capital social et ses associés :.....	11
11113-L'évolution de ses activités :	12
1112- Identification de la Société :.....	12
11121-Forme de la société :	12
11122- Siège social :	12
11123- Réglementation de la société :	13
<i>112 - STRUCTURES ET ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ :</i>	<i>13</i>
1121- Les structures du Martin pêcheur :	13
11211- L'organigramme :	13
112111-Définition :	13
11212- Fonctionnement de l'entreprise :	13
112121- Direction Générale :	13
112122- Le DAF :	13
112123- Le secrétariat :	14
112 124- Responsable de personnel et de gestion de stock :	14
112125- La collecte :	14
112126- Le service de transit :	14

112127- La comptabilité et finance :.....	14
112128- Le service technique :	15
112129- Le service production et qualité :.....	15
11213 – Schéma : l’organigramme du Martin Pêcheur	16
1122- Les activités de la société Le Martin pêcheur :	17
11221- L’activité principale de la société :.....	17
11222- Les activités secondaires du Martin Pêcheur :	17
112221- Le GELOMAD :	17
112222- La SOMAHUILE :.....	17
112223- Le BONNET ET SES FILS :	17
112224- Le JOVENNA :.....	17
112225- La SOPICA :.....	18
112226- La SEPHAL :	18
11 3 - ENVIRONNEMENT INTERNE ET EXTERNE.....	19
1131- Environnement interne :	19
11311- Moyens humains :.....	19
113111- Effectifs des employés :	19
113112- Système de motivation du personnel :	21
113113- Horaires de travail :.....	22
113114- Communication interne :.....	22
11312- Les moyens financiers :	23
113121- Les capitaux propres :	23
113122- Les emprunts :	23
11313- Les moyens matériels :	23
113131- Les immobilisations :	23
113132- Les mobilisations :	23
1132- Environnement externe :	24
11321- Les clients :	24
11322- Les fournisseurs :	24
11323- Les établissements financiers :	25
11324- Les concurrents :	25
113241- Le concurrent direct :	25
113242- Les concurrents indirects :	25

113243- Les concurrents internationaux :	25
CHAPITRE II : PRÉPARATION DES PRODUITS ET SYSTÈME DE TRANSIT APPLIQUÉ PAR LA SOCIÉTÉ	26
124 - <i>SITUATION DE LA PÊCHE A MADAGASCAR</i>	26
1241- Généralités :	26
12411-Pêche traditionnelle :	27
12412-Potentiel halieutique :	27
1242-Description de la filière langouste.....	28
12421- Généralités sur la filière langouste :	28
12422-Le milieu naturel :	29
12423-Les techniques et les produits :	30
12424-Les acteurs :	30
12425- Les Structures et modes d'organisation :.....	31
124251-Structure de production :	31
124252-Structure d'appui :	31
124253- Structure de commercialisation.....	31
124254-Structure de gestion :	31
12426-L'économie globale de la filière	31
12427- La période de pêche :	32
12428- Les régions exploitées par la société :.....	32
12429- La collecte des langoustes :.....	32
125- <i>TRAITEMENT DES PRODUITS</i>	33
1251-La réception des produits bruts :	33
1252-Le traitement proprement dit :.....	34
12521- Les queues de langoustes :	34
12522-Les têtes :	35
12523-Les langoustes entières cuites :.....	36
12524-Les langoustes entières half :.....	36
12525-Les langoustes entières crues :	36
12 6- <i>CARACTÉRIQUES DE PRODUITS À EXPORTER ET SA COMMERCIALISATION</i>	37
1261-Les critères de produits à exporter :	37
12611- Les normes appliquées par la société :	37

12612- La qualité de produit :.....	37
126121- Définition :.....	37
126122- La qualité de produit à atteindre :	38
126123- Le contrôle de la qualité au niveau de la société :	38
12613-La traçabilité au sein du Martin Pêcheur :.....	40
1262-La commercialisation des produits :.....	40
12621-Le déroulement de l'expédition :.....	40
12622-Le contrat de vente :	41
12623-Expédition proprement dite :	41
126231-Proposition d'exportation au client :.....	41
126232-Réservation de reefer et livraison du conteneur :.....	42
126233-L'empotage et la saisie de la fiche d'empotage :.....	42
12624-La procédure de l'exportation de produit au sein la Société :	43
126241- Les clients de la société et le moyen de paiement utilisé :.....	43
126242- L'établissement des documents export :	44
<i>Section7 : DÉPARTEMENT TRANSIT DU MARTIN PÊCHEUR</i>	46
1271- Généralités sur le transit :.....	47
12711- Définition :.....	47
127111- Les opérations de transit :	47
127112- Le transitaire :	47
127113- L'ordre de transit :	47
12712- Rôles du transitaire :	48
127121- Le transitaire est un mandataire :	48
127122- Consignataire de navire :	48
127123- Groupeur/Dégroupeur :	48
127124- Commissionnaire agréé en douane :	49
12713- Les opérations de transit :.....	49
127131- Le transitaire face au transporteur :	49
127132- Formalités douanières :	49
1272- Le transit à Madagascar :	51
12721- Le transit malagasy :.....	51
12722- Les types de transit existant à Madagascar :	52
127221- Le GPCAD :.....	52

127222- L'ATPSM :	52
127223- Le GTM :	52
1273- Le type appliqué par Le Martin Pêcheur :	52
DEUXIÈME: PROBLÉMATIQUES RENCONTRÉES PAR LA SOCIÉTÉ EXPORTATRICE DES LANGOUSTES EN VUE D'AMÉLIORATION.....	54
CHAPITRE III : PROBLÈMES LIÉS A L'EXPORTATEUR DE LA FILIÈRE LANGOUSTE	56
<i>238 - RÉCAPITULATION EXPORTATION EN FILIÈRE LANGOUSTE DE L'ENTREPRISE LE MARTIN PÊCHEUR</i>	56
2381 – Interprétation du tableau et du Graphique :	59
23811 – Explication des sigles au tableau :	59
23812 – Interprétation du graphique :	59
239 - INSUFFISANCE DE PRODUCTION :	60
2391- Les problèmes liés aux pêcheurs :	61
23911- Manque d'encouragement :	61
23912- Le système traditionnel d'exploitation des produits :	62
2392- Les problèmes des infrastructures routières :	63
23921- La cartographie de la zone de pêche du Sud de Madagascar :	64
23922- Les routes dans la région Anosy :	64
23923- Les routes dans l'Ouest de cette région :	65
2393- Le problème de la période de la campagne à la production :	65
23931- Généralités sur la région exploitée :	65
23932- Analyse de période d'exploitation de produit :	65
2310 - OBSTACLES AU COMMERCE :	67
23101- Les obstacles au commerce de la société :	67
231011- Les obstacles tarifaires :	67
2310111- La Taxe sur la Valeur Ajoutée (T.V.A.) :	67
2310112- Les taxes d'exportation :	68
2310113- Les droits de douane:	68
231012 - Les entraves non tarifaires :	69
2310121- La concurrence :	69
2310122 - La mesure administrative :	70
2310123 - Le marché informel :	70
CHAPITRE IV : SUGGESTIONS D'AMÉLIORATIONS ET PERSPECTIVES	71

D'AVENIR DE LA SOCIÉTÉ.....	71
<i>2411 - AUGMENTATION DE PRODUCTION :</i>	71
24111 – Modernisation des matériels d'exploitation :	71
24112 – Amélioration de la date de la campagne :.....	72
24113 – Construction des routes :	72
24114 – Technique organisationnelle sur la production :	73
241141 – Production compétitive :	73
241142 – Innovation :	73
241143 – La productivité :.....	73
241144 – La capacité des productions :.....	73
241145 – Le délai dans la production :	74
2411451 – Implantation des machines :	74
2411452 – La maintenance :	74
2411453 – Le changement d'outil :.....	74
2411454 – Les ordres de fabrication :	74
2411455 – La qualité :.....	74
2411456 – L'approvisionnement :	75
2411457 – La conception :	75
<i>2412- LUTTE CONTRE LES OBSTACLES AU COMMERCE MONDIAL</i>	75
24121 – Règles de l'Organisation Mondiale de Commerce (O.M.C.) :.....	76
241211 – Généralités sur l'OMC :	76
241112- Les principaux objectifs de l'OMC :	77
2412121- Sans discrimination :	77
2412122- Suppression de protectionnisme :	78
2412123- Système concurrentiel :	78
24122 - Amélioration de la qualité de produit :.....	78
241221 - La fixation de prix :	79
241222 – La déontologie :	79
241223 – La résultante des efforts des agents économiques :	79
241224 – L'emballage des produits :	79
24123- Suppression de marché informel :	79
<i>2413 : PROMOTION DES EXPORTATIONS À MADAGASCAR</i>	80
24131- Une enquête sur l'identification des obstacles :	80

24132- Tableau reflétant le coût et délai dans les procédures d'import/export : Tableau N°X : Le coût et délai dans les procédures d'import/export	81
2414 : GESTION BUDGÉTAIRE DE VENTE :.....	82
24141 - Généralités sur la gestion budgétaire de ventes :	82
241411- Définition:.....	82
241412- Objectifs :	82
241413- La méthode :	85
241414- L'ajustement linéaire :.....	85
24142 - Récapitulation de quantités exportées par la société de l'année 1992 à 2009 (produit langoustes entières cuites) :	86
241421- La prévision de vente de la société sur l'année à venir :	86
241422- Tableau statistique de production langoustes entières cuites congelées : ...	86
241423- Application numérique :	87
241424- Détermination de la vente prévisionnelle :	89
CONCLUSION	91
BIBLIOGRAPHIE	93
ANNEXES	94
LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	102