

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N° 1 : Part entre le Café Arabica et le Café Robusta (en millier de sacs).....	5
Tableau N° 2 : Consommation de certains pays exportateurs (En millier de sacs)	16
Tableau N° 3: Estimation de la production du café de la Région de l'Itasy	17
Tableau N° 4: Fournisseurs de café vert en France (En tonnes)	18
Tableau N° 5 : Cours du Café Arabica selon la bourse de New York	22
Tableau N° 6 : Dose respective du traitement.....	29
Tableau N° 7 : Quantité du compost biologique et des engrais chimique par hectare.....	29
Tableau N° 8 : Estimation de la production agricole brute (en tonne).....	46
Tableau N° 9 : Quantité collectée (en tonne)	46
Tableau N° 10 : Proportion de chaque crible	47
Tableau N° 11 : Production vendue par Grade (en kilogramme).....	47
Tableau N° 12 : Quantité du café cerise et du café parche à usiner (en kilogramme)	47
Tableau N° 13 : Salaire mensuel et effectif du personnel nécessaire à la production.....	54
Tableau N° 14 : Chronogramme du projet	55
Tableau N° 15 : Constructions (en Ariary)	60
Tableau N° 16 : Divers aménagements (en Ariary)	60
Tableau N° 17 : Matériel industriel (en Ariary).....	61
Tableau N° 18 : Autres immobilisations (en Ariary)	61
Tableau N° 19 : Autre matériel (en Ariary)	61
Tableau N° 20 : Installations techniques (en Ariary).....	62
Tableau N° 21 : Matériels et mobiliers de bureau et informatiques (en Ariary).....	62
Tableau N° 22 : Dotations aux amortissements (en millier Ariary).....	64
Tableau N° 23 : Coût des immobilisations (en Ariary).....	65
Tableau N° 24 : Coût des intrants (en Ariary)	66

Tableau N° 25: Coût des emballages (en Ariary)	66
Tableau N° 26 : Montant des petits matériels (en Ariary)	67
Tableau N° 27 : Achats consommés (en Ariary).....	68
Tableau N° 28 : Charges transitaires (en Ariary).....	69
Tableau N° 29 : Total des charges extérieurs (en Ariary).....	69
Tableau N° 30 : Charge du personnel (en Ariary)	70
Tableau N° 31 : Récapitulatif des charges (en Ariary)	71
Tableau N° 32 : Prix du café vert (en Euro).....	71
Tableau N° 33 : Prix du café vert (en Ariary)	72
Tableau N° 34 : Vente du café vert (en Ariary)	72
Tableau N° 35 : produit du service d'usinage (en Ariary)	72
Tableau N° 36 : Chiffre d'affaire prévisionnelle annuelle (en Ariary)	73
Tableau N° 37 : Détermination du fond de roulement initial (en millier Ariary)	74
Tableau N° 38 : Apports des associés (en Ariary)	76
Tableau N° 39 : Emprunt à court terme (en millier Ariary).....	77
Tableau N° 40 : Remboursement des dettes à long terme (en millier Ariary)	78
Tableau N° 41 : Plan de financement (en millier Ariary)	78
Tableau N° 42 : Compte de résultat par nature (en millier Ariary).....	80
Tableau N° 43 : Flux de trésorerie par méthode directe (en millier Ariary).....	81
Tableau N° 44 : Bilan d'ouverture (en millier Ariary).....	83
Tableau N° 45 : Bilan de la première année (en millier Ariary)	84
Tableau N° 46 : Bilan de la deuxième année (en millier Ariary).....	85
Tableau N° 47 : Répartition de bénéfice (en millier Ariary).....	86
Tableau N° 48 : Affectation du résultat (en millier Ariary).....	87
Tableau N° 49 : Bilan de la troisième année (en millier Ariary)	88
Tableau N° 50 : Bilan de la quatrième année (en millier Ariary)	89
Tableau N° 51 : Bilan de la cinquième année (en millier Ariary).....	90

Tableau N° 52 : Valeur Actuelle Nette (en millier Ariary).....	92
Tableau N° 53 : Taux de Rentabilité Interne (en millier Ariary).....	93
Tableau N° 54 : Délai de Récupération du capital Investi (en millier Ariary).....	94
Tableau N° 55 : Ratio de rentabilité financière (en millier Ariary)	96
Tableau N° 56 : Cadre logique du projet.....	99



LISTE DES FIGURES

Figure N° 1 : Evolution annuelle des exportations du café à Madagascar.....	6
Figure N° 2 : Représentation cartographique de la Région de l'Itasy.....	11
Figure N° 3 : Flux du produit	23
Figure N° 4 : Piquetage suivant les courbes de niveau	27
Figure N° 5 : Trouaison.....	27
Figure N° 6 : Jeune plant caféier.....	27
Figure N° 7 : Rebouchage et transplantation	28
Figure N° 8 : Paillage	28
Figure N° 9 : Sarclage	29
Figure N°10 : Fertilisation.....	30
Figure N°11 : Ecimage.....	30
Figure N°12 : Cerises mûres	31
Figure N°13 : Café vert prêt à exporter.....	33
Figure N°14 : Processus du traitement par voie humide du café vert.....	34
Figure N° 15 : Stockage du café vert	35
Figure N° 16 : Chronogramme des travaux pour la première année.....	36
Figure N° 17 : Crédit documentaire	41
Figure N°18 : Circuit du produit	42
Figure N°19 : Organigramme de l'entreprise.....	50

LISTE DES ABREVIATIONS

AAT	: Agencement et aménagement du terrain
AMTS	: Amortissements
APC	: Afriques Caraïbes et Pacifique
Ar	: Ariary
BOA	: Banque Of Africa
CCS	: Coridor Coffe and Spices
CFR	: Cost and Freight
CIF	: Cost Insurance Paid to
CIP	: Carriage and Insurance Paid to
CNaPS	: Caisse National de Prévoyance Social
CNCC	: Comité National de la Commercialisation du Café
CPT	: Carriage Paid to
CT	: Court Terme
DAF	: Delivred at Frotier
DAP	: Dotation aux Amortissements et Provisions
DAU	: Déclaration Administrative Unique
DDP	: Delivred Duty Paid
DDU	: Delivred Duty Unpaid
DEQ	: Delivred Ex Quay
DES	: Delivred Ex Ship
DRCI	: Durée de Récupération des Capitaux Investis
EDRD	: Engagement de Déclaration de Rapatriement de Devise
EAFCFA	: Eastern African Fine Coffee Association
FAS	: Free Alongside Ship
FCA	: Free Carrier

FMKAFI	:	Fikambanan'ny Mpamboly Kafe any amin'ny Faritr'Iltasy
FOB	:	Free On Bord
FRI	:	Fond de Roulement Initial
FT	:	Flux
GTDR	:	Groupe de Travail pour le Développement Rural
IFPB	:	Impôt Foncier sur les Propriétés Bâties
INSTAT	:	Institut National de la STATistique
IP	:	Indice de Profitabilité
ISO	:	International Standards Organisation
JIRAMA	:	Jiro sy RAho Malagasy
LT	:	Long Terme
MAEP	:	Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche
MBA	:	Marge Brute d'Autofinancement
MediaTT	:	Media Tranoben'ny Tantsaha
NIF	:	Numéro d'Identification Fiscale
NTIC	:	Nouvelle Technique d'Information et de Communication
O.I.C	:	Organisation International du Café
OP	:	Ouvrier Permanent
OSIE	:	Organisme sanitaire Inter Entreprise
OT	:	Ouvrier Temporaire
PCG	:	Plan Comptable Général
PIB	:	Produit Intérieur Brut
PRDR	:	Programme Régional pour le Développement Rural
RAF	:	Responsable Administratif et Financier
Rama-EX	:	Ramanandraibe EXPORT
RC	:	Raison Sociale
SA	:	Salaire Annuel

SARL	: Société A Responsabilité Limité
SEASOA	: Société d'Exploitation Agricole De Soavinandriana
SGS	: Société Générale de Surveillance
SM	: Salaire Mensuel
STABEX	: Système de Stabilisation des Recettes d'Exportation
STAT	: STATistique
TELMA	: TELecom MAagasy
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
UE	: Union Européen
VAN	: Valeur Actuelle Nette
VB	: Valeur Brute
VNC	: Valeur Nette Comptable
VO	: Valeur d'Origine

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS.....	I
LISTE DES TABLEAUX	II
LISTE DES FIGURES.....	V
LISTE DES FIGURES.....	V
LISTE DES ABREVIATIONS	VI
LISTE DES ABREVIATIONS	VI
SOMMAIRE	IX
INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : JUSTIFICATION DU PROJET	3
Chapitre I : IDENTIFICATION DU PROJET.....	3
Section 1 : Environnement du projet.....	3
Section 2 : Caractéristiques du projet.....	9
Section 3 : Identification de l'entreprise	12
Chapitre II : ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING DU PROJET.....	14
Section 1 : Etude de marché	14
Section2 : Stratégie marketing et politique de marketing mix du projet.....	20
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	29
Chapitre 1 : ETUDE TECHNIQUE DU PROJET	26
Section 1 : Processus des activités	26
Section 2 : Facteurs de production	42
Chapitre II : CAPACITE DE PRODUCTION DU PROJET.....	45
Section 1 : Aspect qualitatif	45
Section 2 : Aspect quantitatif	46
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	49
Section 1 : Structure organisationnelle.....	49
Section 2 : Gestion des ressources humaines	53
Section 3 : Chronogramme du projet	55

TROISIEME PARTIE : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE ET	
EVALUATION DU PROJET	61
Chapitre I : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE	58
Section 1 : Evaluation des investissements	58
Section 2 : Comptes de gestion	65
Section 3 : Besoin en fond de roulement initial	73
Section 4 : Plan de financement	75
Chapitre II: ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS	80
Section 1 : Comptes de résultat prévisionnel par nature	80
Section 2 : Flux de trésorerie par la méthode directe	81
Section 3 : Bilan	82
Chapitre III : EVALUATION DU PROJET.....	91
Section 1 : Evaluation financière	91
Section 2 : Evaluation économique et sociale	96
Section 3 : Analyse pessimiste	98
Section 4 : Cadre logique du projet.....	98
CONCLUSION GENERALE	101
REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUE	XI
LISTE DES ANNEXES	XIII

INTRODUCTION

A Madagascar, le développement du secteur primaire et de la commercialisation ont été au centre des préoccupations de la politique de l'Etat. Il s'agit en effet d'un secteur à potentialité considérable et d'un avenir prometteur. Cependant force est d'admettre que Madagascar est encore parmi les pays pauvres. Son taux de croissance est stationnaire et son taux d'inflation reste encore à deux chiffres.

Actuellement, la crise politique persistant dans le pays se répercute négativement sur l'environnement social, économique et financier. En revanche, la politique économique du gouvernement Malagasy s'efforce à promouvoir les filières porteuses tout en améliorant ses qualités et ses quantités dans le but d'étendre l'exportation. Par conséquent, l'ouverture de l'économie Malagasy sur le marché International est l'un des facteurs clés pour son développement. Ceci nous a orienté à mener une étude sur une filière répondant à cette stratégie nationale : le café.

Le café a un impact significatif sur l'économie de plus de quarante pays producteurs. Au niveau du commerce international, le café se range à la deuxième place derrière le pétrole et devant le sucre, le riz et le blé.

L'Itasy est considérée comme une Région à vocation agricole. Le Café Arabica venant de Bourbon originaire de l'Ile de la Réunion y a été introduite durant la période coloniale et s'est avéré adapté à l'environnement régional.

De nos jours, l'exportation du Café Arabica est encore très faible. Cette situation nous incite à concevoir et à entreprendre une étude sur un «PROJET DE CREATION D'UNE ENTITE EXPORTATRICE DE CAFE ARABICA SIS DANS LA REGION ITASY,»

La problématique qui est posée à nous était la suivante : Comment rentabiliser les ressources naturelles dans la région de l'Itasy en l'occurrence le café ? D'où le choix de notre projet ?

Ce projet est conçu à des fins économiques, notamment l'exportation. Certes, le café n'est pas un nouveau produit d'exportation à Madagascar, mais ce que nous souhaitons, par l'intermédiaire de ce projet, c'est sa relance. En d'autres termes, nous fixons comme objectif d'augmenter la production et ensuite d'envisager une vente nettement intéressante rentable aussi bien pour la Nation, la Région que pour les producteurs en particulier.

Pour mener à bien notre étude, des recherches ont été effectuées pour obtenir le maximum d'informations.

Notre étude est s'articulée autour de trois grandes parties :

- La première partie sera consacrée à la justification du projet et comportera deux chapitres : identification du projet, étude de marché et stratégie Marketing adoptée.
- La deuxième partie sera axée sur l'étude de faisabilité dans laquelle figurera l'étude technique du projet, la capacité de production envisagée et l'étude financière du projet.
- Et la troisième partie concernera l'évaluation du projet avec trois chapitres sur l'évaluation économique et sociale, l'évaluation financière et le cadre logique.

PREMIERE PARTIE : JUSTIFICATION DU PROJET

Cette partie se divisera en deux grands chapitres. Le premier sera axé sur l'identification du projet, encadré par son environnement, ses caractéristiques et sa localisation. Le deuxième chapitre développera l'étude du marché et les stratégies du marketing y afférentes.

Chapitre I : IDENTIFICATION DU PROJET

Une identification du projet dans le temps et dans l'espace présente le fondement de sa justification, afin de concrétiser sa faisabilité. Ce chapitre présentera deux parties : l'environnement du projet et les caractéristiques du projet.

Section 1 : Environnement du projet

L'environnement du projet comporte les opportunités à saisir pour la réalisation du projet, les menaces et les risques à considérer dans sa mise en œuvre. Dans le cadre de la relance de la filière café, nous allons considérer respectivement l'environnement international, national et régional.

1-1 Environnement International

L'environnement international consiste à cerner d'une part les différentes organisations qui gèrent le café et les actions qu'elles mènent en faveur de la filière café et d'autre part, la situation mondiale de café notamment la place du café Arabica sur le marché mondiale et l'évolution du marché.

1-1-1 Organisations Internationales sur le Café

Sur le marché international, le commerce du café est régi par différents organismes facilitant les échanges grâce aux accords ratifiés par les pays membres. Nous retiendrons en particulier l'OIC, l'EAFC.

➤ OIC

L'Organisation Internationale de café présente la principale organisation intergouvernementale qui traite des questions relatives au café. Elle rassemble les pays producteurs et les pays consommateurs afin de régler, par le biais de la coopération internationale, les problèmes auxquels est confronté le secteur mondial du café. Concrètement, elle contribue à l'économie mondiale du café et à l'amélioration du niveau de vie dans les pays en développement par les actions suivant :

- Rassembler les représentants des gouvernements pour procéder à des échanges de vues et de coordonner les politiques et les priorités concernant le café, dans le cadre de réunions périodiques à un niveau élevé ;
- Encourager la mise en place d'une économie du café durable et respecter des normes environnementales ;
- Lancer des projets de mise en valeur du café visant à améliorer la qualité et la commercialisation de ce produit de base ;
- Concourir à l'augmentation de la consommation du café aux moyens innovateurs en matière de développement des marchés ;
- Participer à l'amélioration de la qualité du café au moyen d'un programme prévoyant les normes minimales tolérées de calibrages et le taux d'humidité maximum accepté pour l'exportation ;
- Travailler en étroite collaboration avec le secteur privé étudiant les questions telles que la sécurité alimentaire ;
- Fournir des informations complètes et objectives sur le marché mondial du café ;
- Assurer la transparence du marché du café grâce à la fourniture de donnée statistique fiable ;

➤ **EAFC**

C'est une organisation régionale favorisant et promouvant l'amélioration de la qualité du produit de ses membres. Son succès repose sur un fort partenariat public privé.

1-1-2 Situation mondiale du café

➤ **Place du Café Arabica sur le marché international**

Deux sortes de café sont essentiellement produites dans le monde : l'Arabica et le Robusta. Le Café Arabica est le plus ancien et le plus répandu. De plus, il est très recherché sur le marché mondial à cause de son arôme incomparable. Actuellement, il représente soixante-cinq pour cent de la production mondiale.

Le tableau ci dessous illustre la proportion occupée par l'Arabica et le Robusta.

Tableau N° 1 : Part entre le Café Arabica et le Café Robusta (en millier de sacs)

Type du café	2 004	%	2 005	%	2 006	%
Arabica	79 474	69	69 471	64	78 913	65
Robusta	36 192	31	39 914	36	42 562	35

Source : OIC Année 2007

Sur le marché international, le prix du Café Arabica s'avère être intéressant car son prix est généralement le double de celle du Robusta. (Voir Annexe 2)

➤ **Evolution du commerce international**

Selon l'exposé : « Le marché du café et la coopération internationale en matière de café » par Monsieur John Schulter de la Société Café Africa,¹ la consommation entre 2000 à 2005 était en hausse de vingt pour cent, et la projection a été estimée à cinquante pour cent en 2015. Par conséquent, il y aura un excès de la demande par rapport à l'offre. En d'autres termes, la production ne dépasserait les 115 millions de sacs tandis que la consommation atteindrait 145 millions. Nous pensons que la production brésilienne, vietnamienne et même colombienne ne pourra pas pallier ce déficit. Cette situation encourage les pays producteurs à améliorer la qualité du produit et d'augmenter la surface cultivée. De plus, le prix sur le marché ne cesse de s'améliorer chaque année.

➤ **Marché du café de qualité**

La tendance de la consommation mondiale va vers une demande de café de bonne qualité ou « le café gourmet », en particulier sur les marchés de niche américaine, européenne et japonaise. Ces trois marchés sont de plus en plus ouverts, avec une demande intéressante, non satisfaite.

L'émergence des organisations internationales sur le café permet l'identification des pays producteurs et la promotion de la culture, de l'industrie et de la vente. Cette identification est essentielle en vue de défendre les intérêts de ses membres et de négocier le prix sur le marché ainsi que les quotas d'exportation. Suite aux analyses des spécialistes en matière de café, cette filière a une image positive. En outre, le marché exige la normalisation de la production de café.

¹ www.oamcaf.com

1-2 Environnement national

L'environnement national nous montre la politique de l'Etat face à la concurrence sur le marché mondial. Cette politique favorise-t-elle la relance du café ? Si oui, comment ? Quelle est la place du café sur le marché local ?

1-2-1 Politique de l'Etat sur la filière café

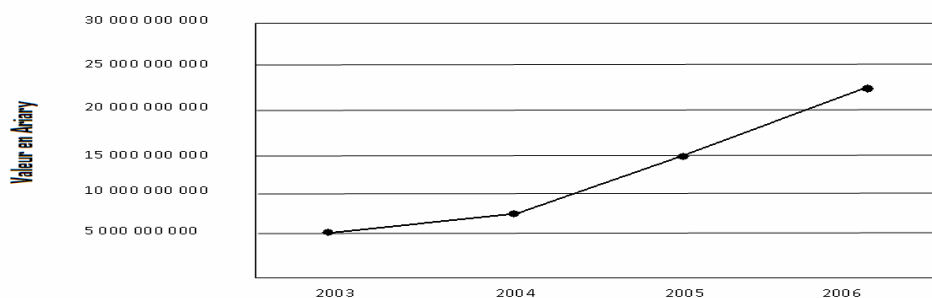
A la fin des années quatre-vingt, la collecte et la commercialisation du café ont été libéralisées. Le gouvernement Malagasy a privatisé les offices publics de commercialisations tout en supprimant toutes les subventions et les interventions. Ainsi, le gouvernement ne prend plus part à la fixation du prix du café. Après le crédit d'ajustement structurel de l'agriculture en 1986, le commerce intérieur sur l'ensemble du territoire et le commerce extérieur avait été libéralisé. Actuellement, le C.N.C.C sous tutelle du M.A.E.P. financé par le fonds S.T.A.B.E.X de l'Union Européen appuie la filière. Sa zone d'intervention couvre la côte Est : Mananjary, Manakara, Manapatrana, Isorana et les hauts plateaux. Ce programme vise à valoriser progressivement une image positive du café Malagasy.

1-2-2 Place du café dans l'économie malagasy.

➤ Place de la filière café dans l'économie

Le café se range parmi les filières porteuses de devises à Madagascar. Il occupe la troisième place parmi les produits agricoles exportés, après la vanille et les crustacés. En 2005, le café a apporté Ar 15.601.005.117, 61 en devises, et Ar 23.102.637.265,72 en 2006. L'exportation pèse plus de 8 783 tonnes en 2005 et 10 700 tonnes en 2006, soit en hausse de cinq pour cent. La filière café montre un avenir prometteur dans l'économie Malagasy. Le secteur café contribue à l'entrée des devises et participe ainsi à la réduction de la pauvreté.

Figure N° 1 : Evolution annuelle des exportations du café à Madagascar



Source : service export, C.N.C.C.2007

➤ Marché de café qualité

Le café qualité de type Robusta, Arabica, et mélange des deux sont déjà lancés sur le marché local. Ce marché est monopolisé par les produits de la société TAF. Mais ces derniers temps, d'autres issus des sociétés comme CCS et la Trade union commencent à apparaître sur le marché.

➤ Place du Café Arabica sur le marché local

Le Café Arabica venant de l'Itasy se vend sur les grandes surfaces. D'après l'étude de marché du CNCC, la préférence de marque de la variété Arabica est de cinquante un pour cent tandis que celle de Robusta ne présente que quatre pour cent seulement.

L'objet de l'Etat consiste à la redynamisation du monde rural et la réduction effective de la pauvreté en priorisant la zone à forte potentialité. Ce fait entraîne la décision de l'Etat Malagasy à privatiser le secteur café afin d'améliorer la prospérité de la filière café. Actuellement, le CNCC assure la gestion administrative de la commercialisation du café tant sur le plan intérieur qu'extérieur. L'exportation du café à Madagascar a connu une hausse aussi bien en quantité qu'en valeur, en particulier le Robusta.

1-3 Environnement régional

L'évolution de la filière café dans la région de l'Itasy s'appuie surtout sur la mise en place d'une politique régionale rentable, visant l'essor de l'économie régionale en général et la relance de la filière café en particulier.

1-3-1 Handicaps de la filière café dans la région

Au niveau régional, l'étude menée sur terrain ainsi que les recherches effectuées nous permettent de déceler quelques problèmes :

- La production locale ne satisfait que les besoins ménagers. La cause principale est l'insuffisance d'infrastructures qui freine la vulgarisation de certaines spéculations. En outre, l'exploitation s'effectue de façon irrégulière. Souvent, les paysans délaissent la culture du café aux détriments d'autres types de cultures jugés beaucoup plus rentables. La majorité des agriculteurs utilisent des cultures vivrières à cycle court laissant le caféiculture pour l'instant comme une préoccupation secondaire.
- Les caféiers souffrent de différentes sortes d'attaques et de maladies comme les tigres les fourmis et les cochenilles, qui rabougrissent la plante et limitent la production.

- Les aléas climatiques comme le cyclone et la sécheresse fragilisent la production. en 2004, La production a diminué de cinquante pour cent à cause des deux cyclones successifs ELITA et GAFILO.
- Le traitement par voie humide nouvellement introduit n'est pas encore à la portée de tous les planteurs. De même, les techniques de fertilisation et du traitement phytosanitaire de la plantation ne sont pas encore ancrées dans les habitudes des planteurs.

1-3-2 Politique régionale sur la filière café

Afin de promouvoir la filière café, la Région avance une politique globale visant à améliorer cette filière. Cette politique consiste à :

- La mise en place d'un système de norme et de labels qui réglementent les formes et les critères d'une production de qualité :
 - respect du calendrier cultural, plantation des arbres d'ombrages au moins deux années avant la plantation des caféiers,
 - bonne répartition des zones d'interventions par des techniciens qualifiés, respect de techniques à tous les niveaux,
 - subventions en moyens de production : matériels, intrants et produits phytosanitaires nécessaires pour une bonne technique culturale et de traitement post-récolte,
 - facilité d'adhésion au micro finances, information sur les prix et cohésion des producteurs du café, utilisation des semences améliorées et sélectionnées,
 - formation des paysans sur les techniques culturaux,
 - installation des sites de traitement de café,
 - mise en place d'équipes de dégustateurs de café,
- Le désenclavement des zones de production de café par l'ouverture des routes rendant fluides l'écoulement des produits et les échanges.
- La planification d'un projet régional en créant trois entreprises de transformation et de mise en valeur des tomates, du maïs et de Café Arabica. Ces produits jouent le rôle du pilier de l'économie de la Région.
- La PRDR de la Région vise une surface de 2000 hectares pour la plantation des caféiers et des letchis.

1-3-3 Acteurs économiques liés à la filière

Les différentes politiques adoptées ne pourront résoudre les problèmes sans les efforts conjugués de différents acteurs économiques qui sont :

- Le PSDR, un projet d'appui financier, dans la Région de l'Itasy. En même temps, il met en place l'encadrement technique des groupements de planteurs du café.
- Le GTDR, animateur du développement rural priorise sept filières porteuses comme le Café Arabica, le riz, les fruits et les légumes, le lait, la soie, la pêche et la pisciculture. Ces filières se complètent mutuellement.
- Les pépiniéristes : fournisseurs des jeunes plants
- Les producteurs et les groupements, fournisseurs de café vert pour l'entreprise de torréfaction et des exportateurs,

En résumé, les atouts de la Région permettent de promouvoir et de valoriser le café du terroir. De plus, la filière café est incluse dans le projet du G.T.D.R. Les opérateurs économiques privés et publics collaborent en planifiant des politiques et des stratégies pouvant mener à bien au développement de cette filière dans la Région de l'Itasy.

Cette section a énuméré l'environnement de ce projet. Sur le plan International, le Café Arabica occupe une place importante par rapport au Robusta. Cependant, il est très demandé aussi bien par les pays importateurs que sur le marché national.

Section 2 : Caractéristiques du projet

«Un projet est un ensemble d'activités ou opérations indépendantes à réaliser dans un délai déterminé à l'aide des moyens et des ressources limités, mise en œuvre de façon coordonnée et orientée dans le but d'atteindre un objectif»²; Ce fait nous incite à examiner particulièrement dans cette section le choix de la Région, la localisation du projet et nos objectifs à atteindre.

2-1 Choix de la région

La Région de l'Itasy regroupe trois districts sur le haut plateau: Arivonimamo, Miarinarivo et Soavinandriana. Elle est limitée à l'Est, et au Nord par la Région

² RAVALITERA Farasoa «Cours d'EGP» 4^{ème} Année 2006

d'Analamanga, à l'Ouest et à l'Est par la Région de Bongolava et au Sud celle de Vakinankaratra. Sa superficie est de 7593 km². Elle comprend 51 communes et 531 Fokontany.

Elle est située entre 45°29' et de 47°6' de longitude Est et 18°18' et 19°25' de latitude Sud.

Les critères de choix se basent essentiellement sur les caractéristiques agronomiques, les lacs, les plans d'eau, et la démographie.

2-2-1 Caractéristiques agronomiques

En matière de pédologie, le district de Soavinandriana est couvert en prédominance par un sol volcanique de couleur noire et riche en humus. Il est favorable à la caféiculture, notamment le Café Arabica de haute qualité. Le climat y est tempéré. Les précipitations varient entre 900mm et 1100mm par an, avec une température moyenne de 28°C au mois de Janvier et de 10° au mois d'Août. Cette Région s'élève à une altitude favorable du Café Arabica, supérieure à 900m.

2-2-2 Lacs et plans d'eau

Les lacs et les plans d'eau occupent une importance primordiale pour la vie économique de la Région. Prenons l'exemple de la culture du Café Arabica, un pied de café absorbe au moins dix litres d'eau par jour. En évidence, la plantation devra être à proximité du point d'eau. Le district de Soavinandriana comporte neuf lacs et onze plans d'eau pour 192 hectares.

La Région de l'Itasy remplit les conditions agronomiques favorables à la culture du Café Arabica. Ces conditions sont prépondérantes dans le district de Soavinandriana.

2-2-3 Population

La population totale de la Région de l'Itasy était de 723 893 habitants en 2004 avec une densité de 85.5 habitant par Km², caractérisée par une population jeune. Cette Région a déjà pratiqué des cultures plus ou moins spécifiques comme le tabac et la tomate depuis des années. Donc on y trouve des paysans motivés, laborieux d'un bon niveau technique aptes à la recherche de nouvelles opportunités de travail. Pour le tableau (voir Annexe 3).

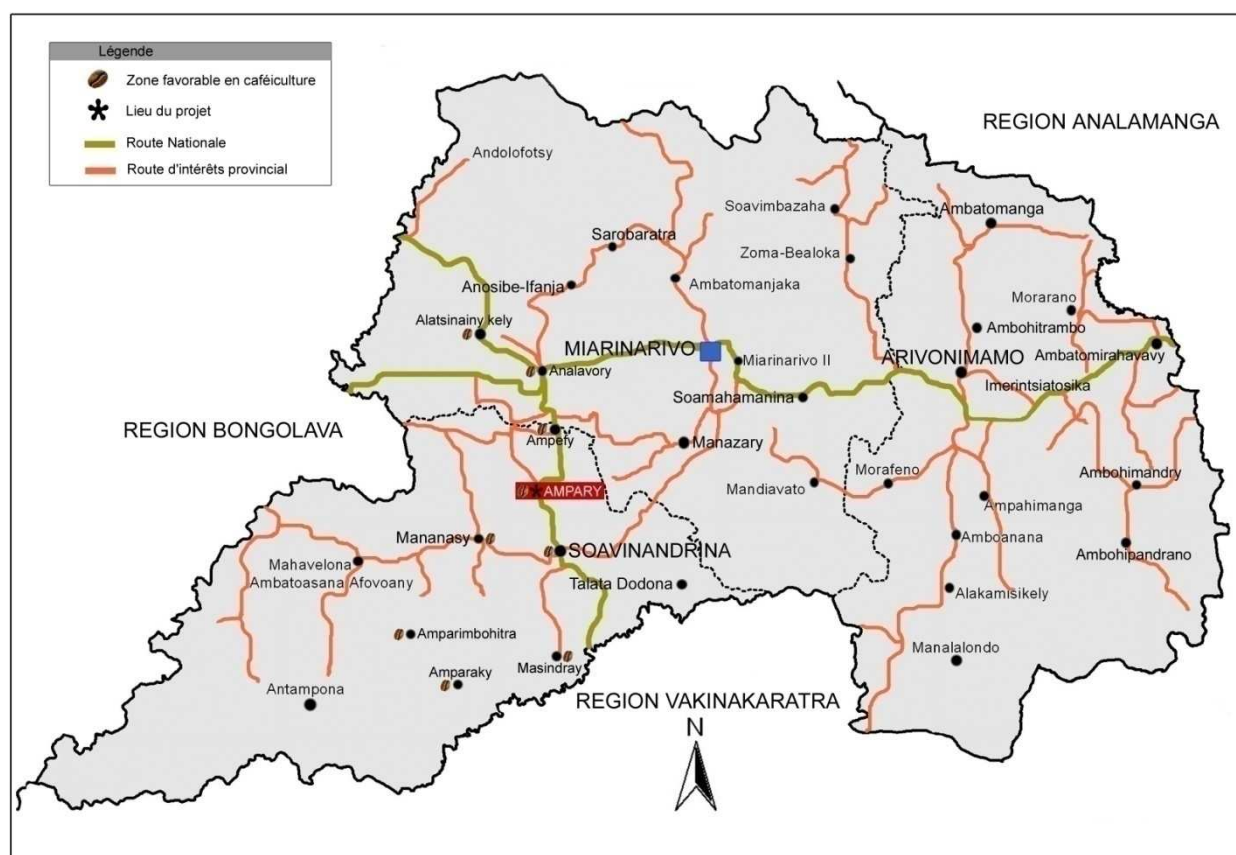
2-2 Localisation du projet

Nos activités consistent à planter, collecter, installer une usine du post récolte par voie humide dans la région de l'Itasy et exporter du Café Arabica de meilleure qualité.

Ce projet s'effectuera au niveau de la Région de l'Itasy, dans la circonscription du district de Soavinandriana, commune d'Ampary et Fokontany d'Ampary

Notre cite d'exploitation se situera à la fois au bord de la rivière pour faciliter l'irrigation, et aux environs de la route nationale n°1 en facilitant l'accès.

Figure N° 2 : Représentation cartographique de la Région de l'Itasy



Source : PRD de l'Itasy Année 2007

2-3 Objectifs du projet

2-3-1 Objectifs généraux

Ce projet vise à contribuer à :

- l'amélioration de la caféiculture dans la Région d'Itasy.
- la satisfaction des besoins des clients en lui offrant le café vert de bonne qualité.
- la relance d'un secteur porteur de devises pour Madagascar.
- la valorisation de Café Arabica de l'Itasy.
- amélioration de la qualité de café vert de l'Itasy par l'installation d'une usine de traitement de post-récolte par voie humide ou bien un service d'usage.
- assurer la collecte de café dans la région.

2-3-2 Objectif spécifique

L'objectif spécifique du projet consiste à exporter du café vert à haut de gamme traité par voie humide vers le marché Français.

2-3-3 Objectifs opérationnels

Ce projet a pour but de:

- planter 40 000 pieds de caféiers sur une étendue de vingt hectares.
- collecter de café vert de quinze tonnes pour la première année, vingt pour la deuxième année, vingt cinq pour la troisième année et vingt-deux pour la quatrième année et la cinquième année.
- atteindre la production maximale à la quatrième année de récolte. Installer un service d'usinage afin de rentabiliser le capital fixe.

Les opportunités et les atouts de la Région nous offrent un avantage concurrentiel par son milieu naturel favorable, le coût, la qualité du produit et aussi les mains d'œuvres disponibles à bon marché.

La caractéristique du projet met l'accent sur la vie agronomique et socio-économique de la Région productrice et leur spécificité.

Section 3 : Identification de l'entreprise

3-1 Fiche signalétique de l'entreprise

- Dénomination : MAHASOA
- Raison social : SARL
- Capital social : Ar 80 100 000
- RC : xxxx STAT : xxxx NIF :xxxx
- Siège :Fonkotany Ampary,Commune Ampary, District Soavinandriana, Région de l'ITASY
- Activité : plantation, usinage et commercialisation du Café Arabica,

3-2 Cadre juridique de l'entreprise

Le cadre juridique est obligatoire pour la création d'une entreprise afin que l'exploitation soit à la fois stable, pérenne et légale.

3-2-1 Constitution d'une SARL

Une «Société à Responsabilité Limitée» (S.A.R.L) sera instituée et soumise aux règles et lois en vigueur relative à la constitution d'une telle société à Madagascar.

Les conditions de la constitution d'une SARL sont les suivantes:

➤ Condition de fonds

- Le capital minimum est de Ar 10 000 000 ;
- Le nombre des associés varie de 2 à 50 personnes ;
- La souscription et le versement doivent être faits en totalité au moment de la constitution de la société ;
- Les apports en numéraire et en nature doivent être libérés dès la constitution ;
- La responsabilité des dirigeants et des associés est limitée aux apports ;
- La part de l'action est cessible sauf en cas de session à des tiers. Dans ce cas, l'accord de la majorité des associés ;

➤ Conditions de forme

- L'acte des sociétés peut être constaté par acte sous seing privé ou notarié ;
- Tous les associés doivent intervenir dans l'acte en personne ou par mandataire ;
- L'évaluation des apports en nature est faite par un expert comptable ;

3-2-2 Associés

Deux personnes constituent l'association. Ils apportent ensembles des biens en nature et en numéraire dès la constitution de la société. Ils ne sont responsables des dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports, dont les droits sont contractés par des parts sociales.

3-2-3 Gérance

Un des associés gère la société. Il sera nommé lors de l'assemblée générale extraordinaire. Son mandat est de quatre ans, ses pouvoirs sont définis par la loi et le statut de la société. Donc, il gère tous les actes de gestion dans l'intérêt de celle-ci, et est investi d'un pouvoir plus ou moins étendu pour agir en son nom.

Pour conclure cette section, la société à responsabilité limitée nommé MAHASOA envisage de s'implanter dans la Région de l'Itasy. Elle comporte deux associées injectant au total Ar 80 100 000 de Capital social. Cette société a pour objectif, de cultiver, de collecter, d'usiner et d'exporter du Café Arabica de qualité supérieure traité par voie humide.

Chapitre II : ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING DU PROJET

L'étude de marché et stratégie marketing servent à définir le positionnement de l'entreprise sur ces concurrents. Ensuite, l'entreprise a l'obligation d'établir une prévision de ventes optimales et la fixation du prix.

Section 1 : Etude de marché

L'étude de marché se définit comme «L'analyse qualitative et quantitative d'un marché, c'est-à-dire, l'analyse de l'offre et de la demande réelles ou potentielles d'un produit ou d'un service afin de permettre l'élaboration des décisions commerciales»³ ; Pour se faire, nous allons évoquer l'étude de marché proprement dite en allant de la méthodologie d'approche, la situation de la demande et l'offre globale.

1-1 Méthodologie adaptée

Concrètement, nos travaux ont été entrepris en deux temps. En premier lieu, nous avons travaillé sur les documents par les biais de recherche bibliographique, la consultation des documents sur internet. En second lieu, nous étions descendus sur terrain.

1-1-1 Document bibliographique et internet

Concernant la bibliographie, nous avons surtout travaillé sur les ouvrages pour la commodité de nos recherches, investigation, et également pour la texture de notre mémoire. Il s'agit plus précisément de rassembler les éléments sur les points historiques, les questions d'ordres théoriques, techniques, économiques et politiques. De plus, l'Internet nous a aidées également à savoir la situation du commerce international.

1-1-2 Enquêtes et observations directes

Afin d'obtenir les d'informations nécessaires à la conception de ce projet, .nous avons surtout opté pour des pratiques d'entretien avec les opérateurs économiques, liés au secteur

³ D Larue, « *Economie de l'entreprise* » édition hachette 1987-1888, page 176

café et les responsables administratifs de la Région concernée, les entretiens et les discussions se faisaient soit sur les champs de travail soit chez les interlocuteurs.

Dans le cadre de notre projet, nous avons visités le ministère d'industrialisation, du commerce et du développement du secteur privé. l'I.N.S.T.A.T, le C.N.C.C., la Région de l'Itasy, le G.T.D.R. Miarinarivo. Les documents bibliographiques et Internet nous aident à connaître la situation du commerce international.

Durant la collecte des informations, nous avons effectué des recherches à l'aide des questionnaires préalablement élaborés auprès des enquêtés et des sites Internet liés au secteur café.

Le résultat de ces questionnaires nous permet d'élaborer les stratégies à adopter et la décision commerciale à fixer.

Concernant les questionnaires (voir Annexe 7)

1-2 Analyse de la demande

La demande désigne les besoins en quantité et en qualité de la clientèle cible dans le cadre du projet. La demande globale de Café Arabica pour une période donnée est égale à la somme des quantités achetées par tous les pays importateurs.

Le Café Arabica de l'Itasy est reconnu au niveau national comme au niveau international. Le marché du café vert subit actuellement une expansion considérable avec une demande non négligeable. En ce qui concerne le projet, nous avons choisi le marché extérieur.

1-2-1 Clientèle cible

Notre objectif est de déterminer le client susceptible de devenir potentiel pour notre produit. Étant donné que c'est une unité d'exportation du café vert, notre cible regroupe l'ensemble des pays importateurs. Notre produit sera écoulé sur le marché européen car la demande de Café Arabica de haute qualité est maintenant une tendance observée dans la quasi-totalité des pays Européens, et en France en particulier.

La France est classée parmi les trois gros consommateurs européens en 2007⁴ sa consommation atteint de 4,1 millions de sacs dont 2,9 millions de sacs en Arabica et 1,2millions de sacs en Robusta. Sa consommation par habitant est d'environ cinq kilogramme

⁴LesEchos.fr

par an par habitant. En plus, la France est le client principal de Madagascar. Ainsi, ce marché est considéré comme le plus important en quantité et en qualité. Pour cela, notre produit vise à cibler les torréfacteurs en France à savoir le Nespresso à Paris filiale du groupe NESTLE.

Le tableau ci-dessous montre la situation de la demande des consommateurs dans certains pays importateurs.

Tableau N° 2 : Consommation de certains pays exportateurs (En millier de sacs)

Pays	2002	2003	2004	2005
Union européenne	38 182	38 364	39 348	36 829
*France	5 492	5 429	5 001	5 053
*Italie	5 180	5 503	5 405	5 460
*Allemagne	9 064	9 076	10 177	8 052
USA	20 505	20 783	20 771	20 795
Japon	6 875	6 770	7 117	7 224
Suisse	824	845	712	1 105
Norvège	692	682	709	743
TOTAL	65 444	67 165	68 670	66 659

Source : O.I.C Année 2007

Ce tableau montre l'évolution croissante de la consommation de café. L'Europe est le premier importateur de café avant les Etats-Unis et le Japon : Sa demande occupe plus de la moitié des importations. « La consommation⁵ par habitant varie en moyenne autour de cinq kilogrammes par an pour l'Europe, quatre pour les Etats-Unis et trois pour le Japon. » ;

1-2-2 Besoins de la clientèle cible

«Le client est roi», Il faut examiner un à un tous les conditions émises par l'acheteur. Ceci, met en évidence l'analyse de certaines conditions en terme de :

- Qualité : visant l'homogénéité du produit : gros grain de couleur bleu vert, goût et arôme naturel incomparable, le taux d'humidité inférieur à douze pour cent, la marque (label Arabica de l'Itasy), lots dépourvus de grains défectueux, des cailloux, ...
- Conditionnement : sacs jute de soixante kilogramme ;
- Quantité : respect de la quantité demandée par les clients ;

⁵www.oic.org

- Régularité : respect du délai entre la commande et la livraison, livraison rapide au moins trente jours après la commande ;
- Prix compétitif : le prix suit de la bourse de New York ;
- Qualité de service : réponse immédiate après la commande ;

1-3 Analyse de l'offre

Théoriquement l'étude de l'offre exige une connaissance de la situation de la concurrence, l'identification de ses forces et ses faiblesses. L'analyse de l'offre nous permet de nous positionner sur le marché et d'orienter les stratégies et les méthodes marketing à adoptées pour notre produit. Cette section se divisera en trois parties, à savoir, l'analyse concurrentielle, la description de l'offre de l'entreprise et sa part de marché.

1-3-1 Situation de l'offre dans la région

Nous présentons ci-après une échelle de prix qui régit le commerce du café dans la région d'Itasy et la production agricole.

Tableau N° 3: Estimation de la production du café de la Région de l'Itasy

Rubrique	2005	2006	2007 ⁶	2008 ⁷	2009 ⁸
Café commercialisé (t)	7	10	15	15	30
Prix d'achat qualité (Ar)	5000	5000 à 5500	5500	5500	6000
Prix marché local	2000	2400	2500	2000	2500

Source : C.N.C.C 2007

D'après ce tableau, nous avons remarqué que depuis l'année 2005 la production et le prix du café dans la Région de l'Itasy ne cessent d'augmenter. Cette situation nous permet de saisir une opportunité pour la collecte.

1-3-2 Analyse concurrentielle

Les concurrents englobent toutes les offres existantes ou potentielles qu'un acheteur peut prendre en considération. Pour l'exploitation et l'exportation de café vert nous avons constaté une multitude de concurrents internationaux.

⁶ 125ha avec 220000 pieds de caféiers et de 30000 d'ombrages

⁷ Selon l'enquête et l'étude de marché

Aujourd'hui, le Brésil est le premier fournisseur de café vert de la France avant le Viet Nam et la Colombie, il est le centre de gravité de la culture de café .Actuellement le Viet Nam fait apparaître sur le marché avec une offre très intéressante. Le tableau ci-dessus montre les différents fournisseurs de la France.

Tableau N° 4: Fournisseurs de café vert en France (En tonnes)

Pays exportateur	2004	2005	2006
Brésil	64 284	60 395	59 375
Vietnam	39 654	31 620	34 944
Colombie	15 336	12 587	14 212
Ethiopie	10 140	10 537	10 618
Cote d'Ivoire	13 218	8 860	6 747
Indonésie	4 772	6 420	3 212
Cameroun	10 098	6 068	7 717
Honduras	6 924	6 036	5 288
Ouganda	7 170	5 758	2 398
Pérou	6 537	4 962	5 052
Inde	6 564	4 829	5 316
Guatemala	3 912	3 992	4 286
Madagascar	4 009	3 161	5 167
Mexique	4 350	2 664	4 337
Guinée	1 791	1 917	4 247
Salvador	1 740	1 750	4 351
Togo	1 136	1 617	762
Kenya	990	1 430	632
Costa Rica	1 754	1 407	1 613
Rwanda	746	1 393	2 513
Nicaragua	1 536	1 287	1 648
UE	20 972	23 359	24 392
autres pays	16 570	18 339	20 792
Total	234 816	211 503	219 585

Source : LesEchos.fr

Les principaux producteurs d'Arabica sont l'Amérique centrale, l'Amérique du Sud, l'Asie du sud et enfin quelques pays d'Afrique. Mais le Robusta est surtout cultivé en Afrique centrale, en Afrique de l'ouest ainsi et en Asie.

Les trois premiers producteurs mondiaux occupent la moitié du marché Français avec une stratégie visant à garantir de la qualité à moindre coût. Ils investissent en main d'œuvre à bon marché et en mécanisation. Leur dynamisme concurrentiel constitue la plus grave menace pour les producteurs africains car, d'ores et déjà ils ont dominé l'OIC.

Le Brésil et le Viet Nam, adoptent la technique de post-récolte par voie sèche, de plus leurs points fort réside au gain en quantité puisé que leur rendement atteint trois tonnes à l'hectare.

Notre produit pourrait jouer sa compétitivité grâce à sa qualité remarquable, le traitement du post récolte par voie humide nous permet d'avoir un avantage concurrentiel en matière de qualité et homogénéité du produit.

Notre stratégie s'efforce donc d'améliorer la qualité en vue de fidéliser le client potentiel.

En effet, lors de la dégustation par des experts au cours de la foire organisé par l'EAFCA, le café arabica de l'Itasy a gagné plus de 80 points. Il peut se classer sur le marché international comme café gourmet.

1-3-3 Description de l'offre de l'entreprise

Etant donné que le marché tient un rôle très important en faveur de la qualité, il est impératif de tenir compte deux facteurs : « norme et qualité ». Pour percer le marché, il faut répondre aux normes internationales et aux désirs du client. Grâce à notre stratégie, nous pouvons offrir du café répondant aux besoins du marché cible.

1-4 Part de marché

La part de marché est le rapport entre la vente de l'entreprise et celle des concurrents. C'est donc le rapport entre notre valeur d'exportation et celle de la vente des autres pays producteurs à destination vers le marché français.

$$\text{Part de marché par quantité} = \frac{\text{Vente de l'entreprise}}{\text{Vente des concurrents}}$$

D'après l'analyse du spécialiste en matière de café, la consommation mondiale augmente de quatre pour cent par an. En 2009 la demande de la France est augmenté jusqu'à 245 953 tonnes. Ceci permet d'avoir une part de marché très importante. L'offre de ce projet est de quinze tonnes, alors que la quantité vendue par ces concurrents est de 245 953 Tonnes.

Donc, notre part de marché se calcule comme suit :

$$\text{Part de marché} = \frac{15}{245\,953}$$

Part de Marché = 0.006

Le Café Arabica tient une place importante sur le marché international. Depuis quelques années, sa consommation et son prix ne cessent d'augmenter. D'après l'étude de

marché, le Café Arabica provenant de Madagascar est plus recherché sur le marché mondial à cause de son goût et de son arôme. Sur le marché international, la France figure parmi les clients potentiels de Madagascar et nous nous attellerons à le conquérir.

Section2 : Stratégie marketing et politique de marketing mix du projet

«Le marketing est l'ensemble des moyens dont dispose l'entreprise en vue de créer, conserver, et développer son marché, respectivement sa clientèle. Son but est donc de vendre le bon produit aux bonnes personnes, au bon prix, au bon endroit, au bon moment. Ceci est la manière la plus lucrative possible »⁹

2-1 Stratégie marketing

«La stratégie est basée sur la manière de sélectionner le produit, d'obtenir un marché, d'adapter des nouvelles techniques et d'avoir les moyens financiers. La stratégie permet à l'entreprise de bénéficier d'un avantage concurrentiel sensible et relativement durable »¹⁰ ; Le concept stratégique nécessite qu'on soit l'axée sur le client, sur la concurrence et sur le profit : Voici quelques unes de ces stratégies:

2-1-1 Stratégie «PULL » ¹¹

La stratégie «PULL» consiste à attirer la clientèle cible vers le produit par le biais des investissements sur la communication publicitaire et la promotion de vente. Cette stratégie aspire à stimuler la demande des clients et d'en créer la préférence.

2-1-2 Stratégie « PUSH »

La stratégie « PUSH » vise à présenter le produit et le pousser vers le client. Ceci est basé essentiellement sur l'action des forces de vente et de la distribution. Pour cela le producteur pousse le distributeur à favoriser la vente de sa marque par la promotion et par la publicité.

⁹ Journal lu et vu n°38 du 28 Août 2007

¹⁰ ABDIRASSOU Mourad, « Cours de Politique Générale de l'Entreprise », 4^{ème} Année 2006 Université d'Antananarivo

¹¹ ANDREAS "Cours de Marketing " 1^{ère} Année 2002

Nous choisissons la Stratégie «Push et Pull» à domination « pull » qui est axée sur le renforcement de la publicité afin d'attirer la clientèle à acheter le produit

2-1-3 Autre stratégie

Stratégie de niche

En marketing une stratégie de niche consiste pour une entreprise à déployer ses efforts, tant de conception, de production que de distribution et promotion, non pas vers un marché de masse déjà occupé par des compétiteurs importants, mais vers une gamme de produits ou services et un segment de clientèle particulier. Elle consiste à cibler le client d'une catégorie plus aisée relativement indifférente au prix mais qui exige le produit haut de gamme, le service élevé, la quantité commercialisable, un meilleur conditionnement.

Le marché de niche européen et américain tourne vers une demande de qualité, du café gourmet. C'est pourquoi nous lançons du Café Arabica de bonne qualité. La stratégie de niche nous permet d'occuper une importante part de marché dans ce domaine plus étroit, voire une certaine exclusivité, et d'obtenir des marges bénéficiaires plus avantageuses.

2-2 Politique de Marketing Mix

Les instruments du politique marketing concernent le Produit, le Prix et le conditionnement, la Promotion (communication) et le Placement (distribution)

2-2-1 Produit

Les produits sont des biens ou services capables de satisfaire plus ou moins le complément d'un besoin. Un bon produit est celui dont les caractéristiques correspondent aux attentes des consommateurs de segment de marché choisi. Les caractéristiques techniques du produit englobent son type (poids, couleur, mode de fonctionnement, mode de fabrication, assortiment, allotissement, marque, ...) et son conditionnement (emballage et esthétique).

Pour le café vert, l'emballage joue un rôle important pour sa protection et la conservation contre l'humidité...Pour faciliter la distribution, le produit sera donc mis en sac neuf de soixante kilogrammes de référence A94 et de tare identique pour un même lot portant notre logo. Cette combinaison d'éléments sert d'habitude à identifier les biens ou les services d'un vendeur et à les différencier de la concurrence. Le logo de différenciation n'apporte pas non seulement une garantie de qualité, mais elle communique en même temps une image de marque de l'entreprise, Donc elle valorise le produit.

Le marquage approprié sert à bien définir la caractéristique du produit du point de vue prix, qualité, quantité, délai de stockage, marque de l'exportateur, numéro de série du lot, initial « A » du nom de l'espèce ARABICA et le grade (en chiffre romains).

« ARABIC » est la marque de notre produit. C'est un mot limpide à la prononciation, facile à mémoriser, et bien lié au nom du produit.

2-2-2 Prix

La détermination du prix à appliquer doit être en fonction de plusieurs facteurs à savoir:

- l'analyse des concurrences,
- l'analyse de l'offre et de la demande,
- la charge engagée par l'exportation et la production en général,
- le cours sur le marché international (pour café, vanille,.....)

Avant de définir le prix d'un produit, il impose au préalable d'évaluer le coût et après de déterminer ainsi un prix le couvrant et dégageant du bénéfice.

Prix de vente FOB= coût de revient + marge

Le prix du café est libre si l'on prend en compte le cours de référence du café. Il s'équilibre selon l'offre et la demande.

Le cours du Café Arabica suit la bourse de New York qui est basé sur le grade I à crible seize.

Le cours du café selon New York en décembre 2009 est représenté à partir du tableau ci-dessous.

Tableau N° 5 : Cours du Café Arabica selon la bourse de New York

Echéance	Cours
Décembre 2009	137.55
Mars 2010	140.50
Mai. 2010	142.40
Juillet 2010.	143.70
Septembre 2010.	144.90

Source : LesEchos.fr

Nous avons fixé le prix en moyen de 141.3347cents/lb avec 1lb =0.4536kg et 100 cents = 1 dollars donc 141.3347 cents/lb = 1.41 dollars ou bien le prix du café est de 1.41dollars par

0.4536Kg et qui donne à 3.1 dollars par Kg. Le prix de 1kg du café vert de grade I à crible 16 est de 2.16 Euro dont Ar 6500.

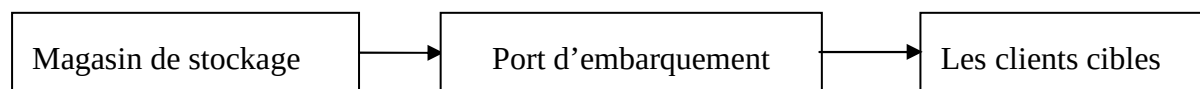
Notons que 1Dollars=Ar 2088 et 1Euro=Ar 2900 pour cela 1Dollars =0.72Euro

2-2-3 Placement

Il consiste à la mise en place du circuit de distribution, c'est un mode d'organisation permettant d'accomplir des activités ayant pour but d'amener au bon endroit, au bon moment, en quantité adéquate les produits appropriés.

Nous avons choisi un circuit de distribution court, sans intermédiaire. Notre produit passera directement aux consommateurs finals ciblés.

Figure N° 3 : Flux du produit



Source : Personnelle

2-2-4 Promotion

La promotion est nécessaire au niveau de la commercialisation d'un produit. En effet, elle transmet les informations auprès des cibles visées. Il existe deux types de moyens de communication:

- Les moyens « above the line » : la communication par mass media et publicitaire.
- Les moyens « below the line »: la promotion, les relations publiques, les salons, les expositions, le sponsoring, mécénat...

Pour présenter le produit aux clients, l'entreprise dispose de différentes sortes de méthodes d'approche dont : foires internationales la publicité sur le Web.

La technologie de la communication (NTIC) joue un rôle primordial pour l'envoi de catalogues et de pro forma de prix. Concernant la commercialisation, nous lançons notre produit par le e-commerce qui est de plus en plus pratiqué surtout pour la vente à distance. La promotion des produits peut s'effectuer par le moyen des sites web et l'entreprise créera une page web où seront affichés les échantillons ou les catalogues, la référence du produit, la qualité, la quantité, le prix, le délai moyen de livraison, les modalités de paiement, l'adresse de la société, téléphone, fax, e-mail, la personne à contacter pour le suivi de la vente.

La connaissance de l'étude de marché et du marketing est nécessaire pour orienter notre production. Cette étude s'identifie comme la pierre angulaire de la réalisation du projet. Car elle nous permet de résoudre les problèmes de commercialisations et de fixer le niveau de production.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Pour conclure, Cette partie a énuméré la genèse du projet, sa justification et l'étude de marché. La Région de l'Itasy présente une grande potentialité pour le développement agricole. Elle remplit toutes les conditions favorables à la culture d'Arabica telles la présence d'immense territoire volcanique, le climat moyen plus chaud, l'altitude adéquate, les points d'eaux abondants, une route nationale praticable et en bon état. Actuellement, le Café Arabica de Madagascar a été déjà lancé sur le marché de l'Asie comme au Japon et en Amérique. Selon John Schulter, la consommation mondiale augmente de quatre pour cent par an. Tous ces arguments nous poussent à réaliser ce projet.

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

La deuxième partie comprend trois grands chapitres distincts. En premier lieu, elle présente l'étude technique du projet. Ce chapitre explicitera le processus des activités, les facteurs de production et le processus de l'exportation. En second lieu, elle est axée sur la capacité de la production envisagée, le planning de production pendant les cinq premières années et l'estimation de la quantité vendue. L'étude organisationnelle sera abordée dans le dernier chapitre au moyen de quatre sections : organigramme envisagée, gestion des ressources humaines et chronogramme du projet.

Chapitre 1 : ETUDE TECHNIQUE DU PROJET

Le bon fonctionnement de la collecte, le succès de la caféiculture, et la maîtrise de la technique de production doivent être considérés comme activités primordiales. Ce chapitre se divise en trois sous parties: d'abord le processus des activités, ensuite les facteurs de production, la collecte et enfin le processus d'exportation.

Section 1 : Processus des activités

Nous distinguons cinq types d'activités : la technique culturale, la récolte, le traitement post récolte, la collecte et le processus d'exportation.

1-1 Technique culturale¹²

Pour voir de visu la réalité concernant la technique culturale, les étapes à suivre, le temps nécessaire et les méthodes adoptées, nous avons effectué des visites à quelques plantations et entreprises : S.E.A.S.O.A et R.A.M.A.ex à Soavinandriana, C.C.S. Nous avons aussi interviewé quelques petits planteurs, et les représentants du groupement F.M.K.F.I.

➤ Labour et transplantation

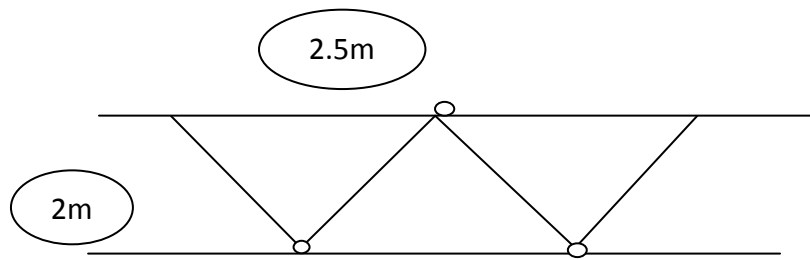
Pour faire l'exploitation rationnelle de l'espace, pour éviter l'appauvrissement du sol provoqué par l'érosion, nous choisissons des terrains de faible pente (ne dépasse pas douze pour cent), mais pour les sols très déclives un aménagement de terrasse est nécessaire.

➤ Piquetage et trouaison

La densité du caféier est de 2000 pieds par hectare. La plantation en quinconce se fait suivant la courbe de niveau. Pour respecter les espacements (2,5 m entre plants et 2 m entre ligne), il s'agit de piqueter l'emplacement des trous par des jalons à l'aide d'un instrument de mesure comme un triangle à pente. Enfin on obtient des lignes en V réguliers, cette technique facilite la surveillance des plants morts à remplacer après trois semaines de la transplantation.

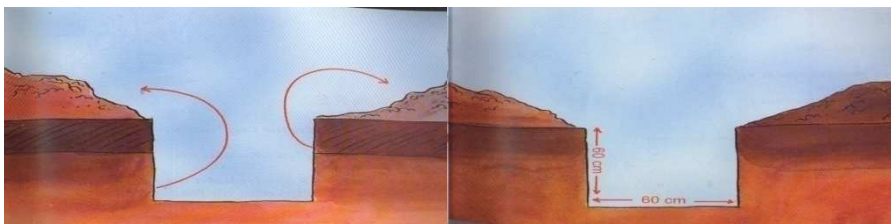
¹²« Manuel Pratique de la culture du Café Arabica »Union Européen, Page 38 à56, 2003

Figure N° 4 : Piquetage suivant les courbes de niveau



On effectue un trou de 60 centimètres de largeur et 60 centimètres de profondeur. En creusant on sépare la terre de surface et celle du fond. La trouaison doit être achevée un mois avant la plantation.

Figure N° 5 : Trouaison



➤ **Rebouchage des trous et transplantation**

Pour échapper aux problèmes causés par le changement climatique actuel nous décidons de commencer la transplantation au début de mois de Janvier. Notons que le remplacement des plants morts s'effectue quelque semaine après la transplantation

Après le rebouchage du trou, au centre de ce dernier, on creuse un petit trou destiné à planter le jeune plant, dont la dimension du petit trou est identique à celle du pot plastique qui supporte la jeune plante dans la pépinière. L'emballage plastique doit être enlevé avant la transplantation, le planteur enfonce délicatement le plant en veillant à placer le collet du caféier au niveau du sol. Au cours de la plantation, on estime que le taux des jeunes plants défectueux atteint dix pour cent.

Figure N° 6 : Jeune plant caféier

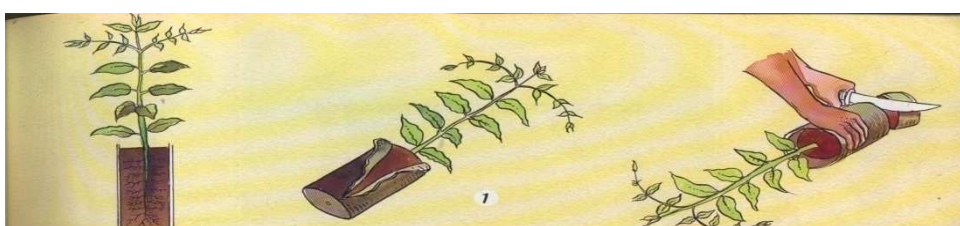
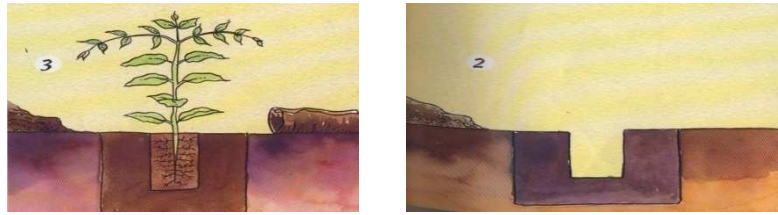


Figure N° 7 : Rebouchage et transplantation



➤ **Ombrage**

Un terrain de caféiculture nécessite des ombrages naturels à raison de 300 pieds d'arbre par hectare. L'ombrage joue un rôle similaire à celui de l'altitude en fournissant un microclimat favorable à la croissance des bails. Il retarde la maturité de la pulpe, augmente ainsi la taille des grains et améliore la qualité de la boisson.

➤ **Paillage**

Chaque pied de caféier doit être paillé à raison d'un paquet environ de 500 g de paille. Elle a pour but non seulement de maintenir la rétention en eau du sol mais aussi de diminuer le risque de maladies et le ravage causé par les insectes. Ce procédé permet aussi d'alléger le travail de sarclage.

Figure N° 8 : Paillage



➤ **Sarclage**

Pour assurer l'aération du sol, il faut arracher les mauvaises herbes. Le champ doit être sarclé trois fois par an par les ouvriers permanents.

Figure N° 9 : Sarclage



➤ **Traitement**

Nous pratiquons des traitements phytosanitaires d'une manière préventive et curative. Normalement, le traitement s'opère trois à quatre fois par an en utilisant des insecticides et des fongicides.

La dose respective du traitement annuelle pour un hectare est comme suit :

Tableau N° 6 : Dose respective du traitement

Produit phytosanitaire	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Athlète (l)	0,5	1	1,5	3	3
Furadan(Kg)	1	1,5	3	4,5	4,5

Source : Personnelle

➤ **Fertilisation**

L'apport annuel de fumier organique et d'engrais chimiques autour du pied du café est nécessaire pour la fertilisation du sol et l'accroissement de la production.

La quantité par hectare du compost biologique et des engrais chimiques est :

Tableau N° 7 : Quantité du compost biologique et des engrais chimique par hectare

Engrais	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Composte biologique (tonnes)	20	20	20	20	20
NPK(Kg)	-	-	150	200	200

Source : Personnelle

Figure N°10 : Fertilisation



➤ **Taillage**

Le taillage est l'une des conditions d'amélioration de la qualité du café. Les plantes de café nécessitent deux types de taillage : la taille de formation s'effectue avant la récolte tandis que la taille d'entretien après.

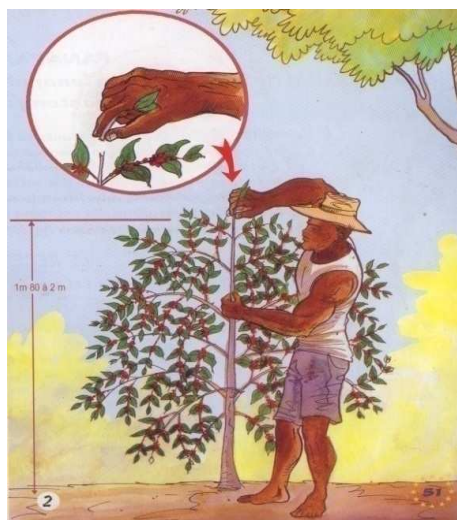
- **Taille de formation**

L'arcure du jeune plant favorise la poussée de plusieurs tiges et entraîne ainsi un meilleur rendement. On la pratique un à trois mois après la transplantation au moment où la plante atteint environ trente à quarante centimètres de hauteur, avant que la tige ne soit voûtée.

L'égourmandage consiste à éliminer les nouvelles pousses qui empêchent la production.

Le caféier ne doit pas dépasser un mètre quatre-vingt ou deux mètres tout au plus. A ce stade, on enlève le bourgeon terminal à l'aide de la technique de l'écimage.

Figure N°11 : Ecimage



- La taille de production

La taille de production a pour but d'obtenir un café à gros grain. Après, la jeune caféière plus de cinq ans peut produire jusqu'à cinq kilogrammes de cerises par pied. Le recépage se fait après la récolte. Elle consiste à couper toutes les branches à trente centimètres de hauteur lorsque le caféier a produit durant quatre à cinq ans.

- Taille d'entretien

Elle se pratique à éliminer toutes les branches qui ne fructifient plus. Elle se fait généralement après chaque récolte en adoptant la technique suivante : à l'aide d'un sécateur, on enlève :

- Les branches stériles sur lesquelles aucune ne récolte ne sont plus à espérer.
- Les branches mortes, desséchées.

1-2 Récolte

La période de récolte débutera en mois d'Avril et finira en Juin à raison de soixante trois jours. Elle s'effectue en trois passages espacés de vingt-et-un jours, on ne cueille que les cerises rouges et mûres.

Figure N°12 : Cerises mûres



La récolte doit impérativement s'effectuer à la main. Les cerises ne doivent pas être conservées plus de vingt quatre heures.

1-3 Activité de la collecte

Nous collectons la production des planteurs, en particulier les petits planteurs de la région de l'Itasy, dans le district de Soavinandriana. L'achat se fait durant la campagne de café. La stratégie est de choisir le meilleur planteur, avec le meilleur prix et d'établir une relation privilégiée avec eux. En plus, pour garder la qualité, le prix doit passer en second critère après le choix de la qualité. On organise la campagne par une prospection réalisée par

le technicien agricole. Ce dernier est le responsable de la qualité du produit récolté. Cet agent informe au préalable les planteurs pour avoir la meilleure qualité.

1-4 Post-récolte ou traitement par voie humide

Ce mode du traitement est plus mécanisé par rapport au traitement par voie sèche. Le procédé utilise deux machines appelées « dépulpeuse » et « déparcheuse ».

La technique du traitement par voie humide suit les étapes suivantes :

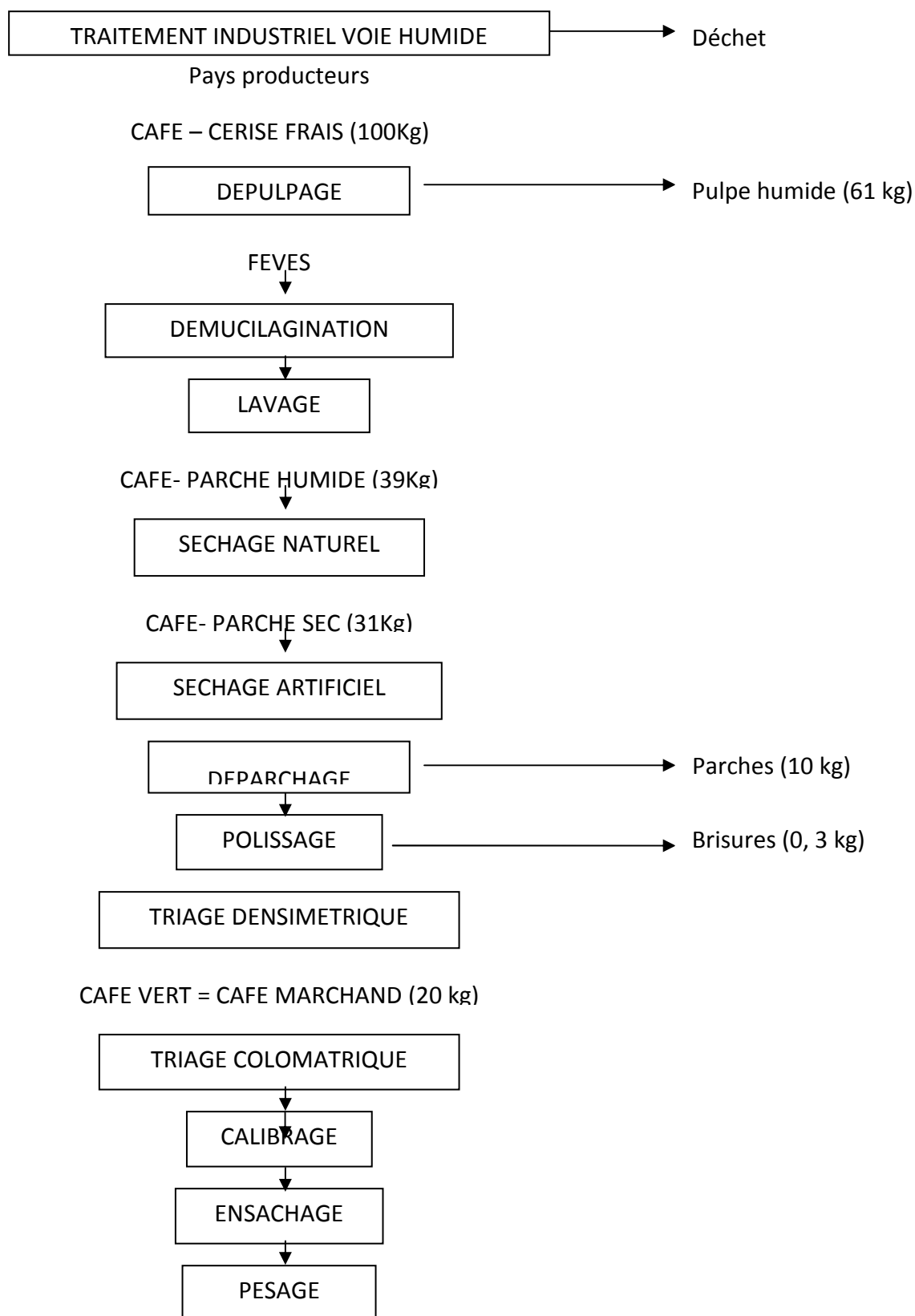
- **Le triage** par immersion de cerises, les débris avec les cerises surnageant sont à éliminer alors que les cerises lourdes et saines sont conservées.
- **Dépulpage** : les cerises à conservées passent dans la dépulpeuse à cylindres ou à disques. Cette machine sépare les pulpes des grains de café en parche.
- **Démucilagination** : le café en parche subit une fermentation afin de faciliter l'enlèvement des restes de mucilages tapissant les parches. En effet, les mucilages gênent le séchage ultérieur. La fermentation dure douze à trente six heures selon la température ambiante. On peut accélérer artificiellement la fermentation en ajoutant des enzymes pectiques.
- **Lavage** : le café en parche fermenté est lavé à l'eau afin d'éliminer toute trace de mucilage ou de pulpe adhérent à la fève.
- **Le séchage** : la durée de séchage est de dix à quinze jours avec une épaisseur de cinq centimètres remué cinq à six fois par jour. Le café en parche propre humide contient une humidité proche de cinquante pour cent alors que le café parche sec a un taux d'humidité de douze à quinze pour cent.
- **Le déparchage** : consiste à débarrasser le grain de café de sa parche.
- **Le polissage** : consiste à enlever les pellicules des grains de café.
- **Le calibrage** : la machine calibreuse classe les cafés en cribles et en grades pour avoir une granulométrie homogène. La granulométrie les classifie en quatre tailles: dix huit, seize, quatorze, douze et dix. Le café à une taille inférieure à douze est à éliminer.
- **La mise en emballage** : les cafés, selon leur grade, seront mis en sac de soixante kilogrammes et prêts à être exportés.

Figure N°13 : Café vert prêt à exporter



Les principaux avantages des cafés lavés résident en l'absence de gains défectueux, le faible taux d'acidité et l'homogénéité des grains. Ce traitement ne permet pas non seulement l'amélioration de la qualité mais aussi contribue à l'obtention d'un meilleur rendement. La qualité du café dépend essentiellement du traitement du post récolte.

Figure N°14 : Processus du traitement par voie humide du café vert¹³

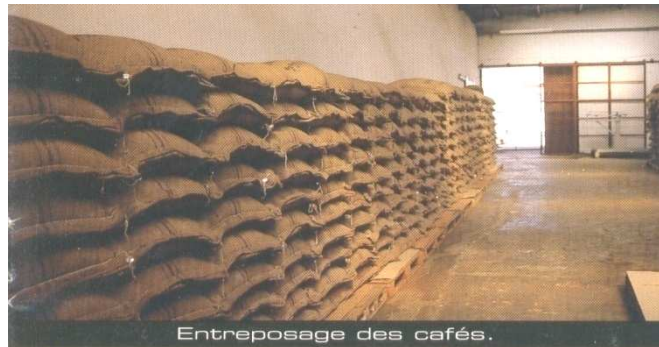


¹³ « Mémento de l'agronome » ; 4^{ème} édition, collection technique rural, page 990

1-5 Stockage du café vert

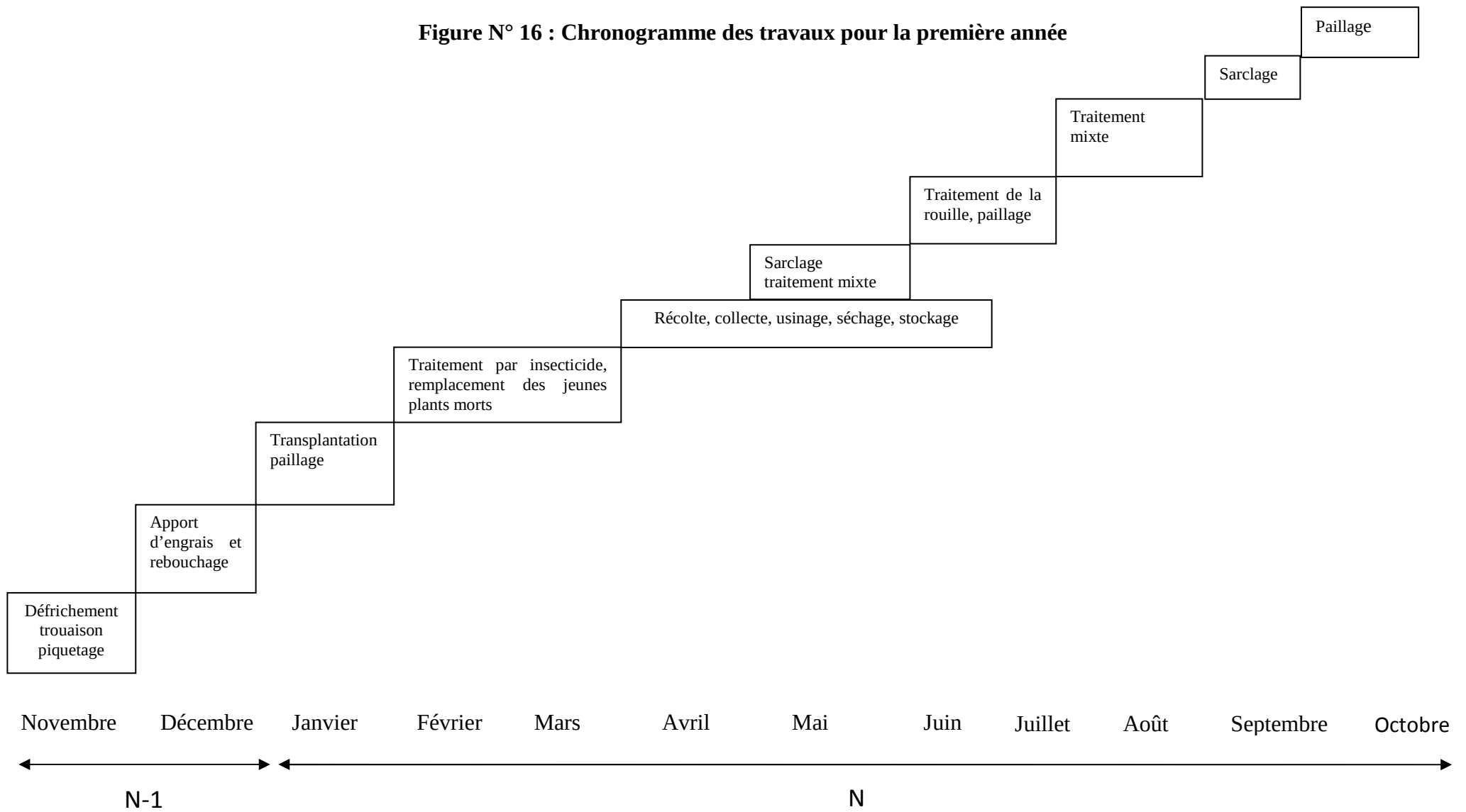
Il est important d'éviter la ré-humidification des gaines pendant le stockage. Les graines doivent être entreposées dans un endroit sec et nettoyé régulièrement. Dans la mesure possible, il faut les surélever au dessus du sol, sans contact avec ce dernier en utilisant des palettes.

Figure N° 15 : Stockage du café vert



Les figures ci-après résument les différentes techniques culturales, de récolte et d'usinage.

Figure N° 16 : Chronogramme des travaux pour la première année



Après le traitement, le calibrage, le triage, et le contrôle effectués par la direction qualité ; les produits sont mis en sac d'expédition de référence A94. Ensuite les marchandises passent quelques vérifications et certification.

1-6 Processus de l'exportation¹⁴

Serait-il nécessaire de rappeler le rôle crucial et fondamental que joue la gestion dans toutes les activités organisées, surtout à l'heure actuelle où la mondialisation s'avère plus qu'impérieuse ? Cette sous-section va essayer de nous intégrer dans le contexte du système général de gestion des opérations d'exportation.

1-6-1 Formalités administratives et fiscales pour l'exportateur.

- Paiement de la taxe professionnelle par l'exportateur : ceci se fait auprès des centres fiscaux d'Antananarivo (ou auprès de ces prolongements dans les régions)
- Obtention de la carte d'Identification Statistique : auprès de l'Institut National de la Statistique à Antananarivo.
- Inscription au registre du commerce et au greffier du tribunal du commerce à Antananarivo.
- Obtention du Numéro d'Identification Fiscale ou NIF auprès du ministère des finances et du budget à Antananarivo.
- Obtention de la carte d'identité professionnelle des étrangers non salariés auprès de la direction interrégionale du commerce pour la région d'Analamanga et auprès des directions régionales pour les autres régions.
- Ouverture d'un compte bancaire auprès d'une banque primaire, nous choisissons le BOA à cause de sa qualité de service.

1-6-2 Documents nécessaires à l'exportation

Les neuf documents suivants doivent être remplis et aucune de ces opérations ne doit être négligée. Il s'agit du :

¹⁴ Ministère de l'Industrialisation du commerce et du développement du secteur privé « *Livret de l'exportation* » page 35

1-Certificat de contrôle et de conditionnement et le certificat d'origine

Tous les produits agricoles exportés doivent passer à l'agent de la cellule du ministère de l'agriculture en vue de disposer le certificat phytosanitaire. Ce certificat atteste la normalité du stockage des produits et la permission d'embarquement.

2-Document à caractère commercial

✓ Facture pro forma

C'est un devis établi par l'exportateur et destiné à l'importateur. Cette facture contient les caractéristiques des marchandises dont, leur nature, leur prix, leur conditionnement, la livraison, le paiement, et aussi le délai de validité de l'offre.

✓ Facture commerciale¹⁵

La facture commerciale précise les termes de la transaction se référant au contrat de vente. Elle constitue une preuve par écrit. Grâce à elle, le vendeur porte au débit du compte de l'importateur le montant du prix de la marchandise.

✓ Facture douanière

La facture douanière ou la « Customs invoice » mentionne le pays d'origine, le prix de vente, les frais annexes, c'est-à-dire le transport, l'assurance, les commissions, et le coût d'emballage.

3-Note de poids et liste de colisage

Elle est nécessaire pour vérifier les manquants lors de l'expertise. Le poids et la liste de colisage sont des pièces précisant la nature, le nombre, le numéro des lots, le poids brut, et le poids des colis. La vérification de celle-ci est primordiale car elle vérifie la qualité et l'agrément des produits pour être qualifiés d'exportables. L'inspection du poids et du conditionnement est effectuée par le SGS.

4-Domiciliation de l'Engagement De Rapatriement de Devises

La domiciliation de l'EDRD de toutes les opérations commerciales à l'exportation auprès de la banque est obligatoire afin d'assurer le rapatriement de devises à Madagascar.

¹⁵ Suivant l'ordonnance N° 86-013 du septembre 1986

L'ouverture du dossier exige quelques procédures à suivre.

Tout d'abord, l'exportateur présente à la banque de domiciliation neuf exemplaires de la facture commerciale ou la facture pro forma et l'EDRD. La banque ouvre un dossier qui constitue le nom ou la raison sociale, l'identification statistique de l'exportateur, le nom de la raison sociale et l'adresse de l'importateur, le poids brut et net, la valeur de facturation en devises des marchandises, la désignation et la nomenclature douanière des marchandises. Puis, ce dossier obtient un numéro de domiciliation et la banque doit inscrire légalement le numéro dans la case réservée. Cette banque approuve le document par signature et tampon. Fini ce dossier, on peut dire que l'EDRD est domicilié.

Enfin la banque s'engage à rapatrier les devises de l'exportateur. Elle restitue à l'exportateur l'une des exemplaires de la facture commerciale domiciliée ainsi que les huit exemplaires de l'EDRD domicilié.

5-Déclaration douanière (Déclaration Administrative Unique ou DAU)

L'exportateur présente au service des douanes les huit exemplaires d'EDRD et la facture domiciliée. L'exportateur reçoit sept exemplaires de l'EDRD visés avec mention de la date d'embarquement, la facture domiciliée, le nom et l'adresse de l'exportateur et de l'importateur, le mode de transport. L'exportateur transmettra ces documents à la banque domiciliataire. Enfin la douane délivre l'autorisation d'exportation et les certificats requis selon les marchandises exportées.

La déclaration à la douane sert aux autorités douanières à procéder le contrôle des marchandises, à établir des statistiques du commerce extérieur. Au cas échéant où la marchandise n'est pas déclarée, la procède à l'imposition des marchandises (droit de douane, taxe, prélèvement).

6-Attestation de paiement des ristournes auprès des collectivités décentralisées comme la commune, ou le quartier.

7-Certificat d'origine

Ce document que l'exportateur doit établir lui-même sert à prouver et à attester l'origine des marchandises vendues. Il permet de bénéficier un tarif douanier préférentiel à l'occasion d'un accord préférentiel accordé par un pays ou d'un accord de libre échange.

Type EUR 1 (UE), c'est la pièce justificative de la mise en circulation provenant uniquement de l'Union Européenne et des Etats de l'Afrique Caraïbe Pacifique (ACP). Dans le cas

contraire un certificat d'origine doit être présenté par le fournisseur non membre de l'Union Européenne ou de l'ACP. Ce certificat est appelé aussi « Certificat de circulation des marchandises ».

8-Lettre de transport ou connaissance

Le transport de notre marchandise se fait par voie maritime. « Le connaissance est l'écrit qui consiste à la réception à bord d'une certaine marchandise qu'il décrit ». La lettre de transport constitue un des contrats passés entre le transporteur et le chargeur prouvant la réception des marchandises.

Le connaissance justifie l'arrivée des marchandises à sa destination.

9-Note de valeur établie par l'exportateur.

La note de valeur fait apparaître notamment :

- La valeur imposable
- La valeur FOB

1-6-3 Incoterm

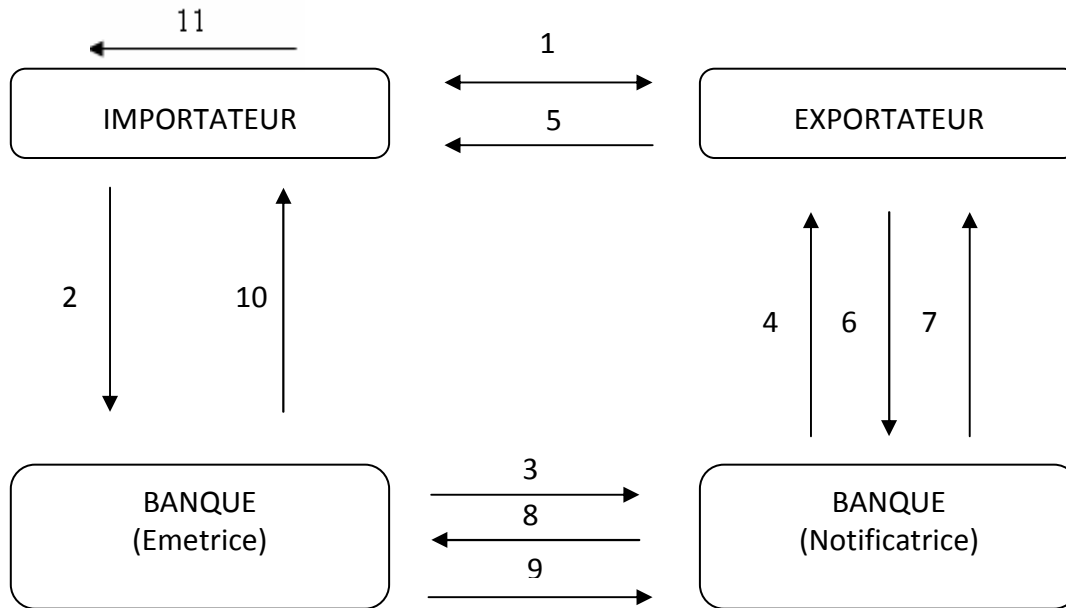
Le contrat FOB (Free On Bord) : la marchandise doit être placée par le vendeur au port d'embarquement désigné dans le contrat de vente. L'acheteur choisit le transporteur et paie les frais. Par contre, toute formalité incombe au vendeur. Alors, En tant qu'exportateur, il est préférable de choisir un contrat FOB puisqu'il offre un avantage considérable par rapport aux autres incoterms (EXW, FAS, FCA, CFR, CPT, CIF, CIP, DAF, LES, DEQ, DDU, DDP)

1-6-4 Crédit documentaire¹⁶

« Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation de service dans un délai fixé où des documents conformes sont remis pour prouver l'achèvement de la prestation et de l'expédition de la marchandise. »

¹⁶ MICHEL Joseph « Cours de Technique bancaire », 4^{ème} année 2006, Université d'Antananarivo

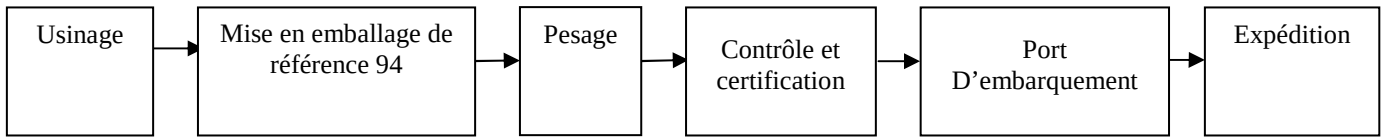
Figure N° 17 : Crédit documentaire



Source : MICHEL Joseph «Technique bancaire », 4ème année 2006, Université d’Antananarivo

1. L’Importateur et l’exportateur signent un contrat commercial.
2. L’importateur donne l’ordre à sa banque d’ouvrir une lettre de crédit.
3. La banque émettrice effectue l’ouverture de la lettre de crédit auprès de la banque notificatrice.
4. La banque de l’exportateur notifie la lettre de crédit de son client.
5. L’exportateur expédie la marchandise après avoir vérifié la lettre de crédit par rapport au contrat.
6. L’exportateur remet à sa banque tous les documents exigés dans la lettre de crédit
7. La banque effectue le règlement en créditant le compte de son client quand tous les documents sont conformes aux exigences de la lettre de crédit.
8. La banque de l’exportateur envoie les documents à la banque de l’importateur et demande le remboursement du paiement qu’elle a effectué.
9. La banque de l’importateur effectue la couverture en devises.
10. La banque de l’importateur débite le compte de son client et lui délivre les documents.
11. L’Importateur effectue le dédouanement.

Figure N°18 : Circuit du produit



Source : Personnelle

1-6-5Transitaire

Le terme transitaire est une appellation commune couvrant différent type d'activités. Il s'agit d'une agence prestataire de service, jouant un rôle prépondérante lors de la réception et l'expédition des marchandises, la constitution et la préparation des dossiers nécessaires à la réception et à l'envoi des marchandises. De ce fait, il collabore avec le service de douane.

Dans notre cas nous engageons de la société AUXILIAIRE DE MADAGASCAR (AUXIMAD), Commissionnaire agréée en douane, vice président du (Groupement Professionnelles des Commissionnaires agréées en Douane de Madagascar)

Son activité principale était la consignation en navire et actuellement elle ouvre dans le domaine de transit, de la manutention, de l'entreposage et de la représentation de la messagerie.

Cette section a résumé le processus et la préparation des documents relatifs à l'exportation. Concernant les incoterms, nous choisissons le prix FOB qui nous est avantageux par rapport aux autres incoterms. Pour assurer le règlement des devises, le crédit documentaire facilite le paiement à terme de la valeur des marchandises.

Section 2 : Facteurs de production

Pour satisfaire les besoins des clients et avoir une activité rentable et efficace, les facteurs de production doivent être mis en place de façon fiable. L'entreprise doit mettre en œuvre diverses ressources de production telles que les ressources matérielles, humaines et financières.

1-1 Ressources matérielles

Notre projet nécessite les immobilisations nécessaires suivantes :

- un terrain domanial de vingt hectares dans la commune d'Ampary,
- un bâtiment incluant le bureau administratif et le magasin de stockage,

- une fosse à fumier,
- une station de dépulpage,
- un bassin de lavage.

Les matériels et les équipements utilisés uniquement pour l'usinage sont : la machine dépulpeuse, déparcheuse et calibreuse.

Sur le plan administratif et financier, nous avons besoin de matériels informatiques et de mobiliers de bureau.

En ce qui concerne l'éloignement du site de plantation par rapport à la ville, distante de cent kilomètres, nous achèterons une camionnette afin d'assurer l'approvisionnement en intrants (engrais chimiques, fournitures...) et les courses de l'entreprise.

1-2 Ressources humaines

Les ressources humaines constituent la clef du succès d'une entreprise. Il est important de connaître le besoin en ressources humaines afin que nous puissions organiser le travail. La majorité des activités est destinée aux hommes. La Région de l'Itasy peut procurer des ressources humaines à bon marché, les ouvriers en particulier. Nous prévoyons l'existence des postes suivants : un gérant, un responsable administratif et financier, un technico-commercial, un transitaire, un technicien agricole, chauffeur, gardiens, ouvriers permanents, ouvriers temporaires.

1-3 Ressources financières

Les moyens financiers permettent d'acquérir les équipements et aussi du fond de roulement initial. Ces ressources seront fournies en deux parties par les apports des associés par le biais d'une constitution de capital, et la partie restante sera couverte par un emprunt contracté auprès d'un établissement financier. Ainsi, l'apport des promoteurs s'élève à cinquante cinq pour cent de l'investissement.

Les ressources matérielles et humaines sont vitales pour le fonctionnement efficace de l'entreprise. La production dépend de leur disponibilité. Pour répondre aux besoins qualitatifs et quantitatifs de la production, ces matériels doivent être efficaces et conformes à la norme.

L'étude technique du projet est axée sur le processus des activités dès la transplantation jusqu'à l'exportation. En premier lieu, elle doit appliquer la norme de technique culturale depuis le traitement, la fertilisation, au paillage. Quant à l'usinage, l'implantation d'une technique de post-récolte par voie humide améliore le rendement et la qualité du café. En

second lieu, la mise en place de tous les moyens nécessaires à sa réalisation s'avère indispensable à savoir les besoins matériels, humains, et financiers. Pour terminer, cette section nous a fourni les procédures nécessaires à la commercialisation et à l'exportation de café. Une activité rentable et efficace se fonde sur l'étude technique élaborée.

Chapitre II : CAPACITE DE PRODUCTION DU PROJET

Pour notre entreprise, la productivité et la qualité priment pour affronter les concurrents sévissant sur le marché mondial. Nous essaierons de cerner cet aspect qualitatif et quantitatif.

Section 1 : Aspect qualitatif

Les exigences du marché européen pour un produit haut de gamme sont les suivantes :

- goût chocolaté, arôme naturel délicat, saveur très estimée,
- taux d'acidité plus élevée et beaucoup de teneur en café,
- taux d'humidité inférieur à douze pour cent,
- gros grain de couleur bleu vert,
- lots séchés, triés, sans débris (ni cailloux, ni morceaux de bois) et sans altération.

Le taux d'Humidité doit être conforme aux spécifications des ISO 1446.

Mais ces caractéristiques ne sont acquises que si les conditions de plantation sont conformes aux normes. Les conditions de culture et du traitement par voie humide permettront d'offrir du café lavé de bonne qualité.

Le lot de café marchand est classé suivant leur qualité et leur grade tels que :

- Le grade I : type extra prima, café retenu au crible 18
- Le grade I : type prima supérieur café passant au crible 18 mais retenus au crible 16
- Le grade II : type prima, supérieur, courant, café passant au crible 16 mais retenus au crible 14
- Le grade III : type souvenant, café passant au crible 14 mais retenus au crible 12
- Grade IV : limite, café passant au crible 12 mais retenus au crible 10
- Les tailles inférieures à douze seront rejetées.

Cette classification doit être conforme aux spécifications des ISO 3310.

Section 2 : Aspect quantitatif

2-1 Rendement agricole

Le rendement de Café Arabica est de dix tonnes de cerises à l'hectare soit deux tonnes de café marchand. Le rendement maximum peut être encore augmenté suivant la qualité de traitement. L'évolution du rendement est prévue comme suit¹⁷:

- 300 kg par hectare à la première récolte (trois ans après la plantation)
- 800 kg par hectare à la deuxième et troisième récolte (4^e Année et 5^e Année)
- 1340 kg par hectare à la quatrième récolte
- 2000 kg par hectare ensuite jusqu'à quinze à vingt ans

La production agricole ne permet pas non seulement de stabiliser la quantité exportable, mais elle permet aussi d'éviter les risques encourus sur la collecte et la concurrence entre les collecteurs.

Donc l'estimation de la production agricole est comme suit :

Tableau N° 8 : Estimation de la production agricole brute (en tonne)

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Quantité	0	0	6	16	16

Source : Personnelle (basé sur le Mémento de l'agronome)

Généralement, le café ne produit qu'à partir de la troisième année dont deux ans après la plantation.

2-2 Estimation de la collecte

Dès la première année l'activité de la récolte renforce notre trésorerie. Nous évaluons ci-après l'achat prévisionnel du café au cours des cinq années d'exploitation.

Tableau N° 9 : Quantité collectée (en tonne)

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Quantité	15	20	25	22	22

Source : Personnelle

La quantité collectée varie selon la campagne et les conditions climatiques

¹⁷ « Mémento de l'agronome » ; 4^{ème} édition ; collection technique Rural en Afrique Page 986

Après l'analyse des échantillons et les études sur terrain, le tableau ci-dessous illustre l'estimation de la répartition de la production par cribles.

Tableau N° 10 : Proportion de chaque crible

Rubrique	18	16	14	12	A rejeté	Total
% de la production	36	47	10	5	2	100%

Source : données CNCC 2010

Les tamis numéros douze, quatorze, seize, dix-huit doivent être conformes aux spécifications des ISO 3310.

La prévision de la production est résumée par le tableau ci-dessous.

Tableau N° 11 : Production vendue par Grade (en kilogramme)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Grade I à crible 18	5 400	7 200	11 160	13 680	13 680
Grade II à crible 16	7 050	9 400	14 570	17 860	17 860
Grade III	1 500	2 000	3 100	3 800	3 800
Grade IV	750	1 000	1 550	1 900	1 900
Crible inférieur à 12	300	400	620	760	760
TOTAL	14 400	19 200	29 760	36 480	36 480

Source : Personnelle

2-3 Service d'usinage

Dans la Région, il n'existe pas encore d'une usine de post-récolte par voie humide, d'où la nécessité d'en installer ceci nous aide à faciliter la collecte, à rentabiliser les investissements et à améliorer la qualité du Café Arabica de la Région. La capacité d'usinage est représentée par le tableau suivant :

Tableau N° 12 : Quantité du café cerise et du café parche à usiner (en kilogramme)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Cerises	130 000	150 000	170 000	190 000	210 000
Parches	26 000	30 000	34 000	38 000	42 000
TOTAL	156 000	180 000	204 000	228 000	252 000

Source : Personnelle

La capacité d'usinage est de deux tonnes par heure soit de seize tonnes par jour et de 384 tonnes par mois.

Cette section a mis en exergue la capacité de production envisagée. L'essentiel est d'évoquer l'aspect qualitatif et quantitatif du produit. L'aspect qualitatif de cette exploitation

repose sur la qualité physique du produit. L'aspect quantitatif est marqué par l'abondance du produit offert sur le marché. Cette évaluation qualitative et quantitative a déterminé l'ampleur assez important de notre production.

Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

L'efficacité organisationnelle d'une entreprise est un facteur clef pour son bon fonctionnement. Ainsi il faut bien organiser les tâches et les responsabilités. Dans ce chapitre, nous allons définir notre structure organisationnelle. Ensuite nous allons décrire les postes à pourvoir, l'évolution ainsi que la gestion des ressources humaines. Enfin nous allons dresser le chronogramme des activités.

Section 1 : Structure organisationnelle

1-1 Définition d'un organigramme¹⁸

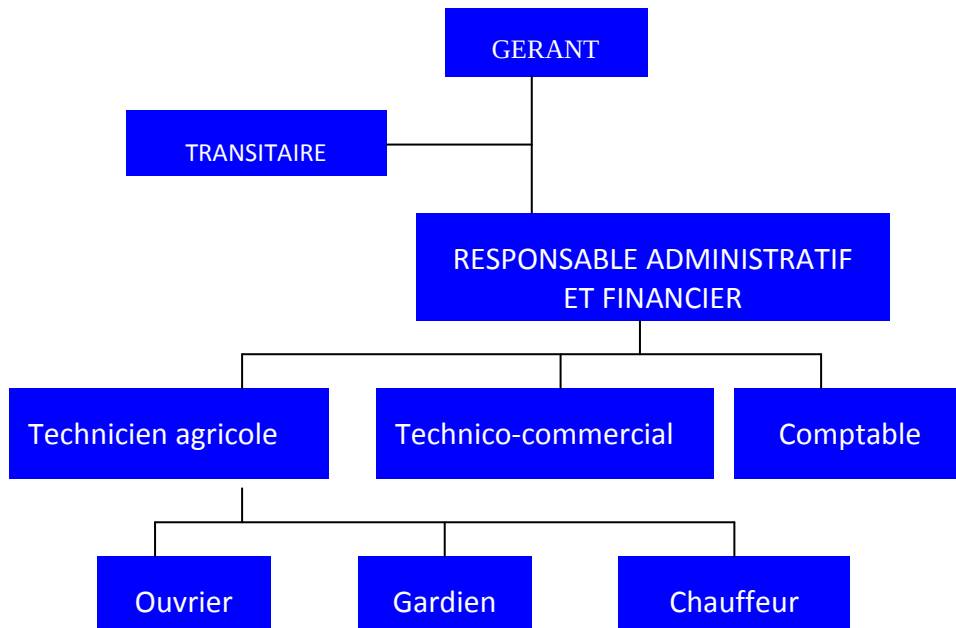
« Un organigramme est la représentation graphique des liens hiérarchiques et fonctionnels unissant les différents postes de travail de l'établissement. Il donne le schéma global de la division du travail et de la répartition formelle des responsables. » ;

1-2 Structure adoptée

Nous adoptons une structure fonctionnelle évoluée et nous admettons une organisation en trois grandes fonctions telles que la fonction commerciale, la fonction administration et finance et la fonction de production agricole. La direction de l'entreprise est sous l'égide d'un gérant. Ces trois fonctions sont représentées par l'organigramme ci-après.

¹⁸ ANDRIANALY Saholiarimanana, «Cours d'Organisation I» Année 2003

Figure N°19 : Organigramme de l'entreprise



Source : Personnelle

Cet organigramme permet au responsable de maîtriser la structure de l'entreprise. Il nous permet aussi de tracer les liens organiques afin d'éviter les conflits d'autorité entre les personnels. Ensuite, Il autorise à identifier les responsabilités de chacun et de déceler les anomalies dans l'organisation.

1-3 Attributions et principales fonctions

Dans notre cas, le premier responsable recrutera les ressources humaines sous un critère de coût et de qualité. Voici la fonction et le profil exigés pour chaque recrutement :

➤ Gérant

✓ fonction

Le gérant s'occupe de la gestion globale de l'entreprise. Comme il tient la première responsabilité dans l'entreprise, il assure :

- L'élaboration de la politique générale de l'entreprise,
- La supervision des tâches à tous les niveaux,
- Les relations publiques : les clients, les fournisseurs, l'Etat, et surtout les collectivités rurales,
- La fixation des objectifs à atteindre,

- La cohérence globale des activités,
- La maintenance de la continuité des activités.

✓ Profil

- Ayant une expérience réussie dans un poste similaire,
- Maîtrise en outil informatique bureautique et programmation
- Sens de la responsabilité et de la négociation

Le gérant devra surtout posséder de solides connaissances en gestion et en économie. Son profil minimum souhaitable est la maîtrise en gestion.

➤ **Le responsable administratif et financier :**

✓ fonction

Il supervise et assure la gestion financière et administrative de l'entreprise, y compris la gestion des ressources humaines et la gestion des matériels, la gestion des commandes et livraison.

✓ Profil

- Diplôme d'étude supérieur en gestion financière et comptable
- Agé(e) de 30 à 35ans,
- Maîtrise parfaite de la langue française et une excellente connaissance en anglais,
- Bonne connaissance de la législation du travail,
- Maîtrise de l'outil informatique,
- Avoir l'esprit d'initiative, de synthèse et capacité d'adaptation.

➤ **Le technico-commercial :**

✓ fonction

Il assure la commercialisation des produits, à savoir :

- L'étude de la concurrence et du marché,
- La définition de la politique commerciale,
- La prospection de nouveaux clients
- L'élaboration du plan de communication adéquate.

✓ Profil

- Titulaire Bac +4, option marketing,

- Agé(e) de 30 à 35 ans,
- Maîtrise de l'informatique : bureautique, internet et gestion commerciale,
- Expérience d'au moins 3 ans dans un poste similaire,
- Parlant le français et l'anglais,
- Bonne présentation et dynamique,
- Ayant le sens de la réceptivité et de la créativité,

➤ **Transitaire prestataire**

- ✓ fonction

Le transitaire gère toutes les opérations concernant l'exportation. Il assure l'expédition des marchandises du magasin de stockage jusqu'au port d'embarquement. Pour notre projet la société AUXIMAD est notre transitaire prestataire.

➤ **Technicien agricole**

- ✓ Fonction

Il est le premier responsable de la plantation et de l'usinage. Il aura des expériences et des connaissances en gestion et en technique culturale. Il est diplômé en assistant et techniciens agricoles.

➤ **Les ouvriers**

Ils sont essentiellement les mains d'œuvres. Aucune qualification n'est requise. Leur nombre occupe les quatre-vingt pour cent des ressources humaines.

- ✓ Les ouvriers permanents :

Ces ouvriers travaillent dans deux unités techniques du projet le secteur plantation et le secteur usine.

- ✓ Les ouvriers occasionnels :

En fonction du besoin, la société prévoit de faire appel à des ouvriers temporaires. Ils sont nécessaires surtout pendant le défrichage, la transplantation, le rebouchage, la récolte et le post récolte.

Section 2 : Gestion des ressources humaines

La gestion des ressources humaines joue un rôle considérable au sein d'une entreprise. Pour la réalisation de son objectif, les hommes sont ses principaux atouts. Ils représentent à la fois une ressource qu'il faut développer et un coût qu'il faut maîtriser. Il faut assurer leur sécurité afin qu'ils soient capables d'assumer leur responsabilité. Pour cela notre organisation est basée sur la politique de recrutement, de rémunération et de formation.

2-1 Recrutement

Le recrutement est défini comme l'ensemble des actions menées par l'entreprise pour attirer des candidats aptes à assumer leurs tâches. Pour les ouvriers permanents, Nous lancerons une offre d'emploi auprès de la commune d'Ampary. Dans le cas des autres postes qualifiées, administratives ou techniques, le journal hebdomadaire fera l'affaire par un article d'appel d'offre avec les exigences susmentionnées.

2-2 Formation

« Par définition la formation est un ensemble d'action, de moyen, de méthodes, et de supports à l'aide desquels les travailleurs sont incités à améliorer leurs connaissances, leurs comportements, leurs attitudes et, leurs capacités mentales nécessaires à la fois pour atteindre l'objectifs de l'organisation et ce qui leurs sont personnels, sans oublier l'accomplissement adéquat de leurs fonction actuelles .» ¹⁹ ;

Afin de répondre aux exigences du marché, il s'avère nécessaire de mettre en place un plan de formation du personnel, surtout ceux rattachés à la production. Tous les personnels (gérant, cadres, ouvriers...) doivent être formés selon leurs postes afin qu'ils puissent accomplir avec fluidité leurs tâches. Les cadres reçoivent une formation de leadership. Tous les ouvriers permanents sont impérativement formés aux techniques adaptées aux activités de l'entreprise.

La formation permet aux employés d'avoir un esprit de leader, d'initiative, d'adaptation, de réceptivité et de Créativité.

¹⁹ RAHAJARIZAKA Richard, « Cours des Gestion des Ressources Humaines », 4^{ème} Année ,2006-2007, Université D'Antananarivo

2.3 Rémunération

« Le code du travail définit le salaire comme la contrepartie du travail fourni par le salarié. Du point de vue social, il constitue le revenu vital du salarié »²⁰. Par ailleurs la détermination de la rémunération due aux travailleurs varie en fonction de leur catégorie.

Notre politique salariale prévoit une augmentation de salaire de dix pour cent à partir de la troisième année, à part des avantages sociaux et des primes fixées en fonction de leur compétence. Nous devons également supporter les charges patronales cinq pour cent pour l'OSTIE et treize pour cent pour la CNaPS. Selon Taylor : « La meilleure motivation est l'argent », de nos jours la rémunération constitue une source de motivation la plus pratique de l'entreprise.

Tableau N° 13 : Salaire mensuel et effectif du personnel nécessaire à la production

Rubriques	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
	Nb	SM	Nb	SM	Nb	SM	Nb	SM	Nb	SM
Gérant	1	390 962	1	390 962	1	430 058	1	430 058	1	430 058
RAF	1	309 000	1	309 000	1	339 900	1	339 900	1	339 900
Technico-commercial	1	230 600	1	230 600	1	253 660	1	253 660	1	253 660
Comptable	1	230 600	1	230 600	1	253 660	1	253 660	1	253 660
Tech agricole	1	187 000	1	187 000	1	205 700	1	205 700	1	205 700
Chauffeur	1	145 000	1	145 000	1	159 500	1	159 500	1	159 500
Gardien	1	117 100	1	117 100	1	128 810	1	128 810	1	128 810
Ouvrier permanent	8	83 100	8	83 100	8	91 410	8	91 410	8	91 410
Total	15		15		15		15		15	

Source : Personnelle

²⁰ RANDRIANARIMALA, Anselme « Cours du droit social », 3^{ème} année, 2005-2006, Université d'Antananarivo

Section 3 : Chronogramme du projet

3-1 Définition²¹

« Le chronogramme est défini comme un calendrier d'exécution des activités du projet qui court à un même objectif spécifique et global. Il nous montre la durée de la réalisation du projet. » ;

Dans notre projet, le chronogramme représente quatre rubriques : démarches administratives, emplacement des immobilisations, approvisionnement des intrants, démarrage du projet.

Le planning du projet met en exergue les étapes de fonctions suivantes :

Tableau N° 14 : Chronogramme du projet

Activité	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	O	S	O
Préparation du dossier													
Constitution de la société													
Contraction d'emprunt													
Aménagement et agencement du terrain													
Constructions													
Acquisition des matériels													
Diverses installations													
Approvisionnement des intrants													
Démarrage de l'exploitation													
Contraction de l'emprunt à court terme													
Achat des matériels industriels													
Collecte et usinage													
Vente													

Source : Personnelle

3-2 Commentaire sur le chronogramme

➤ Démarches administratives

Les démarches administratives comme la constitution de l'entreprise, la contraction des emprunts, sont effectuées lors de la première année. Elles sont programmées pour le mois d'octobre jusqu'à la fin du mois de décembre.

²¹ RAVALITERA Farasoa « Cours d'Entrepreneuriat et Gestion du projet » 4ème Année 2006

➤ **Emplacement des immobilisations**

L'emplacement des immobilisations telles que l'aménagement et l'agencement du terrain, l'achat des matériels, et les diverses installations est commencé pour le mois d'Novembre jusqu'au mois de Janvier.

➤ **Approvisionnement des intrants**

L'approvisionnement des intrants se fait pendant 15 jours au mois de Janvier.

➤ **Démarrage du projet**

Le projet débutera au mois de Janvier

Nous avons adopté une structure par fonction, afin de faciliter le suivi et le contrôle de chaque entité. Après avoir déterminé le nombre des travailleurs adéquats à ce projet, nous avons fixé la rémunération des salariés en fonction de leurs catégories. Après, nous avons élaboré le plan de formation favorisant les aptitudes de tous les travailleurs. En plus le chronogramme envisagé nous aide à planifier la durée du projet.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

La deuxième partie a présenté d'une part, l'étude de faisabilité technique et d'autre part l'étude de faisabilité organisationnelle. L'étude de faisabilité technique englobe la technique de production à adopter et l'identification des facteurs de réalisation fiable. Ces études ont pris en compte le processus d'exportation. L'analyse qualitative et quantitative de la production vise à optimiser la productivité. L'étude de faisabilité organisationnelle est axée sur la structure de l'organisation à adopter afin de déterminer l'effectif du personnel et leurs responsabilités respectives.

TROISIEME PARTIE: ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET

Cette dernière partie se divisera en deux chapitres, dont l'étude de faisabilité financière en premier lieu et ensuite l'évaluation du projet en second lieu. Le premier chapitre comportera trois sections différentes : l'évaluation des investissements, les comptes de gestions et les états financiers prévisionnels. Le deuxième chapitre développera l'évaluation économique, sociale et financière du projet.

Chapitre I : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE

La faisabilité se définit comme le caractère de ce qui est réalisable dans des conditions techniques, financières dans un délai prédéfinis. Cependant, nous focalisons particulièrement nos analyses sur les conditions financières sous-tendant la réalisation des activités prévus. En même temps nous, traiterons les investissements pour mettre en œuvre avec leur coût et leur répartition. Et enfin, nous développerons les marges de manœuvres du compte de gestion prévu ainsi que les états financiers prévisionnels. Pour clore le chapitre, nous examinerons la rentabilité du projet.

Section 1 : Evaluation des investissements

L'étude des investissements nous permet d'avoir un aperçu des immobilisations à acquérir ainsi que leurs coûts. Les critères d'investissements vont déterminer les investissements nécessaires avec les amortissements des immobilisations basés sur un plan bien déterminé.

1-1 Immobilisations

L'immobilisation est un engagement de ressources à long terme entrepris en vue d'une rentabilité future.

1-1-1 Coût des immobilisations : Actifs non courant

L'actif non courant comprend l'écart d'acquisition, les immobilisations incorporelles, les immobilisations corporelles et les immobilisations financières. Par définition, « Ils sont des éléments d'actifs destinés à être utilisés d'une manière continue pour les besoins de l'activité de l'entreprise. »²² ;

²²RANOROVOLOLONA Aimée Lucie « *Cours de Comptabilité II* » Année 2004

➤ **Immobilisation incorporelle**

Nous désignons par immobilisation incorporelle le logiciel de gestion. Son coût s'élève à Ar 600 000.

➤ **Immobilisations corporelles**

Elles comprennent les éléments d'actif injecté dans l'entreprise. Elles tiennent une part prépondérante de l'investissement.

Il s'agit :

- du terrain,
- des constructions,
- des divers aménagements,
- des matériels industriels,
- des outillages industriels,
- des installations techniques,
- du matériel de transport,
- des matériels et mobiliers de bureau,
- autres immobilisations.

O Terrain

Le terrain se trouve dans la commune d'Ampary. Il s'agit d'un terrain domanial en friche dont le prix de la régularisation foncière est estimé à Ar 1 200 000 l'hectare. En évaluant la surface nécessaire pour la plantation, au total nous avons besoin d'une superficie 20hectares.

Pour les divers constructions, le prix de la régularisation foncière est estimé à Ar 120 000 le m² et la surface nécessaire pour ces constructions est de 50 m² pour cela, la valeur du terrain pour les constructions est estimée à Ar 6 000 000.

Le montant total du terrain revient à Ar 30 000 000.

O Constructions

Elles comprennent: un bâtiment administratif, une dépulperiez, une fosse à fumier pour le stockage du compost biologique, deux bassins de lavage,

Le bâtiment est inclus parmi les apports de l'un des associés. Le détail du montant des constructions est d'après le tableau suivant.

Tableau N° 15 : Constructions (en Ariary)

Rubriques	Quantité	Prix	Montant
Bâtiment	1	18 000 000	18 000 000
Fosse à fumier	1	200 000	200 000
Bassin de lavage	2	200 000	400 000
Dépulperiez	1	1 400 000	1 400 000
Total			20 000 000

Source : personnelle

o Divers Aménagements

Tableau N° 16 : Divers aménagements (en Ariary)

RUBRIQUE	Unité (H/J)	prix unitaire	Montant
Défrichement et labour	140	2 500	350 000
Piquetage	67	2 500	166 667
Trouaison	267	2 500	666 667
Rebouchage	440	2 500	1 100 000
Plantation	133	2 500	333 333
Aménagement spatial	20	2 500	50 000
TOTAL			2 666 667

Source : personnelle

L'ensemble de l'aménagement de l'espace, le défrichement du terrain et la plantation sont estimés à Ar 2 666 667.

o Matériels industriels:

Ils incluent uniquement les équipements pour l'usinage du produit ou bien du traitement par voie humide.

Tableau N° 17 : Matériel industriel (en Ariary)

Rubriques	Quantité	Prix unitaire	Montant total
Machine dépulpeuse	1	3.500.000	3.500.000
Machine déparcheuse	1	5.000.000	4 000.000
Machine calibreuse	1	1000000	5 000 000
Pompe à moteur avec ses accessoires	1	1.500.000	1.500.000
Réservoir	5	200000	1.000.000
Palette	5	100000	500 000
TOTAL			15 500 000

Source : personnelle

Le coût des matériels industriels est évalué à Ar 15 500 000.

o Autres immobilisations

Les autres immobilisations comprennent 2000 pieds de jeunes plants de caféiers par hectare et 300 pieds de jeunes plantes d'ombrages par hectare avec un effectif estimé à cinq pour cent en sus pour remplacer les plants défectueux.

Tableau N° 18 : Autres immobilisations (en Ariary)

RUBRIQUE	Quantité	Prix	Montant total
Jeunes plants caféiers	42 000	200	8 400 000
Ombrages	6 300	200	1 260 000
TOTAL			9 660 000

Source : Personnelle

o Autres matériels

Ils regroupent les matériels utilisés pour la plantation, l'usinage et le séchage. Leurs coûts sont représentés après le tableau suivant.

Tableau N° 19 : Autre matériel (en Ariary)

Rubriques	Quantité	Prix	Montant
Humidimètre	1	40	40 000
Sécateur	7	10	70 000
Brouette	4	60	240 000
Pulvérisateur	7	70	490 000
Tamis	2	20	40 000
Balance	1	60	60 000
Total			940 000

Source : Personnelle

Le montant total des matériels d'exploitation est de Ar 940 000 pour la première année.

o Installations techniques

Elles englobent des installations des équipements téléphoniques, électriques ainsi que les diverses installations nécessaires pour l'usinage, elles sont évaluées à Ar 1 000 000

Tableau N° 20 : Installations techniques (en Ariary)

Rubrique	Quantité	Prix unitaire	Montant total
Installation téléphonique	1	400 000	400 000
Installation électrique	1	400 000	400 000
Installation d'usinage	1	200 000	200 000
TOTAL			1 000 000

Source : Personnelle

o Matériel roulant

Comme le site de plantation se trouve à 100km de la ville, nous aurons besoin d'une camionnette pour l'approvisionnement en intrants (compost, engrais chimiques,...) et pour les courses de l'entreprise. Son prix est estimé à Ar 20 000 000.

o Matériels et mobiliers de bureau et informatique

Tableau N° 21 : Matériels et mobiliers de bureau et informatiques (en Ariary)

Rubrique	Quantité	Prix unitaire	Montant total
Armoire	2	200 000	400 000
Table de bureau	4	15 000	60 000
Chaise	4	10 000	40 000
Ordinateur et ses accessoires	2	800 000	800 000
Imprimante avec photocopieur	1	200 000	200 000
TOTAL			2 300 000

Source : Personnelle

Le montant total du matériel et mobilier de bureau et informatique est de Ar 2 300 000.

Ces matériels doivent être acquis dès la première année pour le fonctionnement du projet. Les ressources matérielles constituent la pierre angulaire du bon fonctionnement de l'entreprise, sachant que la production dépend étroitement de leurs performances.

1-1-2 Système d'amortissement adopté

L'amortissement²³ se définit comme : « La constatation comptable de l'amoindrissement de valeur d'un élément d'actif non courant résultant de l'usage, du temps du changement technologique et de toutes autres causes, dont les effets sont jugés irréversibles. » ;

Certaines immobilisations ne se déprécient pas avec le temps, elles sont donc non amortissable: droit au bail, fond commercial, terrains, immobilisation financière.

Dans notre cas nous allons considérer seulement le système d'amortissement linéaire. Le taux appliqué est déterminé suivant la durée de vie des immobilisations. L'amortissement se calcule comme suit:

$$a = V \cdot t \cdot n$$

$$t = \frac{100}{n}$$

a=amortissement

Vo=Valeur d'origine

t=taux annuel

n=durée

²³ RANOROVOLOLONA Aimée Lucie « Cours Comptabilité II» Année 2004

Tableau N° 22 : Dotations aux amortissements (en millier Ariary)

Immobilisations	Valeurs	Durées	Taux	Dotations annuelles				
				N	N+1	N+2	N+3	N+4
<u>Immobilisation incorporelle</u>								
Sites Web		3		0			0	0
Logiciels informatiques	600	3	33,33	200	200	200		
<u>Immobilisations corporelles</u>	0							
Terrains	30 000	0		0	0	0	0	0
AAT	2 667	10	10	267	267	267	267	267
Constructions	20 000	20	5	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Installations techniques	1 000	10	10	100	100	100	100	100
Matériel industriel	15 500	10	10	1 033	1 550	1 550	1 550	1 550
Matériel de transport	20 000	5	20	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
Matériel de bureau et informatique	2 300	4	25	575	575	575	575	
Autres immobilisations	9 800	10	10	980	980	980	980	980
outillage industriel	940	4	25	235	235	235	235	
TOTAL	102 807			8 390	8 907	8 907	8 707	7 897

Source : Personnelle

Les matériels industriels seront acquises le mois d’Avril donc le montant est définit à partir des 8 mois restant de la première année.

Les logiciels informatiques, les matériels de bureau et informatiques, les outillages industriels sont amortis après une durée déterminée, il est nécessaire de les remplacer pour avoir au même rendement. Donc leurs prix s’augmentent de dix pour cent .Par conséquent, le total de l’amortissement de la quatrième année revient à Ar 8 925 000 et Ar 9 006 000 pour la cinquième année.

1-1-3 Coût total des immobilisations

Tableau N° 23 : Coût des immobilisations (en Ariary)

Rubriques	Montant	Apport		A financer
		Nature	Numéraire	
Logiciels informatiques	600 000			600 000
Terrain	30 000 000	30 000 000		
AAI	2 666 0067			2 666 067
Bâtiment	18 000 000	18 000 000		
Fosse à fumier	200 000			200 000
Bassin de lavage	400 000			400 000
Dépulperiez	1 400 000			1 400 000
Installation	1 000 000			1 000 000
Matériel de transport	20 000 000			20 000 000
Matériel industriel	15 500 000			15 500 000
Autres immobilisations	9 800 000		9 800 000	
Matériel de bureau et informatique	2 300 000	2 300 000		
Outillage industriel	940 000			940 000
Total	102 806 667	50 300 000	9 800 000	42 706 667

Source : personnel

Le coût total des immobilisations nécessaires pour la réalisation de ce projet s'élève à Ar 102 806 667, dont le 58% de ce montant est financé par des apports des associés et le 42% par un emprunt à long terme.

Section 2 : Comptes de gestion

Les comptes de gestions regroupent les comptes des charges et des produits, respectivement de la classe six et sept dans le plan comptable 2005. La différence de ces deux comptes donne le résultat au compte de la classe un.

2-1 Comptes des charges

Les comptes des charges comprennent les sommes à décaisser relatives à l'exploitation et sont composées des comptes figurant dans la classe six.

Les comptes des charges comprennent les achats consommables, les charges externes, les charges du personnel, les impôts et taxes, la dotation aux amortissements, les frais financiers, et les charges transitoires.

2-1-1 Achats consommés

➤ Achats des intrants

Comme toute exploitation, l'approvisionnement des matières premières sur le marché est nécessaire. Les intrants incluent la paille, la fumure minérale, la fumure organique, les produits phytosanitaires, et du café vert.

Tableau N° 24 : Coût des intrants (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Paille	690 000	920 000	1 150 000	1 380 000	1 610 000
Fumure organique	700 000	770 000	840 000	910 000	980 000
Fumure minérale				9 000 000	12 400 000
Insecticide	246 000	336 000	516 000	792 000	810 000
Fongicide	165 000	332 000	501 000	1 008 000	1 014 000
Café vert	36 000 000	50 000 000	65 000 000	59 400 000	61 600 000
TOTAL	37 801 000	52 358 000	68 007 000	72 490 000	78 414 000

Source : Personnelle

Le coût des intrants varie proportionnellement au rythme de la production

2-1-2 Achats non stockés des matières et fournitures

➤ Achats des emballages

Deux types d'emballages seront utilisés pour la récolte, la collecte et l'exportation:

Tableau N° 25: Coût des emballages (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Sacs de collecte et de récolte	187 500	300 000	437 500	440 000	495 000
Sacs d'expédition	360 000	512 000	843 200	1 094 400	1 155 200
Total	547 500	812 000	1 280 700	1 534 400	1 650 200

Source : Personnelle

Le nombre des sacs achetés dépend de la production collectée et le rendement agricole

➤ Petits matériels

Les petits matériels sont indispensables pour l'exploitation car ils concourent à l'amélioration de la qualité du travail des ouvriers.

Tableau N° 26 : Montant des petits matériels (en Ariary)

Rubrique	Quantité	Prix	Montant total
Natte	10	10 000	100 000
Fourche	5	10 000	50 000
Bêche	15	8 000	120 000
Pelle	10	12 000	120 000
Hache	10	10 000	100 000
Râteau	7	10 000	70 000
TOTAL			560 000

Source : Personnelle

Le montant total des petits matériels en première année est de Ar 560 000, et, qui sont renouvelables chaque année.

➤ **Eau et l'électricité**

L'eau et l'électricité alimentent l'éclairage, les ordinateurs et les machines. Dont la consommation coûte Ar 1 800 000 pour la première année et varie en fonction du rythme de la production.

➤ **Carburant, gaz, lubrifiant**

Il s'agit essentiellement de l'approvisionnement en carburant pour le fonctionnement du véhicule et de la moto pompe. Au total, la charge due aux carburants atteint Ar 1 920 000 pour la première année et encore variable selon la cadence de production.

➤ **Achats des fournitures de bureau**

Les fournitures de bureau incluent les stylos, les blocs notes, les chemises, les dossiers, les encres, les rames de papier. Leur valeur est estimé à Ar 250 000 par an.

Le montant total des achats consommés pour les cinq premières années s'évalue ainsi:

Tableau N° 27 : Achats consommés (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Intrants	37 801 000	52 358 000	68 007 000	72 490 000	78 474 000
Emballage	547 500	812 000	1 280 700	1 534 400	1 650 200
Petit matériel	560 000	550 000	600 000	650 000	700 000
Carburant	1 920 000	2 304 000	2 764 800	3 317 760	3 981 312
Fourniture administrative	250 000	275 000	288 750	303 188	318 347
Eau et électricité	1 800 000	2 160 000	2 592 000	3 110 400	3 732 480
ACHAT CONSOMMES	42 878 500	57 943 250	75 533 250	81 405 748	88 796 339

Source : Personnelle

2-1-3 Charges externes

➤ Entretien et réparations

L'entretien et les réparations des machines, des véhicules et des bâtiments font partie intégrante des charges, sachant leurs rôles préventifs et curatifs à l'encontre des dégradations des biens. Les entretiens et les réparations sont estimés à deux pour cent des immobilisations de Ar 1 176 000 en augmentant de un pour cent par an.

➤ Primes d'assurances

Il s'agit de l'assurance incendie pour l'usine et de l'assurance auto pour le matériel de transport. Pour cette dernière, l'entreprise envisage de contracter une assurance tout risque : responsabilité cible, dommage, incendie, vol, bris de glace. Le montant total s'élève à Ar 400 000 par an.

➤ Frais de communication

Il englobe les dépenses en téléphonie (fixe ou mobile) occasionnés par les relations avec nos clients et nos fournisseurs, nous avons prévu pour cela Ar 1 080 000 par an.

➤ Charges transitaires

Les charges transitaires varient en fonction de la quantité exportée. Les charges prévisionnelles pour 5 ans évoluent comme suit :

Tableau N° 28 : Charges transitaires (en Ariary)

Rubriques	N	N	N+1	N+2	N+3
Ristourne	300 000	400 000	500 000	729 600	729 600
Pesage et conditionnement	30 000	40 000	50 000	72 960	72 960
Frais d'embarquement	375 000	500 000	625 000	912 000	912 000
Honoraire transitaire	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Frais financier	150 000	200 000	250 000	364 800	364 800
Frais de transport Tana-Tamatave	300 000	400 000	500 000	729 600	729 600
TOTAL	1 555 000	1 940 000	2 325 000	3 208 960	3 208 960

Source : calculé à partir de la donnée AUXIMAD

➤ Charges publicitaires

La médiatisation de l'activité impose dès le début de l'exportation. Une campagne publicitaire sera insérée dans celle-ci, inclut les infos par les mass-médias ainsi qu'aux foires régionaux, internationaux et le e-commerce. Nous envisageons Ar 1 080 000 pour la première année. Le montant des frais de communication et la charge publicitaire varient en fonction de la production exportée.

Tableau N° 29 : Total des charges extérieurs (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Entretien et réparation	1 176 000	2 180 400	2 907 200	3 634 000	4 360 800
Assurance	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Publicité	1 200 000	1 320 000	1 452 000	1 597 200	1 756 920
Poste et télécommunication	1 080 000	1 188 000	1 306 800	1 437 480	1 581 228
Etude et recherche	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Charge transitaire	1 555 000	1 940 000	2 325 000	3 208 960	3 208 960
TOTAL	5 811 000	7 428 400	8 791 000	10 677 640	11 707 908

Source personnelle

2-1-4 Impôts et taxes

Toute société est obligée de payer les impôts et taxes à l'Etat. Ils comprennent les impôts fonciers, l'IFPB locaux, frais d'enregistrement et timbres mais excluent l'impôt sur le revenu. Les impôts et taxes s'élève à Ar 1 640 000 par an.

2-1-5 Charge du personnel

La masse salariale de l'ensemble du personnel ainsi que les charges sociales et patronales constituent les charges du personnel. Le tableau suivant montre l'évolution de la valeur de ces charges.

Tableau N° 30 : Charge du personnel (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Gérant	4 691 544	4 691 544	5 160 698	5 160 698	5 160 698
RAF	3 090 000	3 708 000	4 078 800	4 078 800	4 078 800
Technico-commercial	1 844 800	2 767 200	3 043 920	3 043 920	3 043 920
Comptable	1 844 800	2 767 200	3 043 920	3 043 920	3 043 920
Tech agricole	2 244 000	2 244 000	2 468 400	2 468 400	2 468 400
Chauffeur	1 740 000	1 740 000	1 914 000	1 914 000	1 914 000
Gardien	1 405 200	1 405 200	1 545 720	1 545 720	1 545 720
Ouvrier permanent	7 977 600	7 977 600	8 775 360	8 775 360	8 775 360
Total	24 837 944	27 300 744	30 030 818	30 030 818	30 030 818
CNAPS	3 228 933	3 549 097	3 904 006	3 904 006	3 904 006
OSIE	1 241 897	1 365 037	1 501 541	1 501 541	1 501 541
Ouvrier temporaire	1 260 000	1 890 000	2 362 500	2 835 000	2 835 000
TOTAL	30 568 774	34 104 878	37 798 866	38 271 366	38 271 366

Source : Personnelle

L'entreprise va accorder une augmentation salariale de dix pour cent à partir de la troisième année pour tout le personnel de l'entreprise. Notons que les ouvriers temporaires ne travaillent que pendant la période de la campagne soixante-trois jours.

2-1-6 Charges financières

Les charges financières englobent les frais et intérêts financiers occasionnés par les emprunts contractés. Les intérêts financiers de la dette à court terme et la dette à long terme doivent être remboursés à fin d'année dès la première année. Et les frais bancaires sont estimés à Ar 25 000 l'an.

2-1-7 Dotations aux amortissements

Les dotations annuelles aux amortissements dépendent de la durée de vie des immobilisations

2-1-8 Impôt sur le revenu

L'impôt sur le revenu est évalué à 23% du résultat net d'impôt.

Tableau N° 31 : Récapitulatif des charges (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achat consommé	42 878 500	57 943 250	75 533 250	81 405 748	88 796 339
Charge extérieurs	5 811 000	7 428 400	8 791 000	10 677 640	11 707 908
Charges de personnel	30 568 774	34 104 878	37 798 866	38 271 366	38 271 366
Impôt et taxes	1 640 000	1 640 000	1 640 000	1 640 000	1 640 000
DAP	8 390 000	8 906 667	8 906 667	8 926 667	9 007 667
Charges financières	12 984 734	7 040 979	5 785 893	6 787 849	
Impôt sur le revenu	661 708	6 287 240	18 007 480	33 219 563	36 141 020
TOTAL	102 934 716	123 351 413	156 463 155	180 928 832	185 564 299

Source : Personnelle

Les comptes des charges varient en fonction du rythme de production. Elles vont d'Ar 102 934 716 à Ar 185 564 299.

2-2 Comptes des produits

Les comptes des produits incluent le service d'usinage, la vente du café vert et l'intérêt financier. Afin de renforcer la situation de trésorerie du projet, la collecte du café vert rajoutera l'exportation.

2-2-1 Vente de café vert

Notre produit se répartit en quatre grades de cribles différentes et tarifé chacun proportionnellement à sa qualité. La vente prévisionnelle du café vert sur les cinq premières années a été établie comme suit :

- **Quantité vendue brute (Tableau N° 8)**
- **Quantité vendue par grade (Tableau N° 11)**

La quantité vendue est la somme de la collecte et la production agricole.

Prix sur le marché et international en Euro

- Prix sur le marché international

Tableau N° 32 : Prix du café vert (en Euro)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Grade I à crible 18	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60
Grade II à crible 16	2,17	2,27	2,37	2,47	2,57
Grade III	2,13	2,23	2,33	2,43	2,53
Grade IV	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50

Source : Personnelle

La hausse annuelle du cours du café vert est évaluée à 0.1 Euro soit Ar 300.

La différence du prix entre les grades est de 0.03 Euro soit d'Ar 100.

Tableau N° 33 : Prix du café vert (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Grade I à crible 18	6600	6900	7200	7500	7800
Grade II à crible 16	6500	6800	7100	7400	7700
Grade III	6400	6700	7000	7300	7600
Grade IV	6300	6600	6900	7200	7500

Source personnelle

Notons que 1Euro=Ar 2 900

- Vente de café vert

Tableau N° 34 : Vente du café vert (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Grade I à crible 18	35 640 000	49 680 000	80 352 000	102 600 000	106 704 000
Grade II à crible 16	45 825 000	63 920 000	103 447 000	132 164 000	137 522 000
Grade III	9 600 000	13 400 000	21 700 000	27 740 000	28 880 000
Grade IV	4 725 000	6 600 000	10 695 000	13 680 000	14 250 000
TOTAL	95 790 000	133 600 000	216 194 000	276 184 000	287 356 000

Source : Personnelle

2-2-2 Service d'usinage

Le service d'usinage permet à l'entreprise de rentabiliser le capital fixe et d'améliorer la situation de la trésorerie de la première année. Il existe deux sortes de services :

- dépulpage de cerise (Prix : Ar 30/Kg)
- deparchage et calibrage de café vert (Prix : Ar 30/Kg)

➤ Quantité de cerise et café vert à usiner (voir Tableau N° 12)

Tableau N° 35 : produit du service d'usinage (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Quantité	156 000	180 000	204 000	228 000	252 000
Prix	60	60	60	60	60
TOTAL	9 360 000	10 800 000	12 240 000	13 680 000	15 120 000

Source : Personnelle

La prévision des chiffres d'affaires du projet a été calculée à partir de l'estimation de l'ensemble du service d'usinage et de la vente du café vert. Le tableau ci-dessous montre les chiffres d'affaires prévisionnelles annuelles.

Tableau N° 36 : Chiffre d'affaire prévisionnelle annuelle (en Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Service d'usinage	9 360 000	10 800 000	12 240 000	13 680 000	15 120 000
Vente du café vert	95 790 000	133 600 000	216 194 000	276 184 000	287 356 000
TOTAL	105 150 000	144 400 000	228 434 000	289 864 000	302 476 000

Source : Personnel

2-2-3 Produit financier

Le produit financier est la rémunération du placement à long terme au taux de quatre virgule cinq pour cent, qui aura lieu à partir de la deuxième année d'exploitation. Ainsi, ces intérêts constituent une autre ressource de la société et contribue à l'amélioration de sa rentabilité.

Les comptes de charges sont calculés à partir du besoin de l'exploitation. Elles varient proportionnellement à la quantité vendue. Elles peuvent être fixes, variables, ou semi-variables. De même, les comptes de produits dépendent du marché et de la productivité.

Section 3 : Besoin en fond de roulement initial

Le fond de roulement initial est utilisé essentiellement pour satisfaire les dépenses avant l'exploitation tels les achats consommés, les charges externes, la charge du personnel et les impôts et les taxes.

3-1 Budget de trésorerie pour la première année

Le budget de trésorerie illustre les activités des décaissements et des encaissements effectués par l'entreprise durant le démarrage du projet. L'importance du budget de trésorerie réside en la détermination du fond de roulement initial.

3-2 Détermination du fond de roulement initial

Le tableau ci-dessous montre le budget de trésorerie pour la première année.

Tableau N° 37 : Détermination du fond de roulement initial (en millier Ariary)

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Vente de café vert					0	0	95 790					
Usinage					3 120	3 120	3 120					
ENCAISSEMENT					3 120	3 120	98 910					
Achat consommé	2 117	310	310	310	12 630	12 618	12 493	310	447	310	310	310
Charge externe	690	90	90	90	882	490	490	290	90	482	90	90
Impôt et taxes	820						820					
Charge du personnel	1 814	1 814	2 275	2 275	2 695	2 695	2 695	2 275	2 275	2 275	2 275	2 580
CNAPS		471		592		701		646		592		631
OSIE		181		228		270		249		228		243
DECAISSEMENT	5 441	2 867	2 675	3 494	16 207	16 773	16 498	3 770	2 812	3 886	2 675	3 854
ENC-DEC	-5 441	-2 867	-2 675	-3 494	-13 087	-13 653	82 412	-3 770	-2 812	-3 886	-2 675	-3 854
Trésorerie cumulé	-5 441	-8 308	-10 983	-14 477	-27 563	-41 216	41 196	37 470	34 615	30 728	28 053	24 200

Source : Personnelle

D'après ce tableau, nous constatons que, le plus élevé de soldes négatives cumulées se trouve au mois de Juin à raison de Ar 41 196 000.

3-3 Imprévus

Afin d'anticiper la fluctuation du prix sur le marché, nous devons disposer d'une marge supplémentaire. Le montant de cet imprévu a été estimé à cinq pour cent du total du fond de roulement initial donc Ar 2 060 810.

Ainsi, le fond de roulement initial du projet se présente comme suit

Achat consommables	28 294 000
Charge externe	2 332 000
Impôts et taxes	820 000
Charge du personnel	13 567 972
CNAPS	1 763 836
OSIE	678 399
Décaissement	47 456 207
Encaissement pour le service d'usinage	6 240 000
FRI	41 216 207
Imprévus	2 060 810
FRI	43 277 017
Partie en apport en numéraire	20 000 000
Emprunt à court terme	23 277 017

Pour combler ce fond, les promoteurs disposent l'avance de Ar 20 000 000. Le fond nécessaire restant sera financé à partir d'un emprunt à court terme.

Section 4 : Plan de financement

Le plan de financement est un tableau prévisionnel le plus important de la vie de l'entreprise. Car Il est le seul moyen pour vérifier la cohérence de sa politique d'investissement et de son financement. Le plan de financement permet en plus de vérifier qu'il n'y a pas d'écart important entre emplois et ressources prévisionnels.

4-1 Apport propre

L'apport des associés se subdivise en deux types: apport en nature et apport en numéraire.

4-1-1 Apport en nature

L'apport en nature regroupe toutes les contributions des associés fournies en biens mobiliers ou immobiliers, Il entre immédiatement dans le patrimoine de la société. Le promoteur dispose déjà du terrain valorisé à Ar 30 000 000 et un bâtiment de Ar 18 000 000.

4-1-2 Apport en numéraire

Il regroupe toutes les contributions monétaires directes. Il est surtout utilisé pour l'achat des charges et la solvabilité de la trésorerie de la société. Son montant total est de Ar 29 800 000 .Le détail des apports de chaque actionnaire est comme suit :

Tableau N° 38 : Apports des associés (en Ariary)

Rubriques	Apport	Actionnaire A	Actionnaire B
Terrain	30 000 000	30 000 000	
Bâtiment	18 000 000		18 000 000
Autres matériels	9 800 000	9 800 000	
Matériel de bureau	2 300 000		2 300 000
Apport numéraire	20 000 000		20 000 000
TOTAL	80 100 000	39 800 000	40 300 000

Source : Personnelle

D'après le tableau ci-dessus l'actionnaire A apporte Ar 39 800 000 et Ar 40 300 000 pour l'actionnaire B.

Notons que la valeur d'une action est évaluée à Ar 20 000.

4-2 Dettes

Pour financer le projet, la société doit emprunter de l'argent au près d'une institution financière. Une partie de la dette est à long terme et une autre portion remboursée à court terme. L'emprunt à long terme financera les immobilisations tandis que celui à court terme comblera les déficits budgétaires prévus pendant la première année.

4-2-1 Emprunt à court terme

L'emprunt à court terme d'Ar 23 277 017 alimentera le fond de roulement initial avec un taux d'intérêt de vingt et un pour cent. Cet emprunt est contracté au mois d'Avril de la première année mais le remboursement des dettes s'effectue à partir du mois de mai de la première année, et le paiement des intérêts se fait dès la première année. La base du calcul est à partir de l'intérêt simple.

$$I = C \cdot t \cdot n$$

I = intérêt

C = montant d'emprunt

t = taux d'intérêt (21%)

n = durée de remboursement (12 mois)

Annuité = Intérêt + Amortissement

Tableau N° 39 : Emprunt à court terme (en millier Ariary)

Mois	Capital début de la période	Intérêt	Annuité	Amortissement	capital fin de la période
M	23 277	407	2 347	1 940	21 338
J	21 337	407	2 347	1 940	19 398
J	19 398	407	2 347	1 940	17 458
A	17 458	407	2 347	1 940	15 518
S	15 518	407	2 347	1 940	13 578
O	13 578	407	2 347	1 940	11 639
N	11 639	407	2 347	1 940	9 699
D	9 699	407	2 347	1 940	7 759
J	7 759	407	2 347	1 940	5 819
F	5 819	407	2 347	1 940	3 880
M	3 880	407	2 347	1 940	1 940
A	1 940	407	2 347	1 940	0

Source : Personnelle

4-2-2 Emprunt à long terme

Le remboursement de ce type d'emprunt sera effectué pendant cinq ans par l'annuité constante avec un taux d'intérêt de dix-huit virgule neuf pour cent. Le paiement des intérêts se fait dès la première année, mais le remboursement des dettes s'effectue pendant 12 mois à partir du mois de mai de la première année. La formule de l'annuité s'écrit :

i= taux d'annuité i=18.

n=durée de remboursement n=5ans

a=annuité a= Ar 13 656 646

Taux d'intérêt : 18.9%

Tableau N° 40 : Remboursement des dettes à long terme (en millier Ariary)

Année	Capital	Intérêts	Annuités	Amortissements	Capital fin période
N	42 706 667	8 071 560	13 656 646	5 585 086	37 121 581
N+1	37 121 581	7 015 979	13 656 646	6 640 667	30 480 913
N+2	30 480 913	5 760 893	13 656 646	7 895 753	22 585 160
N+3	22 585 160	4 268 595	13 656 646	9 388 051	13 197 109
N+4	13 197 109	2 494 254	13 656 646	13 197 109	0

4-3 Tableau du plan de financement

Tableau N° 41 : Plan de financement (en millier Ariary)

Rubriques	Montant	APPORT PERSONNEL				A FINANCIER			
		Nature	%	Numéraire	%	Court terme	%	long terme	%
Immobilisations	102 807	50 300		9 800				42 706	
FRI	41 216			20 000		21 216			
Imprévus	2 060					2 060			
TOTAL	146 083	50 300	35	29 800	20	23 277	16	42 706	29
%		55%				45%			

D'après le tableau ci-dessus, la part apportée par les associés ne couvre que cinquante-cinq pour cent des investissements totaux, d'où le recours à l'emprunt à long terme et à court terme de quarante-cinq pour cent.

Bref, l'étude de faisabilité financière est un élément primordial pour le montage d'un projet car sa réussite dépend de cette étude. Dans notre projet, nous nécessitons un investissement d'Ar 146 083 684. Les immobilisations s'élèvent à Ar 102 806 667, le fond de roulement initial à Ar 41 216 207 et l'imprévu Ar 2 060 810.

Chapitre II: ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS

L'objet des états financiers est de fournir des informations sur la situation financière (bilan), la performance (compte de résultat), la variation de la situation financière (tableau de flux de trésorerie) d'une entreprise qui est utile à un large éventail d'utilisateurs pour prendre des décisions économiques.

Nous allons établir successivement le compte de résultat, le tableau de flux de trésorerie et les bilans du projet.

Section 1 : Comptes de résultat prévisionnel par nature

Le compte de résultat est défini comme un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entité au cours de la période considérée. La différence des produits et des charges donne le résultat net de la période concernée. A partir du résultat, on peut juger si l'activité est rentable ou non.

Tableau N° 42 : Compte de résultat par nature (en millier Ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	105 150	144 400	216 194	289 864	302 476
I - PRODUCTION DE L'EXERCICE	105 150	144 400	216 194	289 864	302 476
Achats consommés	42 879	57 943	75 533	81 406	88 796
Services extérieurs et autres consommations	5 811	7 429	8 791	10 678	11 708
II - CONSOMMATION DE L'EXERCICE	48 690	65 372	84 324	92 083	100 504
III - VALEUR AJOUTEE	56 461	79 028	131 870	197 780	201 972
Charges de personnel	30 569	34 105	37 799	38 271	38 271
Impôt, taxes et versements assimilés	1 640	1 640	1 640	1 640	1 640
IV - EXEDENT BRUT D'EXPLOITATION	24 252	43 284	92 431	157 869	162 060
DAP	8 390	8 907	8 907	8 927	9 008
Reprises sur provisions et pertes de valeurs	0	0	0	0	0
V- RESULTAT OPERATIONNEL	15 862	34 377	83 524	148 943	153 053
Produits financiers	0	0	555	2 278	4 119
Charges financières	12 985	7 041	5 786	6 788	
VI - RESULTAT FINANCIER	-12 985	-7 041	-5 231	-4 474	4 119
VII- RESULTAT AVANT IMPOTS (V+VI)	2 877	27 336	78 293	144 433	157 135
Impôts exigibles sur les résultats	662	6 287	18 008	33 220	36 150
TOTAL PRODUITS DES ACTIVITES	105 150	144 400	216 749	292 142	306 595
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES	102 935	123 351	156 463	180 937	185 564
VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES	2 215	21 049	60 286	111 241	120 994
X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE	2 215	21 049	60 286	111 241	121 023

Source : Personnelle

Les impôts sur le revenu sont de 23% du résultat net d'impôt.

D'après ce tableau, le résultat pour la première année est très faible. Donc, l'entreprise commence à respirer à partir de la deuxième année, démontrée par le résultat positif de cette année suivi d'une augmentation continue de l'année suivante. Le produit financier observé à partir de la troisième année résulte de la rémunération de l'immobilisation financière.

Section 2 : Flux de trésorerie par la méthode directe

« Le flux de trésorerie explique les variations de la trésorerie qui découlent des activités relatives à l'exploitation à l'investissement et au financement. Ces variations constituent un indicateur important de la situation financière de l'entreprise »²⁴ ;

Le flux de trésorerie sur cinq ans se dresse comme suit.

Tableau N° 43 : Flux de trésorerie par méthode directe (en millier Ariary)

RUBRIQUE	N	N+2	N+3	N+4	N+5
Flux de trésorerie liés aux activités	10 605	29 955	68 638	117 854	125 911
Encaissements reçus des clients	105 150	144 400	216 194	289 864	302 476
Sommes versées aux fournisseurs et aux personnels	80 898	101 117	123 763	131 995	140 416
Intérêts et autres frais financiers	12 985	7 041	5 786	6 788	
Impôts sur les résultats payés	662	6 287	18 008	33 228	36 150
Flux net provenant des activités opérationnelles	10 605	29 955	68 638	117 854	125 911
Flux liés aux activités d'investissements			555	1 654	555
Achat des immobilisations				660	3 564
Intérêt encaissé sur placement financier			555	2 314	4 119
Flux net provenant des activités d'investissement	0	0	555	1 654	555
Dividendes et autres distributions effectuées			22 206	56 806	106 806
Remboursements d'emprunts ou d'autres dettes	21 103	14 400	7 896	22 585	
Flux net provenant des activités de financement[©]	-21 103	-14 400	-30 102	-79 391	-106 806
VARIATION DE LA PERIODE	-10 498	15 556	39 091	40 117	19 660
Trésorerie à l'ouverture de l'exercice	43 277	32 779	48 335	87 426	127 542
Trésorerie avant la décision de placement	32 779	48 335	87 426	127 542	147 202
Variation de trésorerie du période	-10 498	15 556	39 091	40 117	19 660
Dépôt à terme²⁵		12 335	51 426	91 542	111 202
Trésorerie à la clôture de l'exercice	32 779	36 000	36 000	36 000	36 000

Source : *personnelle*

²⁴ PEYRARD Josette, « *Analyse financière* », Collection dirigée par HELFER Jean pierre et ORSONI Jacques, 8^{ème} édition page 170

²⁵ ANDRIAMASIMANANA Origène « *Cours de Gestion de trésorerie* » 3^{ème} Année 2005

Après le tableau ci-dessus, à l'exception de la trésorerie de la première année, la trésorerie pour la deuxième année jusqu'à la cinquième année est effectivement positive et intéressant. Ceci signifie qu'à partir de la deuxième année, la trésorerie à la clôture de l'exercice sera retenue à Ar 36 000 000 et le supplément restant fait l'objet d'un placement à long terme à la BOA à un taux d'intérêt 4,5% par an. En plus l'entreprise a pu anticiper au remboursement de ses dettes.

Section 3 : Bilan

En comptabilité, la situation d'une entreprise à une date donnée est représentée par un tableau appelé bilan:

Selon le PCG 2005, les ressources s'inscrivent à droite et constituent le passif de l'entreprise. Les emplois s'inscrivent à gauche et constituent l'actif de l'entreprise. La durée légale entre deux bilans successifs est d'une année. Par conséquent l'exercice comptable coïncide généralement avec l'année civile et le bilan est établi au 31 décembre.

3-1 Bilan d'ouverture

Le bilan d'ouverture ou le bilan du premier janvier exprime la situation de départ de l'exploitation. A l'ouverture, le bilan de l'entreprise se présente comme suit :

Tableau N° 44 : Bilan d'ouverture (en millier Ariary)

Actif	Montant	Capitaux propres et passif	Montant
<u>Actifs non courants</u>		<u>capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation incorporelle</u>		Capital	80 100
Logiciels informatiques	600		
<u>Immobilisations corporelles</u>		Total capitaux propres	80 100
Terrains	30 000	<u>Passif non courant</u>	
AAT	2 667	Emprunt à long terme	42 707
Constructions	20 000		
Installations techniques	1 000		
matériel industriel	15 500		
Matériel de transport	20 000		
Matériel de bureau et informatique	2 300		
Autres immobilisations	9 800		
Outilsage industriel	940		
Total actifs non courants	102 807	Total passif non courant	42 707
<u>Actifs courants</u>		<u>Passifs courants</u>	
Trésorerie et équivalent à l'ouverture de l'entreprise	43 277	emprunt à court terme	23 277
Total actifs courants	43 277	Total passifs courants	23 277
TOTAL GENERAL	146 084	TOTAL GENERAL	146 084

Source : Personnelle

3-2 Bilans prévisionnels sur 5 ans

Les bilans prévisionnels récapitulent l'état des actifs, des passifs et des capitaux propres de l'entreprise à la date de clôture des comptes.

Tableau N° 45 : Bilan de la première année (en millier Ariary)

ACTIF	VB	AMTS	VNC	Passif et capitaux propres	MONTANT
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital report à nouveau	80 100
Logiciels informatiques	600	200	400	Résultat	2 215
<u>Immobilisations corporelles</u>				Capitaux propre	82 315
Terrains	30 000	0	30 000	<u>Passif non courant</u>	
AAT	2 667	267	2 400	Emprunt à long terme	37 122
Constructions	20 000	1 000	19 000		
Installations techniques	1 000	100	900		
Autres immobilisations	9 800	980	8 820		
Matériel industriel	15 500	1 033	14 467		
Matériel de transport	20 000	4 000	16 000		
Matériel de bureau et informatique	2 300	575	1 725		
Outillage industriel	940	235	705		
Total actifs non courants	102 807	8 390	94 417	Total passif non courant	37 122
<u>Actifs courants</u>				<u>Passif courant</u>	
Trésorerie et équivalent de Trésorerie	32 779	0	32 779	Emprunt à court terme	7 759
Total actifs courants	32 779	0	32 779		
TOTAL GENERALE	135 586	8 390	127 196	TOTAL GENERALE	127 196

Source : personnel

Pour le bilan de la première et la deuxième année, nous remarquons qu'il n'existe pas lieu une répartition de bénéfice. Ainsi, le résultat de l'exercice est reporté à nouveau.

Le résultat de la première année est bénéficière de Ar 2 215 000 qui est très faible par rapport aux chiffres d'affaire.

Tableau N° 46 : Bilan de la deuxième année (en millier Ariary)

ACTIF	VB	AMTS	VNC	Passif et capitaux propres	MONTANT
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	80 100
Logiciels informatiques	600	400	200	Report à nouveau	2 215
<u>Immobilisations corporelles</u>	0	0	0	Résultat net	21 049
Terrains	30 000	0	30 000	<u>Capitaux propres</u>	103 364
AAT	2 667	533	2 133	<u>Passif non courant</u>	
Constructions	20 000	2 000	18 000	Emprunt à long terme	30 481
Installations techniques	1 000	200	800		
Autres immobilisations					
Matériels industriels	15 500	2 583	12 917		
Matériel de transport	20 000	8 000	12 000		
Matériel de bureau et informatique	2 300	1 150	1 150		
Autres immobilisations	9 800	1 960	7 840		
Outils industriels	940	470	0		
Total actifs non courants	102 807	17 297	85 600	Total actifs non courants	30 481
<u>Actifs courants</u>					
Dépôt à terme	12 335	0	12 335		
Trésorerie et équivalent de Trésorerie	36 000	0	36 000		
Total actifs courants	48 335	0	48 335		
TOTAL GENERALE	151 142	17 297	133 845	TOTAL GENERALE	133 845

Source : Personnelle

Le résultat de la deuxième année est bénéficière d'Ar 21 048 000. Le résultat de l'exercice précédent est reporté à nouveau en incorporant dans les capitaux propres.

Suivant l'Assemblée Générale Ordinaire des associés, la répartition du bénéfice commencera à partir de la deuxième année. Selon le statut des associés, la réserve légale remonte à cinq pour cent du résultat net d'impôt, à condition que le cumul ne dépasse pas le plafond, soit un dixième du capital (c'est-à-dire Ar 8 010 000). L'intérêt statutaire sera versé à chaque actionnaire sur son apport effectif à raison de six pour cent du capital libéré. Les associés décident de doter la réserve facultative. La valeur unitaire du superdividende sera arrondie au franc Inférieur. Le dividende est la somme de l'intérêt statutaire et le super dividende.

Tableau N° 47 : Répartition de bénéfice²⁶ (en millier Ariary)

Résultat net d'impôt	21 048 587	60 285 911	111 241 040	121 022 531
Report à nouveau	2 215 284	0	0	0
Reste	23 263 871	60 285 911	111 241 040	121 022 531
Réserve légale	1 052 429	3 014 296	3 943 275	0
Bénéfice à répartir	22 211 441	57 271 615	107 297 765	121 022 531
Intérêt statutaire	4 806 000	4 806 000	4 806 000	4 806 000
Reste	17 405 441	52 465 615	102 491 765	116 216 531
Réserve facultative	5 441	465 615	491 765	216 531
Super dividende	17 400 000	52 000 000	102 000 000	116 000 000
Dividende	22 206 000	56 806 000	106 806 000	120 806 000

Source : Personnelle

L'affectation du résultat est après le tableau suivant.

La réserve facultative est la différence entre le dividende et le super dividende.

²⁶ RANOROVOLOLONA Aimée Lucie « Cours Comptabilité III » Année 2005

Tableau N° 48 : Affectation du résultat (en millier Ariary)

Rubriques	Affectation	Origine	Dividende		Affectation	Origine	Dividende		Affectation	Origine	Dividende		Affectation	Origine	Dividende	
			A	B			A	B			A	B			A	B
Origine																
RAP		2 215														
Résultat		21 049														
Affectation		23 264				60 286				111 241				121 023		
RL	1 053				3 014				3 943				8 010			
RF	5				466				492				217			
IS	4 806		2 388	2 418	4 806		2 388	2 418	4 806		2 388	2 418	4 806		2 388	2 418
SD	17 400		8 646	8 754	52 000		25 838	26 162	102 000		50 682	51 318	116 000		57 638	58 362
TOTAL	23 264	23 264	11 034	11 172	60 286	60 286	28 226	28 580	111 241	111 241	53 070	53 736	121 023	121 023	60 026	60 780

Source : Personnelle

Le dividende des actionnaires est proportionnel à la valeur des l'actions qu'ils apportent.

RL : Reserve légale

RF : Réserve facultative

IS : Intérêt statutaire

SD : Super dividende

Tableau N° 49 : Bilan de la troisième année (en millier Ariary)

ACTIF	VB	AMTS	VNC	Passif et capitaux propres	MONTANT
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	80 100
Logiciels informatiques	600	600	0	Reserve légale	1 052
				Reserve facultative	6
				Résultat net	60 286
<u>Immobilisations corporelles</u>				capitaux propres	141 444
Terrains	30 000	0	30 000	<u>Passif non courant</u>	
AAT	2 667	800	1 867		
Constructions	20 000	3 000	17 000	Emprunt à long terme	22 585
Installations techniques	1 000	300	700		
Matériel industriel	15 500	4 133	11 367		
Matériel de transport	20 000	12 000	8 000		
Matériel de bureau et informatique	2 300	1 725	575		
Autres immobilisations	9 800	2 940	6 860		
Outilsillage industriel	940	705	235		
Total actifs non courants	102 807	26 203	76 603	Total actifs non courants	22 585
<u>Actifs courants</u>					
Dépôt à terme	51 426	0	51 426		
Trésorerie et équivalent de Trésorerie	36 000	0	36 000		
Total actifs courants	87 426	0	87 426		
TOTAL GENERALE	190 232	26 203	164 029	TOTAL GENERALE	164 029

Source : Personnelle

Par rapport au bilan de la troisième année illustré par le tableau N°46, nous constatons une hausse considérable du résultat (deuxième année= Ar 21 048 000) et qui progresse chaque année.

La dotation de la réserve légale est toujours à cinq pour cent du résultat

Tableau N° 50 : Bilan de la quatrième année (en millier Ariary)

ACTIF	VB	AMTS	VNC	Passif et capitaux propres	MONTANT
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	80 100
-				Reserve légale	4 067
Logiciels informatiques	660	220	440	Reserve facultative	471
<u>Immobilisations corporelles</u>				Résultat net	111 241
Terrains	30 000	0	30 000	capitaux propres	195 879
AAT	2 667	1 067	1 600		
Constructions	20 000	4 000	16 000		
Installations techniques	1 000	400	600		
Matériel industriel	15 500	5 683	9 817		
Matériel de transport	20 000	16 000	4 000		
Matériel de bureau et informatique	2 300	2 300	0		
Autres immobilisations	9 800	3 920	5 880		
Outillage industriel	940	940	0		
Total actifs non courants	102 867	34 530	68 337		
<u>Actifs courants</u>					
Dépôt à terme	91 542	0	91 542		
Trésorerie et équivalent de Trésorerie	36 000	0	36 000		
Total actifs courants	127 542	0	127 542		
TOTAL GENERALE	230 409	34 530	195 879	TOTAL GENERALE	195 879

Source : Personnelle

Nous constatons que le maximum légal de la réserve légale n'est pas encore atteint. Alors, nous devons faire une dotation de cinq pour cent du résultat net. A partir de la quatrième année les, matériels informatiques et les autres matériels seront amortis.

Tableau N° 51 : Bilan de la cinquième année (en millier Ariary)

ACTIF	VB	AMTS	VNC	Passif et capitaux propres	MONTANT
<u>Actifs non courants</u>				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immobilisation incorporelle</u>				Capital	80 100
Logiciels informatiques	660	440	220	Reserve légale	8 010
<u>Immobilisations corporelles</u>				Reserve facultative	963
Terrains	30 000	0	30 000	Résultat net	121 023
AAT	2 667	1 333	1 333	Total capitaux propres	210 095
Constructions	20 000	5 000	15 000		
Installations techniques	1 000	500	500		
Autres immobilisations					
Matériels industriels	15 500	7 233	8 267		
Matériel de transport	20 000	20 000	0		
Matériel de bureau et informatique	2 530	633	1 898		
Autres immobilisations	9 800	4 900	4 900		
Outillage industriel	1 034	259	776		
Total actifs non courants	103 191	40 298	62 893		
<u>Actifs courants</u>			0		
Dépôt à terme	111 202	0	111 202		
trésorerie et équivalent à la	36 000	0	36 000		
clôture de l'entreprise			0		
Total actifs courants	147 202	0	147 202		
TOTAL GENERALE	250 393	40 298	210 095	TOTAL GENERALE	210 095

Source : Personnelle

D'après ce tableau, le matériel de transport est amortis .Pour cela l'entreprise doit les remplacer à nouveau. De plus, La dotation du réserve légale pour la quatrième année est de Ar 5 562 052 par conséquent le total du réserve légale de la troisième et quatrième année est de Ar 9 628 777 qui est largement supérieur au Ar 8 010 000, donc le réserve légale pour la quatrième année est de Ar 3 943 275 (Ar 8 010 000-1052 429-Ar 3 014 296).

L'étude de faisabilité financière du projet est la synthèse de toutes les informations rassemblées pendant l'étude de faisabilité du projet. En effet, elle permet de vérifier la cohérence de toutes les options retenues. Elle a pour mission principale d'argumenter la prise de décision financière et commerciale finale. Pour honorer cette mission, l'étude financière s'efforce d'apprécier tout d'abord la rentabilité de vérifier ensuite l'équilibre financier.

Chapitre III : EVALUATION DU PROJET

Section 1 : Evaluation financière

L'évaluation est à la fois un instrument de gestion et de réponse à une double exigence de transparence et d'efficacité. En effet, l'évaluation du projet à partir des outils et des critères doit aboutir à la validité ainsi qu'à la rentabilité.

1-1 Evaluation suivant les outils d'évaluations

La théorie générale sur le critère d'évaluation propose quatre critères principaux :

- la Valeur Actualisée Nette,
- le Taux de Rentabilité Interne,
- la Durée de Récupération du Capital Investi
- l'Indice de Profitabilité.

1-1-1 Valeur actuelle nette (VAN)

➤ Définition

La valeur actuelle nette ou VAN est représenté par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées et la somme des capitaux investis.

La formule s'écrit :

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

MBA= marges brutes d'autofinancement de la période j

i = taux d'actualisation

I = investissement initial

j= nombre de période

➤ Application de cette théorie sur notre projet

Dans notre cas MBA=Ar 191 432 000 i = 18% j=5 I=Ar 146 083 000

Tableau N° 52 : Valeur Actuelle Nette (en millier Ariary)

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultats	2 215	21 049	60 286	111 241	121 023
Amortissements	8 390	8 907	8 907	8 927	9 008
MBA	10 605	29 955	69 193	120 168	130 030
Facteurs d'actualisation	0.8	0.7	0.6	0.5	0.4
MBA Actualisées	8 988	21 513	42 113	61 981	56 837

Source : Personnelle

$$MBA = 8\,988\,000 + 21\,513\,000 + 42\,113\,000 + 61\,981\,000 + 56\,837\,000$$

$$= 191\,432\,000 - 146\,084\,000$$

$$VAN = \text{Ar } 45\,349\,000$$

➤ Interprétation

La valeur actuelle nette est égale à Ar 45 349 000. Elle est manifestement positive et très importante. Le flux du projet en valeur actuelle nette dépasse largement l'investissement. Par conséquent, le projet est ainsi fortement rentable et mérite d'être financé.

1-1-2 Indice de profitabilité (IP)

➤ Définition

L'indice de profitabilité est le quotient de la somme des marges brutes d'autofinancement actualisées par le montant du capital investi. En effet, Il peut être considéré comme un indice d'intérêt maximal que l'entreprise pourrait supporter pour financer sans perte l'investissement considéré. L'IP évalue l'intérêt obtenu pour 1 Ariary des capitaux investis.

➤ Application de cette théorie sur le projet

$$IP = \frac{191\,432\,000}{146\,084\,000}$$

$$IP = 1.31$$

➤ Interprétation

Un indice de profitabilité à 1,31 signifie qu'Ar 1 investi procurera Ar 0,31 de bénéfice. Ainsi, le projet est rentable.

1-1-3 Taux de rentabilité interne (TRI)

➤ Définition

Le TRI est le taux pour lequel il y a équivalence entre les marges brutes d'autofinancement actualisées et le capital investi. Le TRI représente le coût minimal du capital toléré pour financer l'investissement. Par conséquent le TRI est le taux d'actualisation où le VAN s'annule et l'IP est égal à 1.

➤ Application de cette théorie sur le projet

Tableau N° 53 : Taux de Rentabilité Interne (en millier Ariary)

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
MBA	10 605	29 955	69 193	120 168	130 030
Facteurs d'actualisation	0,71	0,51	0,36	0,26	0,19
MBA Actualisées	7 575	15 283	25 216	31 285	24 177

Source : personnelle

$$\sum \text{MBA} = 7\,575\,000 + 15\,283\,000 + 25\,216\,000 + 31\,285\,000 + 24\,177\,000$$

$$= 103\,533\,000$$

$$= 103\,533\,000 - 191\,432\,000$$

$$\text{VAN} = \text{Ar} - 42\,551\,000$$

Pour déterminer le taux d'actualisation « i », nous procédons le calcul par la méthode d'interpolation linéaire.

Calcul du TRI par interpolation linéaire

$$0.18 < \text{TRI} < 0.4$$

$$45\,349\,000 < 0 < -42\,551\,000$$

$$\frac{\text{TRI} - 0.18}{0.40 - 0.18} = \frac{0 - 45\,349\,000}{-42\,835\,000 - 45\,265\,000}$$

$$\frac{\text{TRI} - 0.18}{0.40 - 0.18} = 0.52$$

$$\text{Donc TRI} = 0.30 \text{ ou TRI} = 30\%$$

➤ Interprétation

Le TRI s'élève à 30%. Ce taux dépasse 11% de plus par rapport au taux d'intérêt d'emprunt à long terme de la banque primaire (18.9%) Ainsi, avec une marge de sécurité à

11% par rapport à l'emprunt à long terme. Nous pouvons conclure sans hésiter que le projet est rentable c'est-à-dire que nous pouvons emprunter jusqu'à 30%.

1-1-4 Délai de Récupération du capital Investi (DRCI)

➤ Définition

Le DRCI donne le temps au bout duquel le montant cumulé des marges brutes d'autofinancements actualisées atteindra le capital investi.

➤ Application de cette théorie sur le projet

Tableau N° 54 : Délai de Récupération du capital Investi (en millier Ariary)

Eléments	N	N+1	N+2	N+3	N+4
MBA	10 605	29 955	69 193	120 168	130 030
MBA Cumulés	10 605	40 561	109 753	229 921	359 951

Source : Personnelle

Le cumul des marges brutes d'autofinancement égalise le montant des capitaux investis entre la troisième année et la quatrième année.

$$3 < \text{DRCI} < 4$$

$$109\,753\,000 < \text{DRCI} < 229\,921\,000$$

$$\frac{\text{DRCI}-3}{1} = \frac{146\,083\,684 - 109\,753\,115}{229\,920\,821 - 109\,753\,115}$$

$$\frac{\text{DRCI}-3}{1} = 3.3$$

DRCI=3ans 3mois 18jours

➤ Interprétation

Plus le DRCI est court, plus l'investissement est intéressant. En effet, on admet que: Le risque encouru par l'entreprise est d'autant plus faible si le DRCI est court.

L'importance de la rentabilité varie proportionnellement à la rapidité du délai de récupération

En ce qui concerne le projet, le délai de récupération est de 3ans 3mois 18jours

On peut déduire que, les évaluations ont toutes indiqué à l'unanimité que l'investissement est fortement rentable. La VAN est également positif, le TRI dépasse largement le taux d'emprunt, l'IP est supérieur à 1, et enfin le DRCI finit avant cinq ans.

1-2 Evaluation suivant les critères d'évaluations

1-2-1 Efficacité

L'efficacité vise à atteindre l'objectif sans considérer le coût. Donc elle met l'accent sur le degré de réalisation des objectifs ou du résultat par rapport à la prévision. Dans notre cas, les objectifs prévus sont atteints, et le projet génère continuellement du bénéfice de façon progressive d'une année à l'autre. Ainsi, notre projet est jugé efficace.

1-2-2 Efficience

L'efficience est la capacité d'atteindre des objectifs avec un minimum de coût. Elle s'obtient à partir de la comparaison des coûts et des résultats. L'efficience repose essentiellement sur l'utilisation optimale des ressources, leur disponibilité et leur performance. D'après l'étude de faisabilité financière effectuée, le projet remplit ces critères d'efficience car les objectifs fixés sont atteints avec un coût relativement faible. Durant les cinq premières années de notre projet, le coût de production varie autour de 63% des chiffres d'affaires, et un capital investi génère Ar 0.31 de bénéfice.

1-2-3 Viabilité du projet

La viabilité ou la durabilité du projet détermine la capacité de l'action à poursuivre de façon autonome auprès de l'assistance extérieure que ce soit national ou étrangère. Elle est paramétrée par la fiabilité organisationnelle, technique, et financière. Dans notre cas, le projet est viable et réalisable car notre stratégie innovée comme la stratégie de niche, le traitement par voie humide et l'organisation bien structurée nous permet d'avoir une place sur le marché international. De plus, les indicateurs de rentabilité présentent des résultats favorables à savoir l'indice de profitabilité 1.31 et la valeur actuelle nette positive et plus grande. Et le DRCI est inférieur à cinq ans; Par conséquent les outils d'évaluation montrent que le projet est viable à long terme.

1-2-4 Ratio²⁷

Un ratio est le rapport entre deux grandeurs chiffrées du bilan et du compte de résultat. Il permet de mesurer l'évolution de certains phénomènes de la vie de l'entreprise telle que l'augmentation des capitaux propres ou le déroulement du remboursement. Il nous autorise d'analyser à la fois dans le temps et dans l'espace.

- **Ratio de rentabilité financière**

Cet indicateur est le rapport entre le bénéfice net et les capitaux propres. Il se calcule de la manière suivante :

$$\text{Ratio de rentabilité financière} = \frac{\text{Bénéfices}}{\text{Capitaux propres}}$$

Tableau N° 55 : Ratio de rentabilité financière (en millier Ariary)

Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Bénéfices nets	2 215 284	21 048 587	60 285 911	111 241 040	121 022 531
Capitaux propres	82 315 284	103 363 871	141 443 781	195 878 822	210 095 352
RATIO	0,03	0,20	0,43	0,57	0,58

Source : Personnelle

D'après ce tableau les bénéfices sont en moyenne à 36% des capitaux propres. Le projet est rentable étant donné que ce ratio ne cesse de s'améliorer d'une année à l'autre.

Section 2 : Evaluation économique et sociale

L'évaluation économique met en relief les impacts du projet sur l'économie régionale ou même sur l'économie nationale.

2-1- Evaluation économique

2-1-1Création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée représente la valeur de la production déduite de celle de la consommation intermédiaire. Du point de vue économique, elle exprime une condition de

²⁷ RAZAFIMBELO Florent « Cours de Comptabilité approfondie » 4^{ème} Année 2006

développement du pays car les effets de la valeur ajoutée ont un impact sur le PIB. Ce dernier exprime l'apport spécifique de l'entreprise sur l'activité économique nationale. Par conséquent, la création d'entreprise est le principal moteur de l'économie d'un pays.

2-1-2 Création de devise

Dans le cadre d'un développement économique durable, la filière café est considérée parmi les facteurs clés du secteur agricole. A l'échelle nationale, elle contribue en plus à l'entrée de devise.

2-1-3 Vision touristique et culturelle

L'exportation du café haut de gamme correspond à la tendance actuelle du marché de niches européennes, américaines et japonaises. Pour cela, l'existence du café noble peut être un nouvel argument touristique d'audience nationale, ou même internationale pour la Région de l'Itasy. La production d'un café haut de gamme du terroir de l'Itasy met en valeur l'identité culturelle de cette région en le dénommant communément «l'Arabica de l'Itasy», et en mettant à la même notoriété que le «Vin de Betsileo», la «Vanille de Sava» et le « Baobab de l'Androy». Elle développe ainsi indirectement le secteur touristique en tirant des touristes étrangers ou expatriés en sus des sites touristiques déjà existants comme la chute de la Lilly et le grand lac Itasy.

2-2 Evaluation sociale

2-2-1 Création d'emploi

Dans le domaine social, le projet s'associe à la lutte contre le chômage via la création d'emploi dans la Commune d'Ampary.

Ce projet accroîtra également le revenu des paysans environnant en les sensibilisant de nous fournir du compost biologique, sachant que nos besoins annuels de fumure organique atteindront les 140 charrettes.

2-2-2 Protection de l'environnement

La culture d'Arabica durera quinze à vingt ans. Elle sera intercalée par les ombrages permanents de type fruitier et forestier tels que de l'avocatier, de l'oranger, le bois d'acacia. Nous prévoyons 6 000 pieds d'ombrages. Dans la région où la déforestation et le feu de

brousse sont intensifs, le caféiculture induira ainsi à l'augmentation de la couverture végétale (forestière et fruitière).

Section 3 : Analyse pessimiste

3-1 Variation climatique

La plantation du Café Arabica a besoin des conditions climatiques particulières telles qu'on trouve dans la région d'Itasy Pour cela, les changements et les aléas climatiques dans cette région détruisent la plantation, provoquent la diminution total de notre production.

3-2 Fluctuation du cours mondial du café

Comme nous avons vu précédemment que le prix du Café Arabica est fixé dans la bourse de matières premières de New York. Actuellement, le marché du café est caractérisé par une fluctuation qui a des raisons à savoir : la variation de l'offre et de la demande, les phénomènes climatiques, la fluctuation des stocks, la production des gros planteurs. Par conséquent les aléas des cours mondiaux entraînent à des conséquences néfastes sur la rentabilité de notre projet.

Section 4 : Cadre logique du projet²⁸

« Le cadre logique est représenté par un tableau qui permet d'organiser les éléments interdépendants essentiels du projet. Il résume un projet tel qu'il soit sur un tableau synoptique. L'élaboration du cadre logique facilitera le suivi ou le contrôle de la réalisation d'un projet. » ;

²⁸ RAVALITERA Faraso « Cours d'Entreprenariat et Gestion du projet » 4ème Année 2006

Tableau N° 56 : Cadre logique du projet

Objectifs	Logique d'intervention	Indicateur objectivement vérifiable	Moyen de vérification	Hypothèse
Objectifs globaux	Contribuer à l'amélioration de la Caféiculture dans la région de l'Itasy	Augmentation de 10% de la production régionale	Rapport du des opérateurs	Application de la norme de plantation
	Satisfaire les besoins de la clientèle	Augmentation de la demande	Rapport commercial	Lancement du café gourmet
	Relancer le secteur porteur de devise	Augmentation de 5% de la devise	Rapport du RAF	Augmentation du cours du café
	Promouvoir la mécanisation et l'industrialisation agricole	Apparition du café à taille 18	Résultat d'analyse des échantillons	Installation d'une usine de post récolte par voie humide
	Assurer la collecte du café dans la région	Augmentation du niveau de vie des planteurs	Résultat d'enquête	Concurrence entre les collecteurs
Objectif spécifique	Augmenter la quantité exportable	Augmentation du résultat du projet	Etat financier	Extension de la caféiculture et augmentation de la quantité collectée
Résultat	Extension d'une entreprise d'exportation	Un bâtiment et une usine construite	Bon de réception	Respect du délai d'exécution
Activités	Montage du projet	Engagement du chef de projet	Fiche technique	Stratégies adoptées
	Valorisation du terrain	Utilisation d'un terrain de 20 hectares	Titre foncier	Existence du guichet foncier
	Acquisition des matériels lourds fixes	Matériels d'exploitation, matériel informatique, moyens de transport et autres gros matériels.....	Bon de livraison de MATERAUTO, TANA 2000	Existence du matériel sur le marché local
	Achat des matières premières	200 tonnes de café marchand sur 5 ans, jeunes plante caféier, ombrage, insecticide...	Facture	Existence des matières sur le marché
	Recrutement du personnel	Gérant, RAF, , transitaire, technicien agricole, technicien d'usine, chauffeur, gardiens, ouvriers	Bulletin de paie	Contrat du travail
	Construction	Bâtiment, fosse à fumier, bassin de lavage, dépulperiez construites	Bon de réception	Consentement de l'entrepreneur
Intrants	Diverses installations	Installation électrique et téléphonique	Facture de la et JIRAMA TELMA	Prestation de la JIRAMA et TELMA
	Organisation institutionnelle	Raison sociale	Brevet d'existence	
	Dossier technique	Type de prestation	Manuel de service	
	Matière première	Disponibilité des matières premières	Marché	
	Ressource financière	Financement	Pièce justificative	
	Technicien agricole	Un technicien agricole	Contrat	
	Formation	Technique du post-récolte par voie humide	Contrat	
	Transitaire prestataire	Un transitaire prestataire	contrat	
Conditions préalables		Moyens financiers disponibles Autorisation de la région et de la commune Personnels compétents		

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

Pour conclure nous avons vu que la société va investir Ar 146 083 684 répartis en investissements techniques et administratifs. Notre société fera des emprunts auprès d'une institution financière. Nous avons procédé également à l'élaboration des plans d'amortissements des immobilisations en passant par le calcul des différentes charges et produits. L'étude financière du projet nous a montré l'évolution du compte de résultat, les bilans prévisionnels ainsi que le tableau de flux financier. L'évaluation du projet nous a démontré : sa rentabilité avec une VAN égale à Ar 45 349 000, largement positif, un TRI à 30%, valeur largement supérieure au taux d'emprunt, laissant une marge de sécurité de 10%. D'ailleurs un Ariary Investi génère Ar 0,31. Ces résultats d'analyses concourent à confirmer l'intérêt de ce projet. Enfin, au point de vue économique, l'implantation de ce projet contribuera à la diminution de la pauvreté et accroîtra la richesse régionale et nationale.

CONCLUSION GENERALE

L'étude a relevé en premier lieu, l'identification du projet, les opportunités et les menaces relative à la plantation, à la collecte et à l'exportation. Les analyses effectuées nous suggèrent que la réalisation de ce projet dans le temps et dans l'espace est totalement possible. Dans le temps, son implantation contribuera à la résolution des problèmes actuels concernant le café. Dans l'espace, tous les conditions environnementales sont favorables à son implantation y compris le marché.

En outre l'existence de l'Organisation Internationale sur le Café (OIC) est une opportunité à saisir pour les pays producteurs. Elle devrait être reconnue en tant qu'instrument fondamental en faveur de la coopération et de la coordination et en vue du développement favorable de la filière café. Du coté national, l'Etat Malgache a privatisé le secteur café. Actuellement, le CNCC s'attelle activement à la vulgarisation et à la promotion du café Malgache. Du point de vue régional, Ce projet est réalisé avec les acteurs régionaux à savoir le media TT, les paysans...ou bien le système de 3P (PARTENARIAT-PUBLIC-PRIVE)

Il est alors évident qu'implanter un nouvelle entreprise nommé « MAHASOA », qui produisant du café arabica du type lavé prêt à export et portant la marque ARABIC, destiné au marché Français.

La deuxième partie analyse la faisabilité technique et la faisabilité organisationnelle. Du point de vue technique, notre stratégie se base sur l'application des technologies modernes et de la recherche en matière de développement. Dans le cadre de notre projet, nous envisageons d'investir sur des matériels agricoles et des machines de traitement post-récolte par voie humide. Notre plantation sera conforme aux normes d'utilisation d'engrais organique et de produits phytosanitaires. Pour le suivi et le contrôle de notre plantation, nous pensons recruter un technicien agricole qualifié et expérimenté sur la filière café.

Enfin, la synthèse des états financiers prévisionnels démontre que ce projet est jugé faisable. En effet, les résultats de chaque année d'exploitation présente un solde bénéficiaire et en accroissement continu. Selon les outils d'évaluation, ce projet est rentable avec une valeur actuelle nette intéressant de Ar 45 348 531 et de TRI de 30% qui est largement supérieur au taux d'emprunt de la banque primaire, de plus le DRCI plus court de 3 ans 3mois, 18 jours et 1Ariary investi procure Ar 0.31.

Ce projet constituera une source de revenu pour le promoteur et une création de l'emploi pour la population .En d'autres termes, la réalisation du projet représentera un héritage pour la prospérité de la région car il renforce la lutte contre la pauvreté, et promeut le développement rapide durable. Par conséquent, ce projet vise à augmenter l'économie régionale et nationale en apportant de la valeur ajoutée et en préservant l'environnement et en assurant l'entrée en devise pour le pays.

REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUE

Ouvrages des grands auteurs

- D Larue, « *Economie d'entreprise* », édition hachette, 19987 – 1988
- LANGLOIS Georges, FRIENDRIC Michel « *Comptabilité Générale* », Edition Fourcher, 2001, 261 pages
- PEYRARD Josette, « *Analyse financière* », 8ème édition, Collection dirigée par HELFER Jean Pierre et, ORSONI Jacques 261 Pages.
- THIERRY Jouan, « *Technique de management des opérations de commerce international* », édition Dunod, Paris 2004, Pages 264

Cours des enseignants de l'Université d'Antananarivo

- ABDIRASSOU Mourad « *Cours de Politique générale de l'entreprise* » 4ème Année 2006
- ANDREAS « *Marketing I* » 1ère Année 2002
- ANDRIAMASIMANANA Olivier Origène « *Cours de Gestion de trésorerie* » 3ème Année 2005
- ANDRIANALY Saholiarimanana « *Cours de l'Organisation* » , 1ère Année 2003 , 2ème année 2003
- RANDRIANARIMALA Anselme « *Cours de Droit social* » 3ème Année 2005
- RAHAJARIZAKA Richard « *Cours de Gestion des ressources humaines* » 4ème Année 2006
- MICHEL Joseph « *Cours de Technique bancaire* » 4ème Année 2006
- RANOROVOLOLONA Aimée Lucie « *Cours de Comptabilité Général, et Comptabilité des sociétés* » 1ère Année 2002 , 2ème année 2003, 3ème Année 2004
- RAVALITERA Faraso « *Cours d'Entreprenariat et Gestion du projet* » 4ème Année 2006

Document professionnel

- « *Livret de l'exportation* », Ministère de l'industrialisation du commerce et du développement du secteur privé décembre 2006, 146 pages
- « *Manuel pratique de la culture du Café Arabica* » Union Européen 75 pages
, 2003
- Formation par l'information Lu et Vu, n° 8 Du 15 aux 28 Aout

Web graphie

- www. impôts. Mg
- www .oamcaf.com
- www.oic.org
- LesEchos.fr

LISTE DES ANNEXES

Annexe N°1 : Caractéristique du Café Arabica	XIV
Annexe N° 2 : Indicateur du prix du café sur le marché mondial.....	XV
Annexe N° 3 : Démographie de la Région de l'Itasy Année 2004	XVI
Annexe N° 4 : Cours moyen de l'Euro et du Dollar(janvier-mars2010)	XVI
Annexe N° 5 : Coût des intrants.....	XVII
Annexe N° 6 : Coût des emballages.....	XVII
Annexe N° 7 : Questionnaires	XVIII
Annexe N° 8 : Tableau synoptique de la repartition des frais par icoterms.....	XXII
Annexe N° 9 : Facture commerciale	XXIII
Annexe N° 10 : Liste des collisages.....	XXIV
Annexe N° 11 : Déclaration d'exportation et engagement de rapatriement de devise	XXV
Annexe N° 12 : Certificat de circulation des marchandises.....	XXVI
Annexe N° 13 : Déclaration de l'exportateur.....	XXVII
Annexe N°14 : Certificat d'origine	XXVIII
Annexe N° 15 : Fiche de rapatriement.....	XXIX

Annexe N°1 : Caractéristique du Café Arabica

Classification du café Arabica²⁹

Le café arabica est originaire de l’Ethiopie ou il existe sur les hauts plateaux (1 300 à 1 900 m d’altitude)

Le caféier se multiplie naturellement par ses graines, c’est le mode habituel de propagation. On peut aussi le multiplier par bouturage, par greffage et même par marcottage.

A l’âge de deux ans, le caféier atteint près d’un mètre de hauteur, vers la troisième ou la quatrième Année (1,50 / 1,75 environ), il fleurit et entre dans la période de sa vie productive)

Le temps qui s’écoule entre la floraison et la maturation des fruits est variable 6 à 8 mois (Café Arabica)

A pleine maturité, les fruits sont de couleur rouge : c’est à ce stade qu’ils doivent être cueillis

Condition agronomique

Le Café Arabica, favorable sur les hauts plateaux de :

Sol volcanique de pH entre 4,5 à 6,5,

- zone intertropicale
- altitude : 1500 à 1800 m
- climat tempéré
- précipitation : 1500 à 1800 mm
- température moyenne 20°C à 30°C

Propriété

- Teneur caféine : 0,8% à 1,5%
- Taux d’acidité élevé
- Poids d’un grain : 0,15 g à 0,20 g
- Goût chocolaté

²⁹ « *Mémento de l’agronomie* ». 4^{ème}, édition ; collection technique rural, Paris 1890, Pages 975.

Annexe N° 2 : Indicateur du prix du café sur le marché mondial

(US cents per lb)

	Composite price	Colombian Mild Arabicas			Other Mild Arabicas			Brazilian Natural Arabicas			Robustas		
		New York	German	Weighted average	New York	German	Weighted average	New York	German	Weighted average	New York	French	Weighted average
2005	89.36	117.02	114.67	115.73	114.30	115.22	114.86	101.36	102.49	102.29	53.37	49.87	50
January	79.35	110.03	107.09	108.22	107.07	107.36	107.16	94.00	93.56	93.63	39.63	36.30	36
February	89.40	124.34	119.55	121.56	122.20	119.27	120.86	108.05	105.58	106.11	44.61	40.40	41
March	101.44	137.10	134.49	135.54	134.81	135.25	135.03	117.03	120.89	120.12	50.70	49.22	49
April	98.20	129.93	129.24	129.51	128.80	130.26	129.53	112.82	114.90	114.48	53.32	50.11	50
May	99.78	128.36	129.21	128.87	126.21	130.54	128.37	111.89	115.72	114.96	58.66	55.55	56
June	96.29	122.47	120.51	121.29	119.87	122.44	121.16	105.08	107.76	107.23	62.96	59.29	60
July	88.48	112.48	109.72	110.79	108.45	111.41	109.93	94.66	97.04	96.56	60.57	57.18	57
August	85.31	111.21	107.43	108.94	108.43	107.98	108.20	95.66	94.81	94.98	55.60	51.07	51
September	78.79	101.31	100.76	101.15	98.17	100.41	99.49	87.02	89.99	89.48	50.07	46.03	46
October	82.55	108.77	104.59	106.21	106.09	104.54	105.05	94.54	94.69	94.40	50.84	46.85	47
November	85.93	111.66	107.18	109.00	108.81	107.11	107.74	99.35	97.63	97.96	54.72	50.78	51
December	86.85	106.54	106.28	107.69	102.68	106.10	105.77	96.23	97.25	97.57	58.79	55.67	56
2006	95.75	118.36	115.70	116.80	113.95	114.80	114.40	102.89	104.19	103.92	70.28	66.98	67
January	101.20	129.64	125.24	126.92	124.26	124.49	124.20	115.89	114.84	114.98	66.46	62.77	63
February	97.39	123.17	120.01	121.31	118.46	119.70	119.12	109.51	108.91	109.01	65.50	62.45	62
March	92.76	117.00	115.26	116.01	112.20	114.76	113.66	103.52	104.02	103.92	62.92	58.92	59
April	94.20	119.87	116.37	117.87	114.65	116.01	115.42	105.89	105.39	105.49	64.45	59.75	60
May	90.00	113.03	111.43	111.81	107.96	111.03	109.36	99.00	99.63	99.29	63.97	59.32	60
June	86.04	106.84	104.97	105.83	101.21	104.55	103.15	91.26	93.68	93.27	64.14	59.43	60
July	88.57	109.45	106.56	107.85	102.77	106.49	105.00	91.01	95.39	94.56	68.66	63.62	64
August	95.78	116.22	112.57	114.14	112.13	111.43	111.73	98.90	100.74	100.37	75.73	73.15	73
September	95.98	112.26	111.51	111.88	109.36	110.11	109.83	97.36	100.06	99.53	77.88	76.95	77
October	95.53	113.73	111.76	112.67	110.91	110.33	110.63	97.39	99.57	99.23	76.26	74.95	75
November	103.48	126.23	122.23	123.95	123.57	121.27	122.27	109.34	110.17	110.04	79.67	76.28	76
December	108.01	132.85	130.54	131.41	129.93	127.38	128.44	115.60	117.84	117.36	77.71	76.22	76
2007													
January	105.81	127.54	124.89	126.07	124.40	124.45	124.53	111.99	112.61	112.50	80.55	78.81	79
February	104.18	125.54	122.62	123.82	122.34	121.89	122.03	109.78	110.12	110.03	80.97	78.72	79
March	100.09	119.92	117.13	118.33	116.44	117.57	117.08	102.34	105.55	104.91	78.95	76.60	77
April	99.30	117.51	115.07	116.11	114.59	114.59	114.60	100.84	102.53	102.22	81.64	79.15	79
May	100.09	116.14	114.17	115.01	112.35	113.93	113.24	99.66	101.94	101.49	86.06	83.71	83
June	107.03	122.35	120.34	121.20	118.76	119.76	119.33	105.89	107.68	107.32	94.76	92.26	92
July	106.20	122.32	119.75	120.78	116.80	118.35	117.63	105.25	106.52	106.24	93.47	92.29	92
August	107.98	126.68	124.12	125.22	123.53	122.95	123.19	112.47	111.55	111.73	88.51	87.16	87
September	113.20	131.51	129.86	130.37	128.04	128.39	128.04	116.43	117.41	117.14	93.61	92.66	92

2005-2007

Annexe N° 3 : Démographie de la Région de l'Itasy Année 2004

AGE	ARIVONIMAMO		MIARINARIVO		SOAVINANDRIANA		TOTAL		TOTAL GENERAL
	H	F	H	F	H	F	H	F	
0 à 4	33 526	31 630	26 028	24 938	19 730	18 613	79 284	75 181	154 465
5 à 9	23 991	24 230	18 626	19 135	14 118	14 282	56 735	57 647	114 382
10 à 14	19 377	18 633	15 044	14 691	11 403	10 965	45 824	44 289	90 113
15 à 19	13 841	14 719	10 745	11 604	8 145	8 661	32 731	34 984	67 715
20 à 24	11 073	14 249	8 596	11 234	6 516	8 385	26 185	33 868	60 053
25 à 29	9 996	12 213	7 760	9 629	5 882	7 187	23 638	29 029	52 667
30 à 34	9 996	9 551	7 760	7 530	5 882	5 621	23 638	22 702	46 340
35 à 39	7 997	8 142	6 208	6 419	4 706	4 791	18 911	19 352	38 263
40 à 44	6 613	6 733	5 134	5 308	3 891	3 962	15 638	16 003	31 641
45 à 49	5 075	4 540	3 940	3 580	2 986	2 672	12 001	10 692	22 793
50 à 54	4 152	4 384	3 223	3 456	2 443	2 580	9 818	10 420	20 238
55 à 59	2 306	2 192	1 790	1 728	1 357	1 090	5 453	5 210	10 663
60 et plus	6 615	4 605	4 545	4 205	3 446	3 139	14 606	11 949	26 555
TOTAL	154 558	155 821	119 399	123 457	90 505	91 948	364 462	371 326	735 888

Source : PRD 2007

Annexe N° 4 : Cours moyen de l'Euro et du Dollar(janvier-mars2010)

Mois	Euro	USD	USD/EUR
Janvier (2010)	2 915	2 124	0,73
Février (2010)	2 902	1 992	0,69
Mars (2010)	2 941	2 148	0,73
Cours moyenne	2 919	2 088	0,72

Source : Banque centrale de Madagascar

Annexe N° 5 : Coût des intrants

Rubriques	N			N+1			N+2			N+3			N+4		
	Qte	Px	Mt	Qté	Px	Mt	Qté	Px	Mt	Qté	Px	Mt	Qté	Px	Mt
Paille	46 000	15	690	46 000	20	920	46 000	25	1 150	46 000	30	1 380	46 000	35	1 610
Compost (char)	140	5 000	700	140	5 500	770	140	6 000	840	140	6 500	910	140	7 000	980
NPK(Kg)										3 000	3 000	9 000	4 000	3 100	12 400
Insecticide(Kg)	30	8 200	246	40	8 400	336	60	8 600	516	90	8 800	792	90	9 000	810
Fongicide(l)	10	16 500	165	20	16 600	332	30	16 700	501	60	16 800	1 008	60	16 900	1 014
Café vert(Kg)	15 000	2 400	36 000	20 000	2 500	50 000	25 000	2 600	65 000	22 000	2 700	59 400	22 000	2 800	61 600
Total			37 111			51 438			66 857			71 110			76 804

Source : Personnelle

Annexe N° 6 : Coût des emballages

Rubriques	N			N+1			N+2			N+3			N+4		
	Qté	Px	Mt	Qté	Px	Mt	Qté	Px	Mt	Qté	Px	Mt	Qté	Px	Mt
Sacs de collecte	375	500	187500	500	600	300000	625	700	437500	550	800	440000	550	900	495000
Sacs de recolte								700	0		800	0		900	0
Sacs d'expedition	240	1500	360000	320	1600	512000	496	1700	843200	608	1800	1094400	608	1900	1155200
Total			547500			812000			1280700			1534400			1650200

Source : Personne

Annexe N° 7 : Questionnaires

Date :

Site internet : www.oic.org , LesEchos.fr

Durée d'enquête :

Questionnaires aux clients

Quelles sont votre préférence?

Couleur

☐ Vert ☐ Bleu vert ☐ Autres

☐ Odeur ☐ Gout ☐ Arome

Taux d'humidité

☐ Inférieur à 12 ☐ Supérieur à 12 ☐ Autres

Crible

☐ 18 ☐ 16 ☐ 14 ☐ 12

Conditionnement

☐ Sac de 50Kg ☐ Sac de 60Kg

Délai de livraison

☐ Au plus 1 mois ☐ Au moins 1 mois

Quantités demandées

☐ Inférieur à 100 Tonnes ☐ 100 Tonnes ☐ Supérieur à 100 Tonnes

Qui sont les fournisseurs du café vert ?

☐ Brésil ☐ Viet Nam ☐ Colombie ☐ Autres

Quelle est la consommation annuelle des françaises

☐ Inférieur à 5Kg/Hab ☐ 5Kg/Hab ☐ Supérieur à 5Kg/Hab

Qui sont les pays producteurs?

☐ Amérique centrale ☐ Amérique du Sud ☐ Asie du Sud
☐ Afrique central ☐ Afrique de l'ouest

Quels types du café qu'ils produisent

☐ Arabica ☐ Robusta ☐ Autres

Qui sont les consommateurs du café vert?

☐ Union Européen ☐ USA ☐ Japon
☐ Suisse ☐ Norvège

Quels types du traitement qu'ils adoptent?

☐ Voie humide ☐ Voie sèche

Selon la bourse de New York, Comment évolue le cours du café vert?

☐ Diminue ☐ stationnaire ☐ Augmente

Qui sont les torréfacteurs en France?

☐ Groupe NETLE ☐ Autres

Questionnaires au niveau de la CNCC

Date :

Lieu :

Nom de l'enquêté :

Poste :

Durée d'enquête

Quel est le norme du taux d'acidité du café vert?

☐ Inférieur à 12% ☐ Supérieur à 12% ☐ 12%

Qui sont les organismes internationaux liées au secteur café?

☐ OIC ☐ OAMCAF ☐ EAFCA ☐ Autres

Le cours de la bourse de New York est basé sur quel grade?

☐ GI 18 ☐ GI16 ☐ GII ☐ GIII

Quel Euro est le prix de cette grade?

☐ Inférieur à 1 Euro ☐ 1 Euro ☐ Supérieur à 1 Euro

Questions aux planteurs

Date :

Lieu :

Nom de l'enquêté :

Durée d'enquête :

Quels est la superficie de votre plantation?

☐ Plus de 10Ha ☐ 10Ha ☐ Moins de 10Ha

Combien de pied du café avez-vous planté pour 1Ha?

☐ 1000/Ha ☐ 1500/Ha ☐ 2000/Ha ☐ Autres

Quel type d'engrais que vous avez utilisé?

☐ Fumure minérale ☐ Fumure organique ☐ Autres

Avez-vous pratiqué le paillage?

☐ Oui ☐ Non

Quel type de traitement phytosanitaire que vous adoptez?

☐ Fongicide ☐ Insecticide ☐ Mixte

Quel est votre rendement du café vert par Hectare?

☐ Inferieur à 2Tonnes ☐ 2Tonnes ☐ Supérieur à 2Tonnes

Quel est votre traitement du post récolte?

☐ Voie humide ☐ Voie sèche

Annexe N° 8 : Tableau synoptique de la repartition des frais par incoterms

Code incoterm	Emballage	Chargement	Pré-cheminement	Formalité export	Manutentions Au départ	Transport principale	Assurance transport	Manutentions A l'arrivé	Formalité Import	Post ach	Déchargement Au lieu convenu	vente	Mer Terre polyvalent
EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	1	P
FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	1	M
FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	1	P
FOB	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	1	M
CER	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	1	M
CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	1	P
CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	1	M
CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	1	P
DAF	V	V	V	V	V	A/V	A/V	A	A	A	A	1	T
DES	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	2	M
DEO	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	2	M
DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	2	P
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A	2	P

Source : Source : Thierry Jouan, Techniques et management des opérations de commerce international, page 76

V : à la charge de vendeur

A : à la charge de l'acheteur

1 : vente au départ

2 : vente à l'arrivé

A/V : partage des frais et risques entre acheteur et vendeur, à préciser dans le contrat, au compte tenu de la localisation géographique

Annexe N° 9 : Facture commerciale

EXPORTATION		N° TVA		N° DE FACTURE							
				DATE DE FACTURE		REFERENCE VENDEUR					
				REFERENCE ACHETEUR		AUTRE REFERENCE					
DESTINATAIRE				ACHETEUR (SI AUTRE QUE LA DESTINATAIRE) N° TVA							
				PAYS DE PROVENANCE							
				PAYS D'ORIGINE		PAYS DE DESTINATION					
DETAILS DE TRANSPORT (MODE, MOYEN, DATE, LIEU D'EXPEDITION / CHARGEMENT, ETC.)				CONDITIONS DE VENTE ET DE PAIEMENT							
MARGUES D'EXPEDITION ; N° CONTENEUR, NOMBRE, NATURE DES COLIS, DESIGNATION DES MARCHANDISES						POID BRUT Kg		CUBAGE			
DESIGNATION DES ARTICLES (EN CODE ET/OU EN CLAIR)						QUANTITE U.M.		PRIX UNITAIRE		MONTANT	
EMBALLAGE						INCLUS DESSUS		PAS INCLUS DESSUS			
FRET											
AUTRES COURS											
ASSURANCE											
MONTANT TOTAL											
Il est certifié que la présente facture reprend le prix réel des marchandises décrites, qu'aucune autre facture n'a été ni ne sera émise et que tous les renseignements fournis sont exactes.											
NOM ET SIGNATURE											
LIEU ET DATE DE D'EMISSION											
SIGNATURE											

Annexe N° 10 : Liste des colisages

[illegible]

**Annexe N° 11 : Déclaration d'exportation et engagement de rapatriement
de devise**

Cadre réservé à la Banque de domiciliation Cadre réservé aux visas (éventuels) du ou des départements ministériels	DÉCLARATION D'EXPORTATION ET ENGAGEMENT DE RAPATRIEMENT DE DEVISES Nous soussignés, (1) B.P.N. Statistique N° Nif - déclarons exporter définitivement les marchandises ci-dessous désignées, dans les conditions ci-après exposées et, par conséquent, nous engageons à effectuer l'embarquement dans le délai de deux mois à compter de la date de la présente déclaration d'une part : - nous engageons à rapatrier à Madagascar par l'intermédiaire de (2) dans le délais fixé par les lois et les réglementations en vigueur. Désignation des marchandises : Nomenclature douanière : Nombre, nature, marque et numéros des colis : Mode d'emballage : Poids Brut : Poids Nets : Valeur de facturation ou devises suivant contrat (FOB, CF ou CAF) (3) Contre valeur en FMG : Pays de destination finale des marchandises : A..... le (Signature et cachet de l'exportateur)
Apurement - Bureau des Douanes de - Quantité exportée : - Déclaration N° du - Valeur en devises FOB, CF ou CAF (3) - Contre en valeur en FMG - Nom du navire ou de l'avion transporteur : - N° et date du connaissement ou LTA : Signature et cachet des Douanes	Cadre réservé aux Douanes
(1) Nom et adresse de l'exportateur. (2) Nom et adresse de l'établissement bancaire de l'exportateur. (3) Rayer les mentions inutiles. Un exemplaire de la facture de vente doit être joint	

Annexe N° 12 : Certificat de circulation des marchandises

(1) Pour les marchandises non emballées, indiquer le nombre d'objets ou mentionner "en vrac"	1. Exportateur (nom, adresse complète, pays)	EUR. 1 N° A 000 000	
		Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire	
		2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre et (indiquer les pays, groupe de pays ou territoire concernés)	
3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative)	4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires	5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination	
	6. Informations relatives au transport (mention facultative)		
7. Observations			
(2) Remplir seulement lorsque les règles nationales du pays ou territoire d'exportation l'exigent	8. Numéro d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis (1); désignation des marchandises		9. Masse brute (Kg) ou autre mesure (l, m³, etc.)
			10. Facture (mention facultative)
11. VISA DE LA DOUANE Déclaration certifiée conforme Document d'exportation (2) : Modèle N° Cachet du Bureau de douane Pays ou territoire de délivrance A le (signature)		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 le (signature)	

Annexe N° 13 : Déclaration de l'exportateur

DECLARATION DE L'EXPORTATEUR

Je soussigné, exportateur des marchandises désignées au recto.

DECLARE que ces marchandises remplissent les conditions requis pour l'obtention du certificat ci-annexé :

PRECISE les circonstances qui ont permis à ces marchandises de remplir ces conditions :
.....
.....
.....

PRESENTE les pièces justificatives suivantes (1) :
.....
.....
.....

M'ENGAGE à présenter à la demande des autorités compétentes, toutes justifications supplémentaires que celles-ci jugeraient nécessaires en vue de la délivrance du certificat ci-annexé, ainsi qu'à accepter, le cas échéant, tout contrôle par lesdites autorités de ma comptabilité et des circonstances de la fabrication des marchandises susvisées.

DEMANDE la délivrance du certificat ci-annexé pour ces marchandises.

A..... le

.....

(Signature)

(1) Par exemple : documents d'importation, certificats de circulation, factures, déclarations du fabricant, etc. se référant aux produits mis en œuvre ou aux marchandises réexportées en l'état.

1. Exporter [REDACTED]		ZC75146/06/0026 CERTIFICATE OF ORIGIN	
2. Consignee 1/ [REDACTED] ANTANANARIVO MADAGASCAR		OF ORIGIN [REDACTED]	
3. Means of transport and route [REDACTED] SHIP TO TAMATAVE PORT BY SEA [REDACTED]		5. For certifying authority use only	
4. Country / region of destination TAMATAVE PORT MADAGASCAR			
6. Marks and numbers [REDACTED]	7. Number and kind of packages; description of goods [REDACTED] TWO (4952) CTNS. ONLY *** **	8. H.S. Code	9. Quantity 1.900KG SUSKGS
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.		12. Certification It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct	
Place and date, signature and stamp of authorized signatory [REDACTED] [Signature] [Stamp]		Place and date, signature and stamp of certifying authority [REDACTED] [Signature] [Stamp]	

XXVIII

Annexe N° 15 : Fiche de rapatriement

EXPORTATION

Nom de l'intermédiaire agréé :
Nom ou Raison Sociale de l'Exportateur :

MONTANT A RAPATRIER (FOB, CF, CAF ... suivant le cas)	En devises
	

Domiciliation N° Date :

Date d'embarquement : Date limite de rapatriement :

RAPATRIEMENTS

RAPATRIEMENTS			CESSIONS		
Dates	D (1)	Montant	Dates	D (1)	Montant

Différence :

Date de réception de la fiche par le FINEX :

(1) D = DEVICES : EUROS, Yens, \$US

TABLES DES MATIERES

REMERCIEMENTS.....	I
LISTE DES TABLEAUX	II
LISTE DES FIGURES.....	V
LISTE DES FIGURES.....	V
LISTE DES ABREVIATIONS	VI
LISTE DES ABREVIATIONS	VI
SOMMAIRE	IX
INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : JUSTIFICATION DU PROJET	3
Chapitre I : IDENTIFICATION DU PROJET.....	3
Section 1 : Environnement du projet.....	3
1-1 Environnement International	3
1-1-1 Organisations Internationales sur le Café	3
1-1-2 Situation mondiale du café	4
1-2 Environnement national	6
1-2-1 Politique de l’Etat sur la filière café	6
1-2-2 Place du café dans l’économie malagasy.	6
1-3 Environnement régional.....	7
1-3-1 Handicaps de la filière café dans la région	7
1-3-2 Politique régionale sur la filière café.....	8
1-3-3 Acteurs économiques liés à la filière	9
Section 2 : Caractéristiques du projet.....	9
2-1 Choix de la région	9
2-2-1 Caractéristiques agronomiques.....	10
2-2-2 Lacs et plans d’eau	10
2-2-3 Population.....	10
2-2 Localisation du projet	10
2-3 Objectifs du projet.....	11
2-3-1 Objectifs généraux.....	11

2-3-2 Objectif spécifique.....	12
2-3-3 Objectifs opérationnels	12
Section 3 : Identification de l'entreprise	12
3-1 Fiche signalétique de l'entreprise	12
3-2 Cadre juridique de l'entreprise.....	12
3-2-1 Constitution d'une SARL	13
3-2-2 Associés	13
3-2-3 Gérance	13
Chapitre II : ETUDE DE MARCHE ET STRATEGIE MARKETING DU	
PROJET	14
Section 1 : Etude de marché	14
1-1 Méthodologie adaptée	14
1-1-1 Document bibliographique et internet	14
1-1-2 Enquêtes et observations directes	14
1-2 Analyse de la demande	15
1-2-1 Clientèle cible	15
1-2-2 Besoins de la clientèle cible.....	16
1-3 Analyse de l'offre	17
1-3-1 Situation de l'offre dans la région	17
1-3-2 Analyse concurrentielle	17
1-3-3 Description de l'offre de l'entreprise.....	19
1-4 Part de marché.....	19
Section2 : Stratégie marketing et politique de marketing mix du projet.....	20
2-1 Stratégie marketing	20
2-1-1 Stratégie «PULL »	20
2-1-2 Stratégie « PUSH ».....	20
2-1-3 Autre stratégie.....	21
2-2 Politique de Marketing Mix	21
2-2-1 Produit	21
2-2-2 Prix.....	22
2-2-3 Placement.....	23
2-2-4 Promotion	23

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	29
Chapitre 1 : ETUDE TECHNIQUE DU PROJET	26
Section 1 : Processus des activités	26
1-1 Technique culturelle.....	26
1-2 Récolte	31
1-3 Activité de la collecte.....	31
1-4 Post-récolte ou traitement par voie humide	32
1-5 Stockage du café vert	35
1-6 Processus de l'exportation	37
1-6-1 Formalités administratives et fiscales pour l'exportateur.....	37
1-6-2 Documents nécessaires à l'exportation.....	37
1-6-3 Incoterm.....	40
1-6-4 Crédit documentaire	40
1-6-5 Transitaire	42
Section 2 : Facteurs de production	42
1-1 Ressources matérielles	42
1-2 Ressources humaines	43
1-3 Ressources financières	43
Chapitre II : CAPACITE DE PRODUCTION DU PROJET.....	45
Section 1 : Aspect qualitatif	45
Section 2 : Aspect quantitatif	46
2-1 Rendement agricole	46
2-2 Estimation de la collecte	46
2-3 Service d'usinage	47
Chapitre III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	49
Section 1 : Structure organisationnelle.....	49
1-1 Définition d'un organigramme	49
1-2 Structure adoptée	49
1-3 Attributions et principales fonctions.....	50
Section 2 : Gestion des ressources humaines	53
2-1 Recrutement	53
2-2 Formation.....	53
2.3 Rémunération	54

Section 3 : Chronogramme du projet	55
3-1 Définition	55
3-2 Commentaire sur le chronogramme	55
TROISIEME PARTIE: ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE ET	
EVALUATION DU PROJET	61
Chapitre I : ETUDE DE FAISABILITE FINANCIERE	58
Section 1 : Evaluation des investissements	58
1-1 Immobilisations.....	58
1-1-1 Coût des immobilisations : Actifs non courant	58
1-1-2 Système d’amortissement adopté	63
1-1-3 Coût total des immobilisations	65
Section 2 : Comptes de gestion	65
2-1 Comptes des charges.....	65
2-1-1 Achats consommés	66
2-1-2 Achats non stockés des matières et fournitures	66
2-1-3 Charges externes.....	68
2-1-4 Impôts et taxes	69
2-1-5 Charge du personnel	69
2-1-6 Charges financières.....	70
2-1-7 Dotations aux amortissements	70
2-1-8 Impôt sur le revenu	70
2-2 Comptes des produits.....	71
2-2-1 Vente de café vert	71
2-2-2 Service d’usinage.....	72
2-2-3 Produit financier	73
Section 3 : Besoin en fond de roulement initial	73
3-1 Budget de trésorerie pour la première année	73
3-2 Détermination du fond de roulement initial.....	73
3-3 Imprévus	75
Section 4 : Plan de financement	75
4-1 Apport propre.....	76
4-1-1 Apport en nature	76
4-1-2 Apport en numéraire	76
4-2 Dettes	76
4-2-1 Emprunt à court terme	77

4-2-2 Emprunt à long terme	77
4-3 Tableau du plan de financement	78
Chapitre II: ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS	80
Section 1 : Comptes de résultat prévisionnel par nature	80
Section 2 : Flux de trésorerie par la méthode directe	81
Section 3 : Bilan	82
3-1 Bilan d'ouverture	82
3-2 Bilans prévisionnels sur 5 ans.....	83
Chapitre III : EVALUATION DU PROJET.....	91
Section 1 : Evaluation financière	91
1-1 Evaluation suivant les outils d'évaluations.....	91
1-1-1 Valeur actuelle nette (VAN).....	91
1-1-2 Indice de profitabilité (IP)	92
1-1-3 Taux de rentabilité interne (TRI).....	93
1-1-4 Délai de Récupération du capital Investi (DRCI).....	94
1-2 Evaluation suivant les critères d'évaluations.....	95
1-2-1 Efficacité.....	95
1-2-2 Efficience	95
1-2-3 Viabilité du projet	95
1-2-4 Ratio.....	96
Section 2 : Evaluation économique et sociale	96
2-1- Evaluation économique	96
2-1-1Création de la valeur ajoutée	96
2-1-2 Création de devise	97
2-1-3 Vision touristique et culturelle	97
2-2 Evaluation sociale	97
2-2-1 Création d'emploi	97
2-2-2 Protection de l'environnement.....	97
Section 3 : Analyse pessimiste	98
3-1 Variation climatique.....	98
3-2 Fluctuation du cours mondial du café	98
Section 4 : Cadre logique du projet.....	98
CONCLUSION GENERALE	101

REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUE	XI
LISTE DES ANNEXES	XIII
TABLE DES MATIERES	