

REMERCIEMENTS

LISTE DES TABLEAUX

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Section 1 : Contexte

Section 2 : Caractéristiques du projet

Section 1 : Description

Section 2 : L'offre

Section 3 : La demande

Section 4 : La concurrence

**I. CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION D'UN
PROJET D'INVESTISSEMENT**

Section 1 : La valeur actuelle nette (VAN)

Section 2 : L'indice de profitabilité (Ip)

Section 3 : Le taux de rentabilité interne (TRI)

Section 4 : Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Section 1 : Le produit

Section 2 : Les matières premières utilisées

Section 3 : Les installations nécessaires

Section 4 : Les matériels de production

Section 5 : Technique de production et différents facteurs de production

CHAPITRE II : PROGRAMME DE PRODUCTION ET DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Section 1 : Volume de production envisagée

Section 2 : Programme de vente et évolution du chiffre d'affaires

Le prix de revient

CHAPITRE III : ASPECT ORGANISATIONNEL

Section 1 : Organigramme envisagé

Section 2 : Organisation du travail

Section 3 : Chronogramme

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET (SUR 3 ANS)

CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS

Section 1 : Nature et coût des investissements

Section 3 : Les emprunts

Section 4 : Les amortissements des immobilisations

CHAPITRE II : LES ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS

Section 1 : Le bilan d'ouverture

Section 2 : Prévision des charges et des produits

Section 3 : Les comptes de résultats prévisionnels

Section 4 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion (TGCG)

Section 5 : Les plans de trésorerie

Section 6 : Les bilans prévisionnels

Section 7 : Seuil de rentabilité

Section 8 : Test de sensibilité

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Section 1 : Les cash-flows

Section 2 : Evaluation financière

Section 3 : Evaluation économique

Section 4 : Evaluation sociale

CONCLUSION GENERALE

ANNEXES . I

BIBLIOGRAPHIE . II

TABLES DES MATIERES . III

INTRODUCTION

Les peintures sont destinées à la protection et à la finition des murs en intérieur et des menuiseries bois ou métalliques à l'extérieur. Elles sont également essentielles pour l'amélioration du cadre de vie de l'individu et apportent ainsi d'une manière générale le confort dans une maison ou dans un lieu donné.

Pendant longtemps, Madagascar importait des peintures de différents pays. Les sociétés locales productrices de peintures n'existent dans le pays que depuis une quinzaine d'années.

Aujourd'hui, la grande île est un terrain où s'affrontent produits locaux et produits importés notamment ce qui concerne les peintures. Nous pouvons trouver autant de gammes que de marques de produits. La qualité et le prix des peintures varient selon leur origine, leur marque, leur qualité et des sociétés qu'elles soient productrices ou importatrices.

La profession a eu un développement sans précédent depuis quelques années. Cependant, la crise politique qui a récemment secoué le pays, a eu des répercussions néfastes sur ce secteur et a freiné le développement de l'activité. Les taux de production et d'importation de peintures ont considérablement diminué depuis l'an dernier.

Aujourd'hui, la crise passée, Madagascar est en phase de redressement économique avec comme mot d'ordre le « développement rapide et durable ». L'Etat concentre ainsi ses efforts de développement par la mise en place d'une infrastructure adéquate dans l'ensemble de l'île. Dès lors, le secteur du bâtiment et nécessairement la filière peinture sont au premier rang et occupent une place importante autant dans l'économie nationale que dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie de réduction de la pauvreté en essayant d'améliorer les conditions de vie de la population malgache jusqu'ici généralement précaires.

Afin de saisir ces opportunités, l'initiateur de ce projet veut mettre en place une société semi-industrielle dont la vocation est la production de peinture à l'eau brillante, satinée ou mate, de qualité supérieure. Ce produit que nous envisageons de mettre à la disposition des consommateurs malgaches est, de par ses caractéristiques propres, un produit nouveau n'existant pas encore sur le marché local. Ce produit est le fruit de la recherche d'un ingénieur chimiste malgache.

De plus, nous profitons également de la politique du gouvernement actuel qui cherche à mettre en valeur les produits malgaches : « vita malagasy »

Le projet sera ainsi mis en œuvre dans le but :

- de fournir le marché en produits de qualité « vita malagasy »
- de satisfaire des besoins sans cesse croissants
- de répondre aux exigences des consommateurs
- et de créer une valeur ajoutée économique pour le pays.

L'étude du projet se limitera sur le plan national ; les produits fabriqués seront uniquement écoulés sur le marché malgache.

L'étude de ce projet a été menée en trois étapes :

D'abord, pour bien comprendre et cerner l'environnement du secteur bâtiment et particulièrement de la filière peinture, des études ont été faites auprès de quelques professionnels. En outre, l'encadrement technique a été assuré par l'ingénieur chimiste.

Ensuite, une recherche documentaire et statistique a été entreprise dans le cadre de l'approfondissement de l'étude.

Enfin, une enquête a été menée auprès des consommateurs pour avoir de plus amples informations sur la tendance des besoins actuels. Les résultats de cette enquête ont servi de base pour l'étude du marché. Il est cependant à noter que compte tenu de la cherté d'une enquête, elle a été menée auprès d'une partie seulement de la population d'Antananarivo d'où entre autres la nécessité des statistiques existantes.

Ainsi le projet proprement dit se compose de trois parties à savoir :

1^{ère} partie : « Identification du projet » Cette partie traite d'une part l'environnement macro économique et l'environnement sectoriel, d'autre part définit dans un second temps les caractéristiques du projet, et enfin traite l'étude de marché. Cette première partie permet de situer le projet dans le contexte national et sectoriel, de voir quelles sont les orientations stratégiques et les objectifs de l'Etat ainsi que les programmes d'actions pour la relance de ce secteur du

bâtiment et de cette filière peinture. Elle permet également de voir la position des concurrents et les caractéristiques de la demande. A tout cela s'ajoute une théorie générale sur les critères d'évaluation d'un projet d'investissement.

2^{ème} partie : « Conduite du projet » Cette partie traite essentiellement de l'aspect technique du projet. Y sont définis tout d'abord, les caractéristiques du produit nouveau à mettre sur le marché ainsi que les avantages qu'il procure, les matières premières utilisées pour sa fabrication, les matériels de production et les installations nécessaires pour l'exploitation. Les techniques de production, le programme de fabrication et de vente y sont expliqués ensuite pour mettre en exergue l'évolution du chiffre d'affaires réalisé par la société pendant les trois premières années d'exploitation. Et enfin, y est abordé l'aspect organisationnel.

3^{ème} partie : « Etude financière du projet » Cette dernière partie permet de voir en finalité la rentabilité du projet à mettre en œuvre. Premièrement, nous y verrons en détail les investissements à réaliser (leur nature et leur coût). Deuxièmement, y seront présentés les états financiers prévisionnels (le seuil de rentabilité sera également calculé et un test de sensibilité sera effectué). Enfin troisièmement, une évaluation financière du projet y sera réalisée afin de voir si le projet est rentable et mérite d'être mis en œuvre.

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET

Ce premier chapitre se divise en deux sections qui sont:

- le contexte
- les caractéristiques du projet

Section 1 : Contexte

L'analyse du contexte aussi bien économique, que social, ou environnemental peuvent être déterminants dans la réussite de ce projet. De ce fait, il s'avère de porter notre réflexion sur ces domaines.

1.1 Contexte national

Ce volet va nous permettre d'analyser le contexte économique et social du pays et de voir la place qu'occupe le secteur bâtiment dans l'économie nationale.

1.1.1 Aspect économique et social⁽¹⁾

Madagascar vit depuis 20 ans environ sous ajustement structurel. Les réformes économiques lancées ont eu des retombées favorables. Le produit intérieur brut (PIB) réel a progressé de 3.7% et de 3.9% en 1998, soit plus que le taux de croissance démographique de 2.8%, et cela pour la première fois au cours des dernières années. Le chômage, en diminution, est passé de 6.3% en 1995 à 5.9% en 1998 et l'inflation, qui avoisinait les 38% en 1994, a été ramenée de 6% en 1997, avant de remonter lentement aux alentours de 12% fin septembre 1999.

En dépit de ce redressement de l'économie, le revenu par habitant reste faible ; 72.3% de la population vivent en- dessous du seuil de pauvreté (condition de vie misérable).

La crise politique qui a récemment secoué le pays (année 2002), a engendré une désorganisation économique et sociale caractérisée par une chute de la croissance de l'ordre de moins 12% et a abouti à l'aggravation du phénomène de vulnérabilité au niveau des différents

⁽¹⁾ Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté (D.S.R.P) – Mai 2003

agents économiques et surtout au niveau de la population. Les répercussions de ces différents chocs ont entraîné par ailleurs toutes sortes de déficits notamment, d'alimentation, de revenu, de stabilité, de sécurité,... mais surtout d'infrastructures.

Les conséquences de cette crise sont évidemment incalculables pour la population. Elles sont spécialement sévères pour les nouveaux chômeurs et leur famille (ceux déjà dans une situation d'extrême pauvreté et les producteurs ruraux).

Actuellement, Madagascar est en phase de redressement de son économie avec comme mot d'ordre « développement rapide et durable ». L'Etat actuel concentre ses efforts de développement par la mise en place des infrastructures adéquates dans l'ensemble de l'île et pour toutes les couches de la population.

Madagascar s'attache à relancer la croissance économique et à relancer spécialement le défi de la pauvreté d'une partie importante de la population aussi bien rurale que urbaine. Ce défi est de taille.

1.1.2 Place du bâtiment et de l'environnement dans le cadre de mise en œuvre de la stratégie de réduction de la pauvreté

Sous cette rubrique nous verrons :

- La place du secteur bâtiment dans l'économie nationale
- les orientations et les objectifs
- les programmes d'action

1.1.2.1 Place du secteur bâtiment dans l'économie nationale⁽²⁾

Le secteur du bâtiment occupe une place importante dans l'économie nationale. En effet, sa contribution dans le produit intérieur brut (PIB) a été en moyenne autour de 4.4% par an au cours de la période 1997-2001.

Après une stagnation 1991-1996, le secteur connaît une reprise suite au lancement du programme national de 35.000 logements par an. Tous les promoteurs ont été invités à participer pour la réussite de ce programme ; ils ont eu le choix de construire des logements d'habitation ou des immeubles d'entreprise. Pour l'instant, les statistiques manquent pour savoir vers quel genre de logements se tournent ces promoteurs.

⁽²⁾ Plan de développement économique et social 2000 – 2004 «secteur de l'habitat » Ministère de l'aménagement du territoire.

Depuis 1997, Madagascar assiste à une augmentation du parc immobilier d'à peu près 70.000 logements de toutes catégories par an. Cela se reflète par les divers chiffres de la consommation du ciment et du nombre de permis de construire attribué aux communes et collectivités.

La croissance économique de 6.7% en 2001, accompagnée d'une démographie galopante, est aussi à l'origine de l'expansion du secteur.

L'investissement dans le bâtiment est en pleine expansion et ne cesse d'évoluer jusqu'à ce jour. Ceci est un signe clair d'une amélioration du climat économique : « quand le bâtiment va tout va » !

S'agissant de l'emploi, le secteur du bâtiment et travaux publics (BTP) représente 9.1% de la population active urbaine. 77% de ces personnes travaillant dans le BTP sont sans diplôme.

1.1.2.2 Les orientations et les objectifs ⁽³⁾

Dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie de réduction de la pauvreté, le secteur bâtiment joue un rôle important ; il est tout particulièrement concerné :

- d'une part, en raison du caractère préoccupant du cadre de vie de la population malgache ;
- d'autre part, parce que les objectifs de développement rapide et durable ne seront pas atteints sans la relance de ce secteur.

Face à cela, le Gouvernement malgache a assigné de nouvelles orientations du secteur. Ces nouvelles orientations visent essentiellement :

- la réduction de la pauvreté
- l'amélioration du cadre de vie de la population en général ;
- la création des richesses et des valeurs ajoutées nationales par le biais de la création d'emplois ;
- la valorisation des matières premières locales pour la fabrication des matériaux de construction à Madagascar ;
- la recherche et la vulgarisation des matériaux de construction fabriqués localement ;
- le développement de la filière production des matériaux de construction et du secteur privé en général ;

⁽³⁾ Plan de développement économique et social 2000 – 2004 «secteur de l'habitat» Ministère de l'aménagement du territoire.

- le développement économique en général du pays.

Ces nouvelles orientations stratégiques relatives à ce secteur s'articulent autour des axes suivants :

- le recentrage du rôle de l'Etat, qui focalisera ses efforts sur sa mission d'encadrement, d'incitation et d'animation du secteur. Dans ce cadre l'Etat veillera à assister le secteur de la promotion immobilière dans ses efforts d'organisation des entreprises et différents corps de métiers du bâtiment, et à assurer l'encadrement réglementaire et technique ;
- le renforcement des actions de lutte contre l'habitat insalubre mené par l'Etat ;
- le doublement du niveau de la production réglementaire actuelle pour assurer la satisfaction de l'ensemble des besoins ;
- la modernisation et la moralisation de l'Administration des entreprises publiques opérant dans ce secteur, à travers la rationalisation de l'investissement et une plus grande transparence de la gestion des affaires publiques.

1.1.2.3 Programmes d'action

Pour atteindre ses objectifs, le Gouvernement travaille avec des partenaires comme le GMC (Groupement professionnel des fabricants de Matériaux de Construction).

Ce partenariat entre le GMC et le Gouvernement aboutit actuellement au lancement de deux projets dans le cadre de la construction de logements à moindre coût pour la population à savoir :

- ➔ des logements évolutifs ;
- ➔ des maisons sociales.

Divers programmes d'action sont également entrepris par l'Etat :

- le programme de lutte contre l'habitat insalubre ;
- le programme de résorption des bidonvilles ;
- le programme de réhabilitation de l'habitat clandestin ;
- le programme de réhabilitation des tissus anciens et de relogement des sinistrés ;
- le programme d'aménagement des zones d'urbanisation nouvelle ;
- l'encadrement et l'organisation du secteur bâtiment ;
- l'adoption d'une politique d'industrialisation du bâtiment.

1.2 Contexte du secteur construction – Filière de production de matériaux de construction⁽⁴⁾

Madagascar qui est un pays à tendance démographique croissante (environ 2.80% par an), a une perspective de développement économique prometteur. Cependant, pour que ce développement soit effectif, la population doit vivre dans des logements appropriés et salubres.

La construction en général est l'un des secteurs les plus dynamiques durant ces cinq dernières années. Elle a connu une croissance soutenue au rythme d'environ 10%.

Cependant, on constate que dans la filière de production de matériaux de construction, celle-ci reste encore marginale, et déséquilibrée : le développement de la filière est très dépendant du pouvoir d'achat du ménage ; les textes régissant la filière sont soit inadaptés, soit non disponibles ; l'assistance obtenue par les opérateurs de la filière reste non soutenue et la gamme de produits fabriqués reste étroite eu égard à la demande. Par ailleurs, l'importation de matériaux de construction tel que le fer à béton, la peinture, le ciment,...est relativement importante.

La crise politique qui a récemment secoué le pays, a eu des répercussions sur le secteur. Cette crise a entraîné des conséquences néfastes au niveau de la filière, notamment par :

- La baisse des taux d'activité et du chiffre d'affaires d'environ 85% par rapport à la période normale ;
- La mise en chômage technique des personnels (30 à 100%) de presque toutes les entreprises, pour une durée entre 3 à 8 mois ;
- L'arrêt de la construction en générale durant la crise.

Pour l'exercice 2001, la filière a généré un chiffre d'affaires de l'ordre de 200 Milliards de Fmg. A la date du 30 juillet 2002 (dénouement de la crise, le secteur n'a pu réaliser qu'un chiffre d'affaires de 28.5 Milliards de Fmg ; soit 23% de la prévision. Or le chiffre d'affaires devrait être de l'ordre de 122.5 Milliards de Fmg pour la période normale. Pour le premier semestre 2002 on relève donc un manque à gagner pour la filière, un montant de l'ordre de 94.3 Milliards de Fmg.

Actuellement, malgré ces problèmes, des signaux de reprise et de développement de ce secteur se font voir :

⁽⁴⁾ Programme MAG/97/007-DAP1 « Gouvernance et Politiques Publiques pour le Développement Humain Durable » Composante « Appui au Secteur Privé »

- la multiplication du nombre de petits producteurs de gros œuvre dans de nouvelles zones ou villes ; ils se rapprochent de la clientèle et réduisent ainsi les frais de transports.
- la création de l'ANTBM (Association de Normalisation des Travaux de Bâtiment à Madagascar) nécessaire pour la normalisation de la vie du secteur.
- Fréquence des formations de certains ouvriers en ouvriers spécialisés, qualifiés pour pouvoir construire des produits, matériaux de construction fiables suivant les normes internationalement requises.

Face à cette situation, le GMC (Groupement professionnel des fabricants de Matériaux de Construction), en tant qu'acteur principal du développement du secteur a élaboré des plans de relance et stratégique de développement et durable de la filière.

Ces plans répondent en effet à trois préoccupations distinctes mais complémentaires :

- un plan de relance et de sortie de crise des entreprises de la filière ;
- un plan de développement rapide de ces mêmes entreprises compte tenu de leur retard manifeste par rapport aux autres ;
- un plan de développement durable de ces entreprises en cohérence avec la logique de la gestion de l'environnement et à la stratégie de lutte contre la pauvreté.

Ces plans de relance se résument en deux points bien distincts :

- plan de sortie de crise et début du processus de remise à niveau des entreprises :
 - plan de remise sur rail et début du processus de professionnalisation des entreprises de la filière ;
 - la relance commerciale et la construction de la compétitivité des entreprises de la filière ;
- plan d'actions de la stratégie de développement rapide et durable des entreprises de la filière (2002-2007) :
 - la consolidation du professionnalisme des entreprises ;
 - l'appui soutenu à la compétitivité des entreprises de la filière ;
 - le renforcement de la GMC et des actions de soutien à la filière ;

Section 2 : Caractéristiques du projet

Actuellement, le marché de l'immobilier est en plein boom à Madagascar. Les entreprises en bâtiment se portent bien. Investir dans l'immobilier constitue donc un placement sûr et rentable. Le marché de l'immobilier est un nouveau marché encore inexploité et à fort potentiel.

Voulant saisir cette opportunité, l'initiateur de ce projet a décidé de s'investir dans le marché de peinture de qualité supérieure pour bâtiment.

Il s'agit d'un projet de « **Création d'une unité de production semi-industrielle de peinture de qualité supérieure : -peinture à l'eau brillante / satinée /mate- »**

2.1 Renseignements généraux sur l'unité à créer

Cette partie va nous renseigner sur l'unité de production à créer et également sur les installations qui y sont nécessaires.

2.1.1 L'unité de production semi-industrielle de peinture de qualité supérieure

La société aura la forme d'une S. A. R. L au capital social de 372 077 000 Fmg.

Aussi, sera t-elle soumise à toutes les dispositions fiscales et réglementaires régissant la profession dont :

1-L'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS) suivant la loi de finance 2003. Le taux de l'IBS est de 30% sur le bénéfice fiscal. Pour les entreprises industrielles, le minimum de perception est fixé à [200.000 + (5 pour mille du Chiffre d'affaires)]. La date de dépôt de la déclaration est dans les 4 mois de la clôture de l'exercice (sans attendre la réception d'un rôle) mais l'administration exige qu'il lui soit versé durant l'exercice N où se forme le résultat imposable de l'année N.

Les sociétés nouvellement créées sont exonérées de L'IBS pendant les trois (3) premiers exercices à compter de la date de leur constitution définitive.

2-La taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) suivant l'article 06-01-02 du Code Général de l'Impôt (CGI). Le taux applicable à Madagascar est de 20%. La base taxable n'est autre que la valeur des affaires réalisées sur laquelle doit être calculée la taxe à payer.

3-L'impôt sur le revenu salarié (IRSA)

2.1.2 Les installations nécessaires

L'unité consiste-en :

- -l'aménagement du terrain
- -l'aménagement du hangar déjà en place en salle de production (20 m²) et en deux magasins de stockage bien distincts de 10 m² chacun ; l'un pour le stockage des matières premières, et l'autre pour le stockage des produits semi- finis..
- -la construction d'un bâtiment, nécessaire à l'installation d'un poste de finition et de packaging.
- -l'aménagement du bâtiment déjà en place en bureaux
- -l'aménagement du garage déjà en place en magasin de vente et en show room
- -l'installation d'une cuve de 1000 litres nécessaire pour le traitement des eaux usées.
- -la construction d'un cheminé à ordure.

2.2 La zone d'intervention

Dans cette partie nous allons faire en premier lieu la description du site où sera implantée notre unité de production, et en second lieu, voir les critères de choix de ce site

2.2.1 Description du site⁽⁵⁾

La zone où l'unité de production sera implantée est située à Ambohimanarina. Elle fait partie des six arrondissements qui constituent la commune urbaine d'Antananarivo. En effet, elle est le sixième arrondissement de la commune urbaine d'Antananarivo.

Situé dans la partie Nord-Ouest de la ville d'Antananarivo renivohitra, le sixième arrondissement est délimité :

- au Nord par la commune de Talatamaty et d'Ambohibao Anteroka ;
- au Sud par le premier arrondissement de la commune urbaine d'Antananarivo ;
- à l'Ouest par la commune de Fihombonana et d'Ambohijanaka ;
- à l'Est par la commune d'Ankadikely Ilafy, par le troisième et cinquième arrondissement de la commune urbaine d'Antananarivo.

⁽⁵⁾ Source : Sixième arrondissement de la commune urbaine d'Antananarivo-Ambohimanarina

Cet arrondissement est particulièrement traversé par deux routes qui mènent directement à l'aéroport international d'Ivato.

Le sixième arrondissement couvre une superficie totale de 19.05 km² et groupe près de 108 332 habitants. La population est plus ou bien répartie de part et d'autre de l'arrondissement. Cependant il y a encore des zones inexploitées et disponibles : c'est le cas du site spécifique à ce projet.

Cette partie de la commune urbaine d'Antananarivo est une zone industrielle. En effet, elle regroupe de nombreuses industries de différentes activités mais plus particulièrement d'industries de textile et de zones franches.

Les infrastructures nécessaires à l'exploitation industrielle sont par conséquent plus ou moins en place. Cela constitue un avantage majeur pour les futurs industriels qui voudront s'implanter dans cette zone. Le sixième arrondissement en tant que zone industrielle procure donc des facilités pour les installations futures nécessaires à une future industrie.

Comme c'est une zone industrielle, l'activité de la population est essentiellement tournée vers le secteur secondaire. En effet :

- 22.62 % travaillent dans le secteur primaire ;
- 42.94 % travaillent dans le secteur secondaire ;
- 22.39 % travaillent dans le secteur tertiaire ;
- 12.05 % font des activités mal désignées.

Le sixième arrondissement est bien accessible en eau - électricité et en téléphone.

L'arrondissement présente toutefois des besoins urgents au niveau des infrastructures tels que : besoins en ruelles pour les différents fokontany, caniveaux, électrifications de quelques parties de certains quartiers.

2.2.2 Critères de choix du site

Situé à Ambohimanarina, le terrain sur lequel seront implantés les bâtiments d'exploitation couvre une superficie totale de 1 300m². C'est un terrain qui est en bord de route, à 50m de Iarivo hôtel.

Sont déjà installés sur le terrain un hangar de 44m² qui pourra être aménagé en salle de production et un bâtiment de 77m² qui pourra être transformé en bureau, magasin de vente ou en hall d'exposition.

Le site est déjà desservi par la JIRAMA en eau et électricité ; également en téléphone par les PTT.

Par ailleurs, le terrain à proximité des rizières, facilite l'aménagement des canaux d'évacuation des eaux résiduaires traités de l'usine.

Le site répond aux conditions requises pour l'implantation de l'unité de production de peinture car :

- le terrain dispose d'un grand espace bien aéré ;
- l'accès est facile.

CHAPITRE II : LE MARCHÉ

L'étude du marché nous amène à produire :

- une description succincte du marché
- une analyse de l'offre
- une analyse de la demande
- une analyse de la concurrence

Section 1 : Description

La grande île est un terrain où s'affrontent produits locaux et produits importés en matière de peinture. Aucune statistique fiable ne peut, cependant, traduire la situation actuelle de ce marché. Ceci reste encore marginal et mal organisé.

A Madagascar, les fabricants locaux de peinture sont assez nombreux, toutefois le nombre de ces derniers occupant une place importante sur le marché sont encore restreints, ils sont minoritaires. De ce fait, les importations dominent encore ce marché (cf. Etude de l'offre et de la concurrence).

Faute d'informations, notre étude sera essentiellement basée sur des chiffres récoltés auprès du service statistique des douanes et du Ministère de l'Industrie.

Le nouveau produit que nous envisageons de commercialiser est une peinture à l'eau brillante / satinée / mate de qualité supérieure dont les composantes font en sorte qu'il puisse substituer la peinture à l'huile ; ce qui rend ce nouveau produit intéressant. De plus ce genre de peinture n'existe pas encore sur le marché malgache.

Telles sont ses caractéristiques :

- Peintures plastiques lavables et lessivables à base de copolymères acryliques
- Aspect lisse, brillant / satinée ou mate (comparable aux peintures à l'huile)
- Séchage rapide (en 1 heure)
- Pouvoir couvrant allant jusqu'à 12 m² par couche par Kg
- Très faible odeur (presque inodore après 6 heures)
- Très haute résistance aux intempéries
- Très haute résistance à l'abrasion
- Stabilité de la couleur blanche (pas de jaunissement)

- Applicable sur tout support bien préparé (propre et sec) : en ciment, bois, fer, métaux galvanisés, plâtre, etc.
- Très haute qualité d'impression

Section 2 : L 'offre

Le tableau ci-dessous représente l'offre totale en peinture à Madagascar de l'année 2001 jusqu'au mois de mars 2003.

Tableau n°1: Offre totale (en Kg)

	2001				2002				2003
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1
Offre totale	261 986	451 396	297 340	546 646	187 618	230 596	181 505	231 255	454 392
Total / an				1 557 368				830 974	454 392

*Source : Service Statistique des Douanes et Ministère de l'Industrie
T : Trimestre*

En 2001, l'offre totale est de 1 557 368Kg.

En 2002, elle est de 830 974 Kg Ce ralentissement des activités est dû principalement à la crise qui sévit le pays.

En 2003, l'offre est de 454 392 Kg pour les 3 premiers trimestres. Par rapport aux résultats T1 de 2001 et 2002, cette offre est en hausse.

2.1 La production locale

Le tableau ci-dessous représente le total de la production locale de l'année 2001 jusqu'au mois de mars 2003.

Tableau n°2 : Production locale (en Kg)

	2001				2002				2003
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1
Production locale	0	0	11 468	49 278	47 045	108 392	79 016	29 232	37 264
Total / an				60 746				263 685	37 264
% par rapport à l'offre totale				3,90				31,73	8,20

Source : Ministère de l'Industrie

En 2001, la production locale représente seulement 3.90% de l'offre totale. Pendant les deux premiers trimestres, aucun produit local n'a été écoulé sur le marché. La production n'a commencé qu'à partir du troisième trimestre. Nous avons effectué des enquêtes auprès de

professionnels pour avoir de plus amples informations. Ces derniers nous ont révélé que sur le marché de peinture existe ce qu'on appelle une saison morte. Pendant ladite saison, les ventes sont quasiment nulles, ce qui impliquerait une forte diminution de la production. C'est ce qui pourrait expliquer la situation en T1 et T2 en 2001.

En 2002, il y a eu augmentation de la production locale : de 47 045 Kg, la production locale est passée à 108 392 Kg. Cela est dû essentiellement par la production en T1 et T2. Cependant, cette situation en hausse de la production locale a été de très courte durée car touchée par la crise, elle est descendue à son plus bas niveau à la fin de l'année 2002 : 29 232 Kg.

Au début de l'année 2003, nous constatons que les activités commencent à reprendre malgré la crise. En effet, de 29 232 kg à la fin de l'année 2002, la production locale est passée à 37 264 Kg.

2.2 Les importations :

Le secteur peinture dépend encore des importations. On retrouvera chez les distributeurs des produits de différentes marques et d'origines diverses.

Le tableau ci-dessous représente les importations à partir de l'année 2001 jusqu'au mois de mars 2003.

Tableau n°3 : Importation de peinture (en Kg)

	2001				2002				2003
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1
Importation	261 986	451 396	285 872	497 368	140 573	122 204	102 489	202 023	417 128
Total / an				1 496 622				567 289	417 128
% par rapport à l'offre totale				96,10				68,27	91,80

Source : Service Statistique des Douanes

L'importation détient encore une place importante sur le marché malgache de la peinture.

En 2001, les importations représentent 96.10% de l'offre totale sur le marché.

En 2002, les importations ont fortement diminué à cause de la crise économique et sociale. Néanmoins, elles dominent encore le marché local et représentent 68.27% de l'offre totale.

Pendant les trois premiers mois de l'année 2003, les produits importés ont vite repris leur place sur le marché et représentent 91.80% de l'offre totale.

Tableau n°4 : Les principaux pays d'importation de peinture

	%		
	2001	2002	2003
Afrique du Sud	6,02	6,23	11,51
Brésil	8,70	18,54	12,43
France	26,06	6,38	31,01
Italie	4,28	8,51	7,35
Malaisie	5,46	0,00	0,00
Maurice	7,06	14,78	19,20
Pays CEE	26,49	6,43	5,13

En 2001, les produits importés qui sont écoulés sur le marché malgache viennent principalement de France et des pays CEE.

En 2002, pendant la crise, les principaux fournisseurs sont le Brésil et Maurice.

En 2003, les produits français sont les plus importés ; viennent ensuite ceux de Maurice et Brésil.

L'Afrique du sud est notre principal fournisseur africain avec 11,51% de nos importations actuelles.

Il est à noter que presque toutes les matières premières utilisées par les producteurs locaux pour la fabrication des peintures sont toutes des matières importées. La plupart de ces fabricants locaux ont leurs propres fournisseurs à l'étranger. Il est rare qu'ils passent commande à des intermédiaires.

A titre d'information, il existe sur place des sociétés revendeurs de ces matières premières utiles pour la fabrication des peintures. Nous pouvons citer entre autres la société PROCHIMAD, MCI, MADAKEM, ELCHIMIE.

D'après cette étude, nous pouvons dire qu'à Madagascar, l'offre sur le marché en matière de peinture est encore dominée par les produits importés. Cependant, avec la politique actuelle du nouveau gouvernement, ce marché a un avenir prometteur pour les producteurs locaux. Cette tendance peut, en effet, être inversée à long terme en promouvant une nouvelle politique dynamique de la production locale et en jouant sur le label « vita malagasy » et sur la qualité / prix.

Section 3 : La demande

Nous avons effectué une enquête auprès des ménages de la ville d'Antananarivo pour avoir de plus amples informations sur la demande. Cette enquête nous a permis de connaître les besoins des consommateurs qui nous sont utiles pour pouvoir percer le marché de la peinture à Madagascar.

Nous avons réparti ces ménages selon la catégorie socioprofessionnelle du père de famille ou, dans le cas échéant, de la mère.

A l'issue de cette enquête, nous avons constaté que la population, en général, est intéressée par une peinture de bonne qualité qui dure, lavable et lessivable et vendue à un prix raisonnable.

Pour plus de détails, voyons dans ce qui suit les résultats de cette enquête :

- Au niveau des ménages à faible revenu (près de 1 918 000 Fmg par an) :
 - Ces ménages sont constitués principalement par les mains d'œuvre sans qualification
 - Ils représentent 8.2 % de la population de la capitale. Dans les autres grands centres urbains, ils sont de 12.3% et dans les centres urbains secondaires, ils sont de 4.7%.
 - Besoins : peinture de qualité qui dure le plus longtemps possible, lavable et lessivable et à bas prix
 - Fréquence d'achat : presque nulle. Le prix des peintures est encore trop élevé pour cette catégorie de la population malgache. Leur revenu ne leur permet pas encore d'en acheter. Leur situation est encore précaire.

- Au niveau des ménages à revenu moyen (près de 3 336 000 Fmg par an)
 - Ces ménages sont constitués principalement par les employés et ouvriers.
 - Ils représentent 47.3% de la population de la capitale. Dans les autres grands centres urbains, ils sont de 32.1% et dans les centres urbains secondaires, ils sont de 16.9% de la totalité des habitants
 - Besoins : peinture de bonne qualité qui dure, lavable et lessivable sans perdre la teinte d'origine et à un prix abordable
 - Fréquence d'achat : tous les 5 ans minimum
 - Produits achetés : locaux ou importés selon leur prix sur le marché

- Au niveau des ménages aisés (près de 8 489 000 Fmg par an)

- Ces ménages sont constitués par les cadres supérieurs ou moyens
 - Ils représentent 14.4% de la population de la capitale. Dans les autres grands centres urbains, ils sont de 8.7% et dans les centres urbains secondaires, ils sont de 5.4% de la totalité des habitants.
 - Besoins : peinture de qualité supérieure, lavable et lessivable. Le prix a peu d'importance. Le principal pour eux c'est la qualité du produit.
 - Fréquence d'achat : ces ménages renouvellent la peinture extérieure de leur maison au moins une fois tous les deux ans, généralement avant la saison des pluies. De même pour l'intérieur, les clôtures et les portails. Généralement
 - Produits achetés : produits locaux ou importés de très haute qualité
- Les riches
- Les riches sont constitués par les Indépendants et Grands Patrons
 - Ils représentent 23% de la population de la capitale. Dans les autres grands centres urbains, ils sont de 33.1% et dans les centres urbains secondaires, ils sont de 39.5% de la totalité des habitants.
 - C'est cette catégorie de la population qui regroupe propriétaires de grandes villas, d'immeubles, de sociétés ou d'industries
 - Ce sont les principaux utilisateurs du produit en question
 - Fréquence d'achat : ces ménages renouvellent la peinture extérieure de leur maison au moins une fois par an, généralement avant la saison des pluies. Et l'intérieur, au moins une fois tous les deux ans. De même pour les clôtures et les portails.
 - Produits achetés : produits locaux ou importés de très haute qualité

Nous avons également effectué une enquête auprès des entreprises de construction et des promoteurs immobiliers. Cette enquête nous a révélé que ces derniers sont plus intéressés par les produits locaux qui ont généralement une qualité adaptée à l'environnement malgache (bonne qualité) par rapport aux produits importés. Cependant, ces produits locaux sont insuffisants sur le marché.

En résumé, nous pouvons dire que le marché local de la peinture est encore un marché ouvert et loin d'être saturé. La production nationale est encore faible et n'arrive pas à satisfaire la totalité de la demande nationale. Les produits importés sont ainsi fortement présents sur le marché malgache.

Aussi, envisageons-nous au lancement de notre produit de percer le marché de la capitale sans pour autant négliger le marché dans les autres provinces. Etant donné la qualité supérieure de notre produit (haut de gamme), nous ciblerons les ménages qui ont des revenus assez élevés (ménages aisés et riches) et surtout les promoteurs immobiliers et les entreprises de construction car ce sont ces groupes de clientèle qui investissent le plus dans l'immobilier.

Section 4 : La concurrence

Les concurrents peuvent être regroupés en deux catégories : les fabricants locaux et les sociétés importatrices.

4.1 Les fabricants locaux

Pour avoir une idée précise de nos concurrents directs et indirects, nous avons effectué une étude qui consiste à classer les fabricants selon les critères suivants : le prix de leur produit, le conditionnement, la qualité et le mode de distribution de leur produit.

Tableau n°5 : Gamme de produit

	Prix	Conditionnement	Distribution	Qualité
Classe supérieure	Cher	. Emballé . Logé	. Distributeur exclusif . Quincaillerie	Supérieure
Classe moyenne	Moyen	. Logé . En vrac	. Quincaillerie . Vente au comptoir	Moyenne
Classe inférieure	Bon marché	. Logé . En vrac	. Quincaillerie . Vente au comptoir	Inférieure

D'après ce tableau, les concurrents peuvent être classés comme suit :

Classe supérieure :

- SOMALAVAL LAQUES VALENTINE :
 - Valnyl (peinture acrylique non brillant)
 - Valenite (peinture glycérophtalique)
- PEINTMAD (Peinture de Madagascar) : Magilux (peinture acrylbrillante)

Classe moyenne :

- GAMO : Peinture CAMELEON (à l'eau ou à l'huile)
- PEINTMAD (Peinture de Madagascar) : Peinture MAGILUX
- SFEPI: Peinture MEVA (glycérophtalique)
- S2PC: Peinture PEINTECLAT (glycérophtalique)
- AURLAC

Classe inférieur :

- SERD
- UPEMA : Peinture COROLUX (glycérophtalique)
- MADPEINT : Peinture MADLUX (glycérophtalique)
- ETOILE COLOR : Peinture ETOILE COLOR (glycérophtalique)

Ainsi, nos concurrents directs sont SOMALAAVAL LAQUES VALENTINE avec leur produit Valenite (peinture glycérophtalique) et PEINTMAD avec leur produit Acrylbrillante MAGILUX. Ces produits sont classés comme produits de haut de gamme qui peuvent concurrencer notre nouveau produit.

Les restes sont considérés comme des concurrents indirects car les peintures à l'huile ou peinture glycérophtalique qu'ils écoulent sur le marché sont généralement de qualité inférieure.

4.2 Les sociétés importatrices

Les sociétés importatrices sont nombreuses. Elles constituent toutes des menaces du point de vue concurrentiel car les importations ont déjà une grande place dans le marché de peinture à Madagascar. Les principales sont les suivantes :

- *AKYS* : Négoce international (Peinture CORAL, matériaux de construction, produits métallurgiques, etc.)
- *STEDIC* : (Revêtement de SOL et peinture « DIAMENTINE »)
- *BALLOU* (Gros et détail, Toute gamme de peinture)
- *LE GAIN DE TEMPS MADAGASCAR*
- *NEP NOUVELLE ENTREP DE PEINTURE*
- *PRO-PEINTS*
- *SITMA SA*
- *SOCIETE BANTAM*
- *SOCIETE MALGACHE DE PEINTURE*

- *SOCIETE MARS*
- *SOCIETE UPEMA*
- *TORGINOL MADAGASCAR SA*

Les produits les plus importés sont les peintures CORAL de Brésil et MONOPOLE de France.

4.3 Marketing mix

Différents degrés de qualité et différents niveaux de prix se retrouvent sur le marché pour toucher toutes les catégories de la population ; de celui qui possède un niveau de vie très élevé à celui qui en possède le plus bas. Afin de distinguer notre offre de celle des concurrents, l'entreprise modifie les caractéristiques de son offre grâce à une stratégie de différenciation aussi bien par le produit, par l'image que par la distribution. Ces trois axes de différenciation permettront de positionner l'entreprise sur le marché des peintures haut de gamme.

Par ailleurs, afin de pénétrer le marché, l'entreprise pratique une politique de prix bas pour rendre son produit encore plus attractif à un maximum d'acheteur et de détourner une partie de la clientèle des concurrents.

Ceci nous amène à étudier les quatre éléments qui composent le marketing mix des différents protagonistes du marché et à définir notre politique de vente.

Tableau n°6 : Marketing mix

	Concernant les concurrents	Concernant notre projet
1) Politique de produit	Les peintures acryliques et glycérophthaliques sont les plus sollicités sur le marché. Les plus connus sont VALENITE, peinture fabriquée par SOMALAVAL et les peintures CORAL qui sont des produits importés de France.	Le produit que nous envisageons de vendre est une peinture à l'eau brillante / satinée / mate de qualité supérieure. Ce genre de peinture n'existe pas encore sur le marché malgache. Ce produit peut être un produit de substitution de la peinture à l'huile : même effet mais la qualité est meilleure.
2) Politique de communication	<p>Les producteurs locaux et les sociétés importatrices de peinture utilisent les mass média pour attirer le plus grand nombre de clients et les inciter à acheter.</p> <p>La télévision, la plus puissante des mass média, est la plus utilisée par ces derniers. Viennent ensuite les stations radios, les panneaux publicitaires ainsi que les journaux et magazines.</p>	<p>Pour sensibiliser notre clientèle en général, nous utiliserons les mass média telles la télévision, la radio, les panneaux publicitaires, ainsi que d'autres supports publicitaires.</p> <p>Par ailleurs, nous organiserons des conférences pour promouvoir notre produit auprès des entreprises de construction et des promoteurs immobiliers qui sont nos principaux clients cibles.</p>
3) Politique de distribution	<p>En général, produits locaux et produits importés sont présentés aux consommateurs dans des boîtes de peinture en aluminium ou en plastique dont les poids diffèrent selon les caractéristiques du produit : 1Kg, 4 Kg, 8 Kg, 25Kg, 30 Kg, 45Kg ou en vrac (plus de 50 Kg).</p> <p>Tous les produits écoulés sur le marché sont étiquetés et mis dans des boîtes bien sellées. Les produits locaux sont distribués de l'usine aux consommateurs grâce aux quincailleries grossistes et détaillants. Certains fabricants locaux ont des distributeurs exclusifs. Tel est le cas par exemple de SOMALAVAL LAQUES VALENTINE dont le distributeur exclusif est le GROUPE PACOM.</p> <p>Ces distributeurs exclusifs bénéficient de la politique de leur fournisseur ainsi que de leur appui en matière de distribution ou de communication.</p> <p>Les produits importés sont écoulés sur le marché par des distributeurs agréés qui sont surtout des sociétés de distribution ou directement par des quincailleries importatrices.</p>	<p>- show room : vente au comptoir avec exposition et démonstration pour persuader la clientèle de la bonne qualité de nos produits.</p> <p>- vente auprès de distributeurs sélectionnés, POINT PACOM par exemple.</p> <p><u>NB</u> : Une partie de nos produits sera vendue logée dans des boîtes métalliques de 1 Kg (emballages métalliques) et le reste sera vendu en vrac</p>

<p>4) Politique de prix</p>	<p>Le prix des peintures sur le marché varie selon leur origine, leur poids, leurs caractéristiques, leur couleur mais surtout de la politique du vendeur ou du revendeur.</p> <p>Voici quelques exemples de prix pour avoir une notion des prix des peintures sur le marché malgache :</p> <p>1. Produits locaux :</p> <p><u>SOMALAVAL LAQUES VALENTINE</u></p> <p>➤ <u>Peinture à l'eau :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Intérieur : 8 Kg : 65 060 Fmg TTC 25 kg : 178 420 Fmg TTC ▪ Extérieur : 8Kg : 72 525 Fmg TTC 25Kg : 212 820 Fmg TTC <p>➤ <u>Peinture à l'huile :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Teinte Pastel : 1Kg : 27 940 Fmg TTC 3Kg : 83 345 Fmg TTC 18Kg : 46 3285 Fmg TTC ▪ Teinte vive : 1Kg : 33 615 Fmg TTC 3Kg : 98 675 Fmg TTC 18Kg : 555 720 Fmg TTC <p>2. Produits importés :</p> <p>➤ <u>Peinture à l'eau :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Intérieur : 4Kg : 39 000 Fmg TTC 30Kg : 252 000 Fmg TTC 45Kg : 385 000 Fmg TTC ▪ Extérieur : 4Kg : 45 000 Fmg TTC 30Kg : 297 500 Fmg TTC 45Kg : 442 500 Fmg TTC <p>➤ <u>Peintures à l'huile :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Couleur blanche : 1Kg : 27 600 Fmg TTC 4Kg : 104 000 Fmg TTC 20 Kg : 500 000 Fmg TTC ▪ Couleur bleue : 4 Kg : 138 500 Fmg TTC 20 Kg : 662 000 Fmg TTC ▪ Couleur rose : 4 Kg : 112 500 Fmg TTC 20 Kg : 530 000 Fmg TTC 	<p>Le prix de vente sera fixé à partir du volume des ventes et de la qualité du produit.</p> <p><u>A la première année, les prix seront de :</u></p> <p>En vrac : 24 000 Fmg TTC / Kg Logés : 25 920 Fmg TTC / Kg</p> <p><u>A partir de la deuxième année, ces prix passeront à :</u></p> <p>En vrac : 27 000 Fmg TTC / Kg Logés : 28 800 Fmg TTC / Kg</p> <p><u>A la troisième année, ces prix seront fixés à :</u></p> <p>En vrac : 30 000 Fmg TTC / Kg Logés : 31 920 Fmg TTC / Kg</p>
------------------------------------	---	---

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION D'UN PROJET D'INVESTISSEMENT

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

Il y a quatre critères principaux d'évaluation :

- la valeur actuelle nette (VAN)
- l'indice de profitabilité (Ip)
- le taux de rentabilité interne (TRI)
- le délai de récupération du capital investi (DRCI)

Section 1 : La valeur actuelle nette (VAN)

La (VAN) est la différence entre les cash-flows actualisés et le capital investi :

$$VAN = [\sum \text{Cash-flows} \cdot (1+i)^{-n}] + [(\text{valeur résiduelle}) \cdot (1+i)^{-n}] - I$$

Le taux d'actualisation (i) utilisé dans le calcul de la VAN est le taux minimum exigé par l'entreprise. Ce taux représente le coût des capitaux utilisés par l'entreprise.

La VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, sa VAN doit être positive.

Soulignons qu'un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que sa Van est plus grande.

Section 2 : L' indice de profitabilité (Ip)

L'indice de profitabilité (Ip) est le quotient de la somme des cash-flows actualisés par le montant du capital investi.

$$Ip = \frac{\sum \text{Cash-flows} (1+i)^{-n}}{\sum I \cdot (1+i)^{-n}}$$

Alors que la VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement, l' I_p mesure l'avantage relatif, c'est à dire l'avantage induit par 1 franc de capital investi.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son I_p soit supérieur à 1.

Soulignons qu'un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son I_p est plus grande.

Section 3 : Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne ($TRI=x$) est le taux pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble des cash-flows :

$$TRI = x \text{ est : } [\sum I.(1+x)^{-n}] = [\sum \text{Cash-flows}.(1+x)^{-n}] + [(\text{valeur résiduelle}).(1+x)^{-n}]$$

Soit x le taux de rentabilité cherché, x est donné par la relation donnée ci-dessus. Une telle équation ne peut toutefois se résoudre que par essais successifs ; mais il existe des machines à calculer qui permettent de trouver la solution directement.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son TRI soit supérieur au taux de rentabilité par l'entreprise.

Soulignons qu'un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son TRI est plus élevé.

Remarques :

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

Il en résulte que le TRI représente le coût maximum du capital susceptible de financer l'investissement.

Section 4 : Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

Le délai de récupération du capital investi ($DRCI = d$) est représenté par le temps au bout duquel le cumul des cash-flows est égal au montant des capitaux investis.

d est donné par la relation suivante :

$$[\sum I.(1+i)^{-d}] = [\sum \text{Cash-flows}.(1+i)^{-d}] + [(\text{valeur résiduelle}).(1+i)^{-d}]$$

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son DRCI soit inférieur à un délai fixé par l'entreprise taux de rentabilité par l'entreprise. La fixation de ce délai est libre.

Soulignons qu'un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son DRCI est plus court.

DEUXIEME PARTIE: CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Ce premier chapitre se divise en cinq sections bien distinctes :

- le produit
- les matières premières utilisées
- les installations nécessaires
- les matériels de productions
- technique de production envisagée et différents facteurs de production

Section 1 : Le produit

Notre projet consiste à produire un nouveau type de peinture à l'eau à base de styrène acrylique pouvant substituer les peintures à l'huile glycérophtaliques. Ce produit a en effet le même aspect physique que celui des peintures à l'huile et peut prendre l'aspect mat, satiné ou brillant quelle que soit la couleur voulue.

Le temps de séchage hors poussière c'est-à-dire le temps nécessaire pour que la peinture ne retienne plus de poussière après son application est de 30 minutes.

Le temps de séchage est de 1 heure et la deuxième couche peut s'appliquer après 6 heures.

Avec une densité de 1 Kg par litre et un pouvoir couvrant de 12 m² par Kg par couche, il permet d'avoir un bon rendement.

Cette peinture a une très bonne résistance aux intempéries (vent, pluie, chaleur, lumière, etc.) avec une résistance mécanique comparable à celle des peintures à l'huile. Elle peut être utilisée à l'intérieur comme à l'extérieur sur des surfaces propres et bien préparées (en ciment, bois, zinc ou fer) et prête à l'emploi avec une brosse, un pinceau, un rouleau ou un pistolet.

Comparons notre produit avec les peintures à l'huile ordinaire :

➤ Caractéristiques communes :

- lavable et lessivable (lavable à grande eau)
- aspect lisse et brillant, satiné ou mat
- applicable sur des surfaces propres en bois, ciment, fer ou zinc

- pouvoir couvrant aux environs de 12 m² / kg

➤ Les avantages de notre produit :

- séchage rapide : en 1 heure contre 6 à 9 heures pour les peintures à l'huile
- très faible odeur et presque inodore en une journée contre une grande odeur gênante pour les peintures à l'huile
- dilution avec de l'eau qui est à bon marché alors que pour les peintures à l'huile, il faut des diluants qui coûtent souvent chers
- les peintures à l'huile de couleur blanche se jaunissent en vieillissant alors que pour ce nouveau type de peinture, ce phénomène n'existe pas
- les peintures à l'huile, après quelques années, se décollent alors que notre produit résiste mieux.

➤ Inconvénients :

Cette peinture ne peut pas s'appliquer sur une surface déjà peinte avec une peinture à l'huile alors que les peintures à l'huile peuvent s'appliquer directement sur des surfaces peintes avec de la peinture à l'huile ou à l'eau.

Section 2 : Les matières premières utilisées

Les matières premières utilisées pour la fabrication de notre produit qui est à base de styrène acrylique sont respectivement : les pigments, les charges, le liant, les teintes et les additifs minoritaires.

2.1 Les pigments :

Le pigment est une matière d'origine minérale, organique ou métallique, généralement réduite en poudre et utilisée comme colorant.

Les pigments les plus courants sont l'oxyde de titane, l'oxyde de zinc, les oxydes de fer, les oxydes de chromes, les pigments organiques rouge, jaune et bleu.

A part son rôle de colorant, les pigments améliorent également le pouvoir couvrant de la peinture.

2.2 Les charges :

Ce sont des matières en poudre incorporées dans la peinture en vue d'augmenter son poids et sa viscosité.

Les charges les plus courantes sont : les calcaires, les magnésies, la dolomie, le kaolin et le talc.

2.3 Le liant :

Le liant est une matière, généralement un polymère, se présentant sous forme liquide et servant à assurer la fixation de la peinture sur le support à peindre. Ce produit donne également la brillance de la peinture.

2.4 Les additifs minoritaires :

Ce sont des matières chimiques qui entrent dans la composition des peintures pour accélérer la fabrication et pour assurer la stabilité physique ainsi que le stockage des produits finis

2.5 Les teintes :

Ce sont des colorants se présentant sous forme de pâte ou liquide. Ils sont utilisés pour obtenir la couleur voulue.

2.6 Les fournisseurs :

Les principaux fournisseurs de matières premières pour peinture à Madagascar sont : la société PROCHIMAD, MCI (ex INTERKEM), SPCI, SEPCM, MADAKEM, ELCHIMIE.

Section 3 : Les installations nécessaires

Les installations nécessaires sont :

3.1 Aménagement du terrain :

Il est prévu d'assurer la viabilité du terrain pour permettre l'implantation des différents bâtiments. Les travaux de viabilisation comprennent, en particulier,

- l'introduction d'eau potable et l'électrification
- le réseau téléphonique à partir d'une ligne publique située à 200 mètres de l'exploitation
- la construction d'un canal permettant de déverser les eaux usées déjà traitées.

Le site étant très poussiéreux, nous envisageons également de goudronner le terrain d'exploitation. Cela est nécessaire pour assurer la bonne qualité du produit.

3.2 Les magasins de stockage et la salle de production :

Il est prévu d'aménager le hangar déjà en place en deux magasins de stockage bien distincts, l'un pour les matières premières et l'autre pour les produits finis et en salle de production :

- Le premier magasin sert au stockage des matières premières. Avec une dimension de 4m x 2.5m x 2.5m, il peut contenir 24 fûts métalliques (conditionnement des liants) ; 3 Tonnes de charges (60 sacs de 60 Kg) ; 1 Tonne de pigments ; les additifs minoritaires et les teintes n'occupent pas une très grande place.
- Le deuxième magasin sert au stockage des emballages (nouveaux bidons en plastique de 4 ou de 30 litres produits par SFOI), des produits semi finis et finis. Il a la même dimension que celui des matières premières soit 4m x 2.5m x 2.5m. Il est capable de contenir jusqu'à 500 bidons plastiques de 30 litres.
- La salle de production a une dimension de 4m x 5m x 2.5m soit 20 m² et est composée de :
 - un poste de pesée,
 - un poste de malaxage,
 - un poste de tamisage
 - un poste de nettoyage.

C'est donc dans cette salle que se déroule la production proprement dite.

3.3 La salle de finition et de packaging :

Il est prévu de construire une petite salle de finition et de packaging de 6m² à proximité du magasin de stockage des produits finis. Les bidons en plastique contenant les peintures à l'eau y seront étiquetés et une dernière vérification y sera faite, notamment contrôler le poids des produits finis à livrer ou à envoyer au show room et vérifier si les bidons sont bien fermés pour assurer leur qualité.

3.4 Les bureaux :

Il est prévu d'aménager le bâtiment déjà en place en bureaux pour le gérant, les différents responsables aussi bien technique que financier. Une petite pièce est également prévue pour les différents agents et le personnel de la société.

3.5 Le magasin de vente et le show room :

Il est prévu d'aménager le garage déjà en place en magasin de vente et en show room. Ce garage a une dimension de 2.5m x 3m. Une vente au comptoir y sera ainsi assurée. Toutes les peintures produites à l'usine seront également exposées dans cette salle pour faire connaître nos produits aux clients potentiels. Des planches peintes avec de la peinture à l'huile et d'autres peintes avec les peintures de la maison y seront également mises en place pour montrer aux clients la qualité de nos produits et pour mettre en évidence les avantages de ces derniers.

3.6 La cuve de traitement des eaux :

C'est une grande cuve de 1000 litres dans laquelle seront versées les eaux résiduaires brutes. Une fois la cuve remplie, on procède à la clarification de l'eau usée à l'aide d'un des produits chimiques suivants : chaux éteinte ou sulfate d'aluminium ou polymère. Les déchets solides sont décantés et seront séchés puis isolés pour éviter la pollution. L'eau clarifiée sera évacuée dans la nature sans risque de dégradation de l'environnement. Cette cuve sera placée à l'extérieur de l'usine.

3.7 Construction de la cheminée à ordures :

Une fois les dépôts issus du traitement de l'eau usée sont séchés, ils seront brûlés dans cette cheminée à ordures. Les divers déchets de l'usine y seront également brûlés.

Section 4 : Les matériels de production

Les matériels semi-industriels utilisés pour la fabrication de notre produit sont simples. Ils sont composés de matériels de pesées, de malaxeurs ou disperseurs et de matériels de tamisage. D'autres matériels sont également utiles tels les matériels divers de manutention, les outillages pour les entretiens et réparation des machines et la cuve de traitement des eaux.

4.1 Les matériels de pesée :

Les matériels de pesée utilisés sont les suivants :

- Deux balances de force de 5 Kg pour peser les additifs minoritaires ;
- Une balance de force de 100 Kg (type Roberval) pour mesurer le poids des pigments, de l'eau, des charges et du liant.

4.2 Les malaxeurs :

Les malaxeurs utilisés sont les suivants :

- Un malaxeur de puissance 2 CV composé d'un moteur électrique triphasé de puissance 2 CV, d'une courroie de réduction de vitesse et d'un arbre comportant l'hélice de malaxage. Ce matériel est capable de produire 200 Kg de peinture par lot.
- Deux petits malaxeurs de puissance 1000 Watts utiles pour la finition (teinte) ou la production en petite quantité (2 à 20 Kg de peintures.)

4.3 Le tamis :

Le tamis vibreur qui se vibre à l'aide d'un courant électrique est le plus utilisé mais dans notre cas le tamisage manuel à l'aide d'un tamis de fabrication artisanal convient.

4.4 Les matériels de manutention :

Ce sont des petits matériels servant à faciliter les manutentions comme les brouettes. Divers bidons pour transporter les nombreuses matières à l'état liquide lors des différentes étapes du processus de production.

4.5 Divers outillages :

- Boîte de clés complètes
- Planche pour remuer la peinture,...

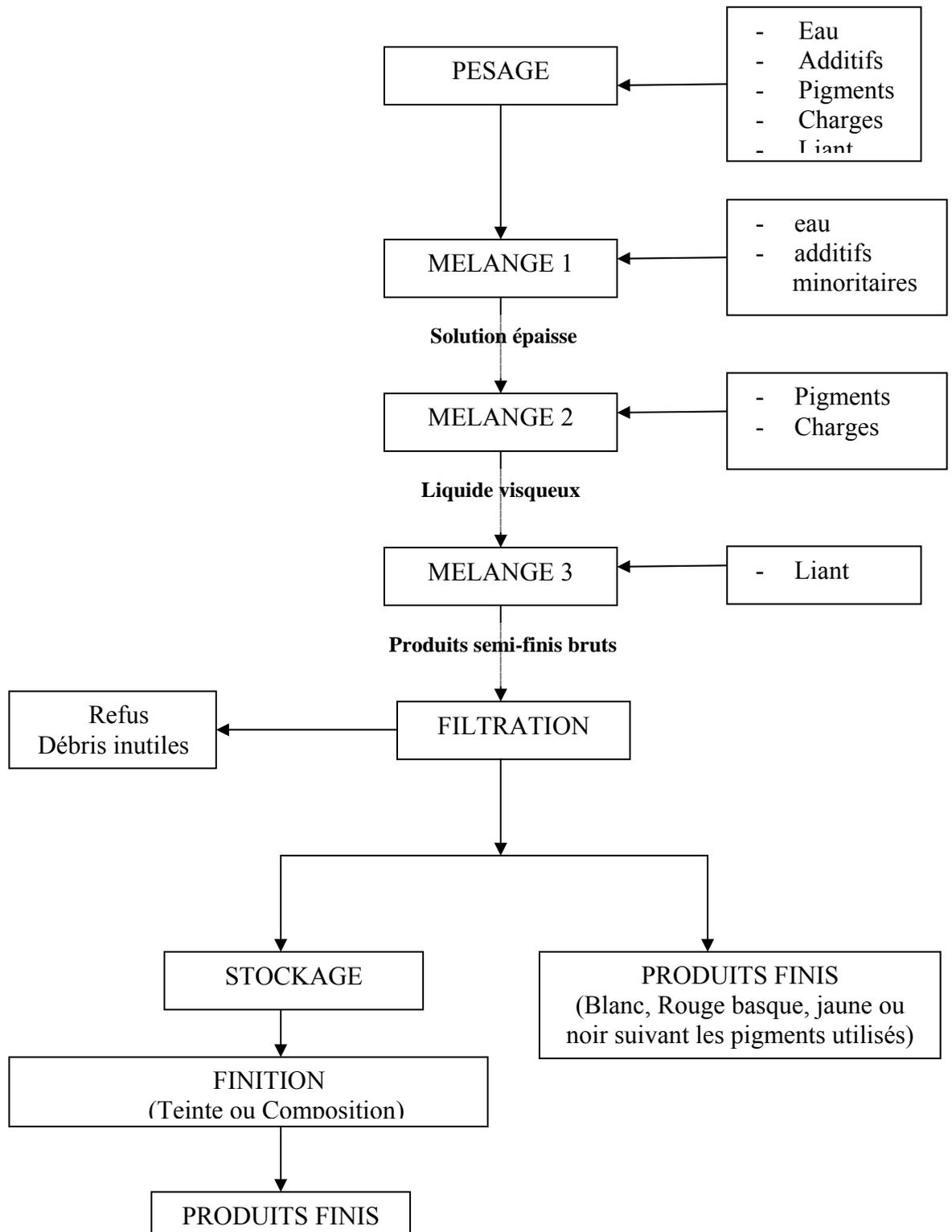
4.6 La cuve de traitement des eaux :

Le traitement des eaux résiduaires se fait dans une cuve plastique ou en inox en y introduisant des coagulants et de la chaux éteinte. L'eau clarifiée peut être rejetée dans la nature sans risque de dégradation de l'environnement

Section 5 : Technique de production envisagée et différents facteurs de production

Dans cette section nous verrons en premier lieu le schéma du processus de production, et en second lieu, sa description.

5.1 Schéma du processus de production :



5.2 Description du processus

La fabrication de la peinture à l'eau est un procédé simple car il ne fait pas intervenir des réactions chimiques complexes. Il s'agit tout simplement de mélanger, selon l'ordre donné dans le schéma du processus, les matières premières jusqu'à l'obtention de la peinture proprement dite.

Comme nous pouvons le voir dans le schéma du processus de production, la fabrication de notre produit se déroule en plusieurs étapes :

5.2.1 Pesée de matières premières :

Cette opération se fait dans la salle de production, plus précisément au poste de pesée. Le poids de chaque matière est donné par le responsable de production suivant la formulation permettant d'avoir les caractéristiques ou spécifications voulues de la peinture.

5.2.2 Mélange 1 :

Dans cette première étape de mélange ou malaxage, on mélange l'eau et les additifs minoritaires. L'objectif est d'avoir une solution dans laquelle les charges et les pigments seront facilement dissous. La durée de l'opération est de 15 minutes au maximum. On obtient une solution épaisse (un peu visqueuse).

5.2.3 Mélange 2 :

La deuxième étape de mélange consiste à ajouter dans la solution épaisse issue du mélange 1 les pigments et les charges. L'addition des pigments et des charges doit se faire progressivement pour faciliter la dissolution. Cette opération dure environ 30 minutes.

5.2.4 Mélange 3 :

C'est la dernière étape de mélange. L'opération consiste en l'ajout du liant. La durée de cette opération ne doit pas dépasser 10 minutes.

5 .2.5 Filtration ou tamisage :

La filtration est nécessaire pour éliminer les résidus solides qui peuvent être présents dans la peinture. On obtient après la filtration un produit semi-fini ou fini selon la production voulue.

La couleur des peintures issues de ces cinq étapes peut être blanche si on avait utilisé le pigment blanc ; rouge basque si on avait utilisé l'oxyde de fer rouge ; noire si on avait utilisé le pigment oxyde de fer noir et jaune si on avait utilisé le pigment jaune oxyde de fer.

Ainsi, pour obtenir d'autres couleurs de peinture, il faut teinter la peinture blanche ou procéder à la composition de ces produits semi-finis : c'est la phase de la finition.

5 .2.6 La finition :

La finition consiste à teinter le produit semi-fini ou à faire des compositions entre les produits semi-finis pour obtenir la couleur voulue. Cette étape n'est donc pas nécessaire quand les commandes des clients sont des peintures dont la couleur est celle des produits semi-finis c'est-à-dire blanc, rouge basque, jaune et noir.

5 .2.7 La conservation des peintures :

Les peintures à l'eau comme dans notre cas se conservent pendant une année dans un endroit sec et à température ambiante dans des récipients bien fermés.

Il est à remarquer que tout au long des étapes de la fabrication, la température recommandée est la température ambiante.

Section 2 : Programme de vente et évolution du chiffre d'affaires

Selon les données récoltées auprès d'un fournisseur, une entreprise de fabrication de peinture de taille moyenne ayant déjà atteint un certain rythme de croisière en terme de vente, arrive à écouler jusqu'à 7 Tonnes de peintures à l'huile par mois.

Dans notre cas, il est encore difficile de prévoir une telle quantité en matière de vente vu que nous sommes encore à la phase de lancement de notre produit. Cependant on a une vision très optimiste des ventes futures.

Aussi, étant donné que notre produit est appelé à la fois à substituer les peintures à l'huile et à concurrencer les peintures à l'eau, il est tout à fait possible de réaliser les chiffres d'affaires ainsi que le programme de vente ci-après :

Le prix des peintures à l'huile sur le marché varie de 20 000 Fmg à 35 000 Fmg TTC par Kg selon la qualité du produit. Le prix des peintures à l'eau est légèrement inférieur à cette fourchette de prix. C'est par rapport à ces prix sur le marché que nous allons fixer le prix de notre produit.

Aussi, à la phase de lancement, nos prix de vente seront fixés à :

En vrac : 24 000 Fmg TTC / Kg

Logés : 25 920 Fmg TTC / Kg

A cette phase, l'objectif est surtout de faire connaître nos produits aux consommateurs et de les fidéliser en insistant sur les avantages que peuvent amener ces derniers.

A partir de la deuxième année, ces prix passeront à :

En vrac : 27 000 Fmg TTC / Kg

Logés : 28 800 Fmg TTC / Kg

Notre objectif à partir de la troisième année est d'arriver à fixer ces prix à :

En vrac : 30 000 Fmg TTC / Kg

Logés : 31 920 Fmg.TTC / Kg

La production annuelle ainsi que le total des chiffres d'affaires pour les trois premières années sont résumés dans le tableau ci-après

Tableau n°9 : Production totale annuelle et totale des chiffres d'affaires en milliers de Fmg

Année	1	2	3
Production (en Kg)	30 000	39 600	49 800
Ventes (en milliers de francs malgaches) HT	616 000	910 800	1 271 560
Ventes (en milliers de francs malgaches) TTC	739 200	1 092 960	1 525 872
- en vrac TTC	480 000	712 800	996 000
- logés TTC	259 200	380 160	529 872

Il faut souligner que durant ces trois années, les ventes en vrac représenteront 65% des chiffres d'affaires totaux et seulement 35% pour les peintures logés.

Le prix de revient :

Afin de préserver la formulation secrète de la fabrication de notre peinture, le calcul du prix de revient ne sera pas détaillé dans ce qui suit.

Les prix des matières premières utilisés pour le calcul de ce prix de revient sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°10 : Prix des matières premières (en Fmg)

Matières premières	Unité	Prix unitaires TTC
Pigments (poudre)	Kg	30 000
Charges (poudre)	Kg	2 000
Fixateur (liquide)	Kg	11 000
Eau	m ³	2 000
Additifs minoritaires	Kg	80 000

Le coût des matières premières nécessaires pour la production de 100 Kg de peintures est de 1.298.000Fmg soit 12.980 Fmg TTC par Kg Le coût des emballages étant de 1000 Fmg TTC par Kg ; d'où le prix de revient total pour 1 Kg de peinture logé sera de 13 980 Fmg TTC et de 12980 Fmg TTC pour ceux vendus en vrac.

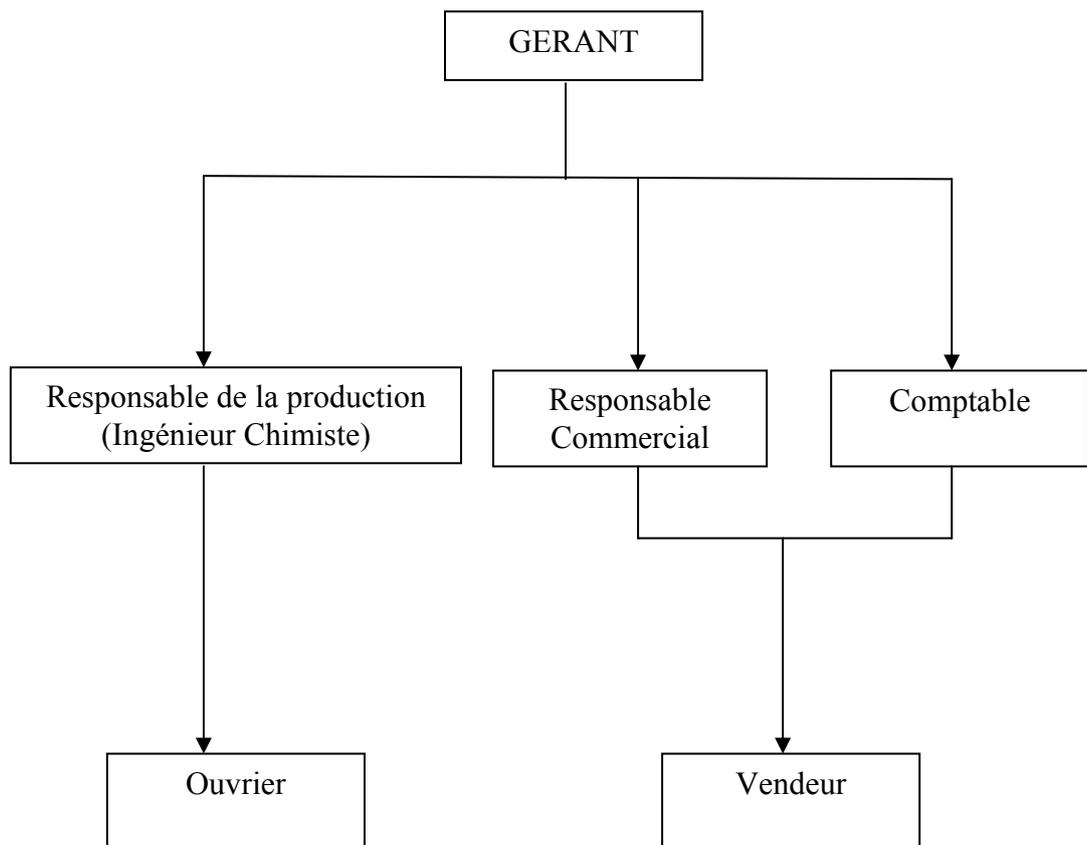
Il faut souligner que les prix unitaires des matières premières qui nous ont permis d'établir ce prix de revient ont été pris pour leur plus haute valeur sur le marché. Ceci étant fait pour nous permettre d'atteindre la qualité optimale voulue de notre produit (rapport qualité – prix).

Pour avoir une étude plus précise, nous estimons que le prix unitaire des matières premières utilisées ainsi que ce des emballages métalliques feront l'objet d'une augmentation de 1% chaque année. Ces augmentations auront bien évidemment des répercussions sur les prix de revient annuels.

CHAPITRE III : Aspects organisationnels

La société aura la forme d'une S.A.R.L au capital social de 372 000 000Fmg.
Aussi, sera t- elle soumise à toutes les dispositions fiscales et réglementaires régissant la profession.

Section 1 : Organigramme envisagé



Section 2 : Organisation du travail

L'organisation du travail va nous décrire les différents rôles de chaque responsable travaillant dans l'entreprise.

2.1 Rôle du Gérant

En tant que dirigeant de l'entreprise, le gérant :

- définit la politique générale de l'entreprise,
- déploie les stratégies permettant de suivre cette politique
- détermine l'objectif principal de l'entreprise

Le gérant est aussi le responsable de l'administration générale ; en ce sens, il veille au bon fonctionnement de l'entreprise et supervise toutes les actions menées par tous les responsables et le personnel.

Le gérant, avec l'aide du comptable, s'occupe également de la gestion financière et comptable de l'entreprise. Il assure directement entre autres la négociation des prix des matières premières auprès des fournisseurs locaux.

Il gère également le personnel et représente la société dans le règlement des affaires litigieuses et contentieuses.

2.2 Rôle du responsable de la production

Le responsable de la production assure le bon déroulement de la production proprement dite. Il élabore et réalise le programme de production.

Etant ingénieur chimiste, de lui revient la formulation à suivre pour la fabrication des peintures. Cette formulation change suivant les commandes des clients ; en d'autres termes, la formulation dépend de la couleur voulue.

Il est à noter que si la couleur voulue est exceptionnelle, c'est-à-dire une couleur non standard, le responsable de la production effectue des recherches, élabore une nouvelle formule et procède à une série d'essais pour avoir le résultat escompté. Un échantillon sera par la suite présenté au client. Ce n'est que lorsque la couleur est approuvée par ce dernier que la production en quantité commence.

Son rôle est également de trouver d'autres formulations pour multiplier la couleur des produits de l'usine et ainsi de donner un large choix aux clients.

Par ailleurs, le responsable de la production assure :

- l'approvisionnement en matières premières et en emballages. Il passe la commande auprès du gérant qui négocie directement le prix avec les fournisseurs locaux.
- la gestion de stock des matières premières, des produits semi-finis et finis et des emballages
- l'entretien et réparation des machines
- le traitement des eaux résiduaires.

Il supervise également les activités des ouvriers tout en les aidant en cas de besoin.

2.3 Rôle du Responsable Commercial

Le responsable commercial, comme son nom l'indique s'occupe des activités commerciales de l'entreprise. Pour cela, son rôle est de :

- Elaborer le programme de vente
- Définir la politique de vente
- Elaborer une stratégie de lancement de produits (communication, publicité,...)
- Assurer la relance client
- Assurer le recouvrement
- Prospecter les clients

2.4 Rôle du comptable

Le comptable enregistre journalièrement les opérations courantes de l'entreprise notamment les ventes réalisées et les dépenses effectuées. Il tient ainsi le journal de l'entreprise et à chaque fin du mois, il élabore les états financiers mensuels.

A chaque fin d'exercice, il procède à l'inventaire des stocks et à la vérification des comptes du bilan et des comptes de gestion et ensuite établit les documents de synthèse de la société c'est-à-dire les états financiers permettant d'apprécier la situation financière de la société (bilan, compte de résultat, annexes).

Le comptable pourra se diriger dans le contrôle de gestion, l'audit.

2.5 Rôle du vendeur

Le vendeur a pour rôle de :

- Tenir la caisse
- Accueillir les clients
- Passer les bons de commande interne à la production

- Etablir et donner la facture aux clients
- Procéder à la livraison à l'usine en collaboration avec la production

2.6 Rôle de l'ouvrier

L'ouvrier travaille sous la supervision directe du responsable de la production.

Les principales tâches de l'ouvrier consiste à :

- Peser les différentes matières premières entrant dans la fabrication des peintures (eau, pigments, charges, additifs, liant)
- Mélanger ces différents éléments suivant le schéma de processus de fabrication
- Assurer la filtration des produits semi-finis
- Transporter ces produits semi-finis au magasin de stockage
- Assurer la finition de ces produits semi-finis suivant les recommandations du responsable de la production
- Emballer les produits à livrer aux clients ou à envoyer au show room.

2.7 Rôle du Gardien

Le gardien veillera à la sécurité du site et aidera les ouvriers si nécessaires.

Section 3 : Chronogramme

La réalisation d'un projet nécessite une bonne gestion du temps. Aussi, est-il impératif d'établir un chronogramme des activités afin de bien pouvoir s'assurer la réussite du projet.

3.1 Etude descriptive :

La réalisation du projet est représentée par le schéma suivant :

Phase préliminaire

Evaluation de projet

Phase de préparation

Préparation du dossier administratif

Déblocage des crédits

Phase d'implantation

Commande des équipements

Aménagement et Construction

Choix de fournisseurs

Réception des équipements

Installation

Phase d'exploitation

Recrutement et formation du personnel

Exploitation proprement dite

Recette effective

3.2 Durée de réalisation :

La durée de réalisation de chaque phase est estimée comme suit :

Tableau n°11: Durée de réalisation

Tâches	Durée optimiste (mois)	Durée pessimiste (mois)
<u>Phase préliminaire :</u>		
. Evaluation du projet	2.5	3.5
<u>Phase de préparation :</u>		
. Préparation du dossier	2	3
. Déblocage des crédits	1.5	2.5
<u>Phase d'implantation :</u>		
. Aménagement et Construction	3	4
. Commande des équipements	0.5	1
. Choix de fournisseur	0.5	1
. Réception des équipements	0.5	1
. Installation	0.5	1
<u>Phase d'exploitation :</u>		
. Recrutement et formation	1	2
. Exploitation	12	12
. Premier rendement	1	1

La réalisation du projet, de la phase préliminaire à la première exploitation, prendra au minimum 10 mois et demi (10.5) et au maximum seize (16) mois.

3.3 Calendrier de réalisation :

La mise en œuvre du projet prendra environ au maximum sept (7) mois à partir du moment où le crédit demandé aurait été accordé :

Tableau n°12 : Calendrier de réalisation

Désignation	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10
<u>Phase d'implantation :</u>										
. Aménagement et Construction	X	X	X	X						
. Commande des équipements				X						
. Choix de fournisseur				X						
. Réception des équipements					X					
. Installation					X					
<u>Phase d'exploitation :</u>										
. Recrutement et formation						X	X			
. Exploitation								X		
. Premier rendement									X	X

M : Mois

NB : Les durées prises en compte dans l'élaboration du calendrier de réalisation sont les durées pessimistes citées supra.

3.4 Procédure de vente

Toutes les commandes doivent passer chez le vendeur pour l'enregistrement des ventes. Une fois la commande enregistrée, le vendeur remplit un bon de commande interne et le passe à la production. Le responsable de la production donne la date de livraison après réception de la commande et élabore la formulation pour la production. Ensuite, on procède à la fabrication des produits suivant le processus de production cité supra. La finition durera environ 10 minutes. Après cela, on procèdera à la mise en boîte des produits finis (logé ou en vrac) et on livre les commandes.

Une avance de 50% doit être payée à la commande ; elle n'est pas remboursable en cas d'annulation ou changement de commande.

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET (sur 3 ans)

CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS

Les investissements consistent en l'engagement de capitaux dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps. Ils sont principalement constitués par :

- les investissements de production
- les investissements de commercialisation

Section 1 : Nature et coût des investissements

Les investissements sont formés par les immobilisations de l'entreprise et son fonds de roulement initial.

1 .1 Les immobilisations

Les immobilisations constituent les éléments non circulant de l'entreprise. Ils sont formés par les immobilisations incorporelles et les immobilisations corporelles.

1 .1.1 Les immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont constituées par :

- les frais d'établissement
- les marques

1 .1.1 .1 Les frais d'établissement :

Les frais d'établissement comprennent :

- Les honoraires d'un cabinet de conseil
- Les droits d'enregistrement des statuts (2% du capital + accessoires)

On l'a estimé à 15 000 000 Fmg.

1 .1.1 .2 La marque :

Il s'agit de la taxe appelée « dépôt de marque » et versée auprès des organismes chargés de protéger la propriété industrielle (OMAPI). Il est estimé à 300 000 Fmg.

1 .1.2 Les immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont constituées par :

- le terrain
- la construction
- les matériels de production
- les matériels et outillages
- le matériel de transport
- les différents agencements, aménagements, et installations
- autres

1 .1.2 .1 Terrain :

Le terrain est estimé à 195 000 000 Fmg et sera apporté par fonds propres.

1 .1.2 .2 Construction :

Cette rubrique comprend :

- Le bâtiment déjà existant qui est évalué à 150 000 000 Fmg
- Les nouvelles constructions nécessaires à l'exploitation. Il s'agit notamment de la construction d'une salle de finition et packaging et la construction d'une cheminée à ordure.

Le tableau suivant résume les travaux à effectuer :

Tableau n°13 : Les constructions

Désignation	Nombre	Montant
Salle de finition et de packaging	1	2 500 000
Cheminée à ordures	1	4 500 000
Total des travaux à effectuer		7 000 000
Bâtiment	1	150 000 000
TOTAL GENERAL		157 000 000

1 .1.2 .3 Les matériels de production

Les matériels de production sont les suivants :

Tableau n°14 : Les matériels de production

Désignation	Coût unitaire	Nombre	Montant
Malaxeur de puissance 2 CV	2 500 000	1	2 500 000
Malaxeur de puissance 1000 w	1 200 000	2	2 400 000
Tamis	200 000	1	200 000
Cuve de production	150 000	2	300 000
Cuve de finition	150 000	2	300 000
TOTAL			5 700 000

1 .1.2 .4 Matériels et outillages

Les matériels et outillages sont composés de deux balances comme nous le montre le tableau suivant :

Tableau n°15 : Les matériels et outillages

Désignation	Coût unitaire	Nombre	Montant
Balance de force 5Kg	150 000	2	300 000
Balance de force 100 Kg	800 000	1	800 000
TOTAL			1 100 000

1 .1.2 .5 Matériel de transport

Nous aurons besoin d'une fourgonnette pour effectuer les différentes commissions de la société. Ce véhicule est estimé à 80 000 000 Fmg.

1.1.2 .6 Agencements, Aménagements, installations

Cette rubrique consiste à :

- L'aménagement du hangar en salle de production et en deux magasins de stockage : construction de deux murs de séparation de 4m sur 2m chacun.
- L'aménagement du bâtiment en bureaux : installation des moquettes, renforcement des volets...
- L'aménagement du garage en show-room : installation de portail métallique, carrelage...
- L'agencement et l'aménagement du terrain : recouvrement du terrain en pierre plate pour assurer la bonne qualité de nos produits.
- L'installation en eau et électricité
- L'installation téléphonique
- L'installation de la cuve de traitement des eaux usées.

Ces aménagements ainsi que ces différentes installations sont évalués à 35 000 000 Fmg.

1.1.2 .7 Autres

Cette rubrique est constituée par les éléments suivants :

- les matériels et mobiliers de bureaux
- les matériels informatiques
- les matériels et mobiliers de logement
- les matériels d'emballage
- les petits matériels

1.1.2 .7 .1 Les matériels et mobiliers de bureaux

Les matériels et mobiliers de bureaux se résument comme suit :

Tableau n°16 : Les matériels et mobiliers de bureaux

Désignation	Coût unitaire	Nombre	Montant
Table de bureau	795 000	5	3 975 000
Fauteuil de bureau	395 000	4	1 580 000

Chaise de bureau	450 000	1	450 000
Armoire de rangement	995 000	5	4 975 000
Etagère	220 000	1	220 000
TOTAL			11 200 000

1 .1.2 .7 .2 Les matériels informatiques

Les matériels informatiques sont les suivants :

Tableau n°17 : Les matériels informatiques

Désignation	Coût unitaire	Nombre	Montant
Ordinateur	4 500 000	3	13 500 000
Imprimante et accessoires	2 750 000	1	2 750 000
TOTAL			16 250 000

1 .1.2 .7 .3 Les matériels et mobiliers de logement

Les matériels et mobiliers de logement sont les suivants :

Tableau n°18 : Les matériels et mobiliers de logement

Désignation	Coût unitaire	Nombre	Montant
Chaise	295 000	10	2 950 000
Armoire de rangement métallique	1 100 000	1	1 100 000
Fauteuil	395 000	1	395 000
Caisse	55 000	1	55 000
TOTAL			4 500 000

1 .1.2 .7 .4 Les Matériels d'emballage

Les matériels d'emballage sont estimés à :

Tableau n°19 : Les matériels d'emballages

Désignation	Coût unitaire	Nombre	Montant
Matériels d'emballage	2 500 000	1	2 500 000
TOTAL			2 500 000

1 .1.2 .7 .5 Les petits matériels

Les petits matériels comprennent notamment:

- des divers matériels de manutention (brouettes...)
- des bidons et récipients divers pour le transport et le mélange des peintures à l'état liquide, la composition des teintes, le pesage des matières premières, etc.
- les différentes clés utiles à l'entretien et à la réparation des machines.

Ils sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau n°20 : Petits matériels

Désignation	Coût unitaire	Nombre	Montant
Brouettes	150 000	2	300 000
Bidons de service	50 000	10	500 000
Outillages divers (pinceaux)	200 000	1	100 000
Récipients divers	200 000	1	100 000
Boîte à outils	1 200 000	1	1 400 000
TOTAL			2 400 000

1.2 Le fonds de roulement initial

En général, le cycle d'exploitation en matière de production de peinture est un cycle court de 3 mois. Aussi, le fonds de roulement initial sera déterminé en prenant comme base de calcul cette durée. Il équivaudra ainsi à 3 mois de charges affectées directement à la production et aux autres coûts de fonctionnement de la première année.

Ce fonds de roulement initial se calcule donc de la manière suivante ::

Tableau n°21 : Détermination du fonds de roulement initial (en milliers de Fmg)

Rubriques	Durée de couverture	Montant sur 12 mois	Montant sur 3 mois
Les charges affectées directement à la production ⁽¹⁾	3mois	332 833	83 208
Les autres coûts de fonctionnement ⁽²⁾	3mois	111 676	27 919
TOTAL		444 509	
Fonds de roulement initial			111 127

1.3 Récapitulation des investissements

Le tableau suivant récapitule tous les investissements à effectuer pour mener à bien l'exploitation.

⁽¹⁾Achat de matières premières et d'emballages - cf. :Comptes de résultats prévisionnels p.74

⁽²⁾Comprennent toutes les autres charges sauf charges financières et IBS - cf. :Comptes de résultats prévisionnels p.74

Il faut souligner que tous les investissements seront intégralement effectués lors de la première année.

Tableau n°22 :Récapitulation des investissements (en milliers de Fmg)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Paiement en monnaie locale			
Frais d'établissement	15 000	0	0
Marque	300	0	0
Terrain	195 000	0	0
Construction	157 000	0	0
Malaxeur de puissance 2cv	2 500	0	0
Malaxeur de puissance 1000w	2 400	0	0
Tamis	200	0	0
Cuve de production	300	0	0
Cuve de finition	300	0	0
Balance de force 5kg	300	0	0
Balance de force 100kg	800	0	0
Matériels de transport	80 000	0	0
Agencements, aménagements, installations	35 000	0	0
Matériels informatiques	16 250	0	0
Matériels et mobiliers de bureaux	11 200	0	0
Matériels et mobiliers de logement	4 500	0	0
Matériels d'emballage	2 500	0	0
Petits matériels	2 400	0	0
s/s total	525 950	0	0
Nombre de mois FRI	3		
F R I	111 127		
COÛT TOTAL DES INVESTISSEMENTS	637 077	0	0

Section 2 : Plan de financement

Le plan de financement se présente comme suit :

Tableau n°23 : Plan de financement (en milliers de Fmg)

Rubriques	Investissement	Apport propre	à financer
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement	15 000	15 000	-
Marque	300	300	-
Immobilisations corporelles			
Terrain	195 000	195 000	-
Construction	157 000		
Bâtiment	150 000	-	150 000
Cheminée à ordures	2 500	2 500	-
Salle de finition et packaging	4 500	4 500	-
Matériels de production	5 700		
Malaxeur de puissance 2cv	2 500	2 500	-
Malaxeur de puissance 1000W	2 400	2 400	-
Tamis	200	200	-
Cuve de production	300	300	-
Cuve de finition	300	300	-
Matériels et outillages	1 100		
Balance de force 5Kg	300	300	-
Balance de force 100Kg	800	800	-
Matériel de transport	80 000		
Fourgonnette	80 000	-	80 000
Agencements, aménagements, installations	35 000	-	35 000
Autres	36 850		
Matériels et mobiliers de bureaux	11 200	11 200	-
Matériels informatiques	16 250	16 250	-
Matériels et mobiliers de logement	4 500	4 500	-
Matériels d'emballage	2 500	2 500	-
Petits matériels	2 400	2 400	-
TOTAL IMMOBILISATIONS BRUTES	525 950	260 950	265 000
FONDS DE ROULEMENT INITIAL (3 mois)	111 127	111 127	-
TOTAL DES INVESTISSEMENTS	637 077	372 077	265 000

Le coût total des investissements s'élève à 637 077 000 Fmg. 58,40 % des investissements seront financés par les apports des associés et le reste, 41,60 %, par emprunt à long terme.

Cela est résumé dans le tableau suivant:

Tableau n°24 : Proportion du financement en pourcentage

Proportion du financement : **en %**

Apport ou subvention :	58,40
Emprunt :	41,60

DESIGNATION	ANNEE			TOTAL
	1	2	3	

Ressources en monnaie locale (en milliers de Fmg)				
Apport propre:	372 077	0	0	372 077
Emprunt	265 000	0	0	265 000

s/s total 1	637 077	0	0	637 077
--------------------	----------------	----------	----------	----------------

Ressources en devise (en milliers de Fmg)				
Apport:	0	0	0	0
Emprunt	0	0	0	0

s/s total 2	0	0	0	0
--------------------	----------	----------	----------	----------

T O T A L (en milliers de Fmg)				
Apport propre:	372 077	0	0	372 077
Emprunt	265 000	0	0	265 000
TOTAL DES INVESTISSEMENTS	637 077	0	0	637 077

Il faut préciser que le capital de l'entreprise sera constitué de la totalité des apports propres qui est de 372 077 000 Fmg .

Section 3 : Les emprunts

Le montant des emprunts s'élèvera à 265 000 000 Fmg. Le remboursement se fera par amortissement constant.

Les conditions de l'emprunt sont les suivants :

- La durée de remboursement sera de 5 ans ;
- Le remboursement sera différé de 1 an ;
- Le taux des intérêts sera de 18 %.

Le tableau suivant montre l'échéancier de remboursement des emprunts avec les intérêts :

Tableau n°25 : Amortissement des emprunts (en milliers de Fmg)

Montant	265 000
Taux d'intérêt (%)	18,00
Différé :	1 an
Amortissement	Constant
Durée de remboursement :	5 ans

	ANNEE				
	1	2	3	4	5
Capital	265 000	265 000	198 750	132 500	66 250
Amortissement	0	66 250	66 250	66 250	66 250
Frais financiers	47 700	47 700	35 775	23 850	11 925
Restant dû	265 000	198 750	132 500	66 250	0-

NB :

- Il faut préciser que ce taux d'intérêt de 18 % se calcule comme suit :

Taux de base de la banque centrale (7%) + 4,25 points = Taux de base des banques (TBB=11,25%)

TBB (11,25%) + Condition de crédit (6,75%) = 18 %.

- Concernant le différé :

Le paiement des intérêts commence dès l'année de l'obtention de la somme empruntée. Le remboursement du capital ne s'effectuera qu'à partir de la deuxième année.

Les frais financiers s'étaleront donc sur 5 ans, et l'amortissement du capital sera d'une durée de 4 ans.

Section 4 : Les amortissements des immobilisations

« L'amortissement est la constatation comptable de l'amoidrissement de la valeur d'un élément d'actif immobilisé résultant de l'usage, du temps, du changement technologique et de toutes autres causes dont les effets sont jugés irréversibles »⁽⁵⁾.

L'entreprise a adopté une politique d'amortissement linéaire pour l'ensemble de ses immobilisations le taux d'amortissement linéaire est calculé sur la durée de vie estimative du bien immobilisé.

Le tableau suivant donne le calcul des amortissements des immobilisations au fil de ces trois années

Le tableau suivant donne le calcul des amortissements des immobilisations au fil de ces trois années.

⁽⁵⁾ RATSITOARY .A – « Comptabilité Financière I » - p. 163

Tableau n°26 : Détails des amortissements annuels sur 3 ans (en milliers de Fmg)

DESIGNATION	Valeurs brutes V . B	TAUX (%)	ANNUITE	Année 1		Année 2		Année 3	
				Amt.	V . N . C	Amt.	V . N . C	Amt.	V . N . C
Achat local									
Frais d'établissement	15 000	33	3	5 000	10 000	5 000	5 000	5 000	0
Marque	300	33	3	100	200	100	100	100	0
Terrain	195 000	0	0	0	195 000	0	195 000	0	195 000
Construction	157 000	10	10	15 700	141 300	15 700	125 600	15 700	109 900
Malaxeur de puissance 2cv	2 500	14	7	357	2 143	357	1 786	357	1 429
Malaxeur de puissance 1000w	2 400	14	7	343	2 057	343	1 714	343	1 371
Tamis	200	20	5	40	160	40	120	40	80
Cuve de production	300	10	10	30	270	30	240	30	210
Cuve de finition	300	10	10	30	270	30	240	30	210
Balance de force 5kg	300	33	3	100	200	100	100	100	0
Balance de force 100kg	800	14	7	114	686	114	571	114	457
Matériels de transport	80 000	20	5	16 000	64 000	16 000	48 000	16 000	32 000
Agencements, aménagements, installations	35 000	20	5	7 000	28 000	7 000	21 000	7 000	14 000
Matériels et mobiliers de bureaux	11 200	33	3	3 733	7 467	3 733	3 733	3 733	0
Matériels informatiques	16 250	33	3	5 417	10 833	5 417	5 417	5 417	0
Matériels et mobiliers de logement	4 500	33	3	1 500	3 000	1 500	1 500	1 500	0
Matériels d'emballage	2 500	33	3	833	1 667	833	833	833	0
Petits matériels	2 400	33	3	800	1 600	800	800	800	0
s/s total	525 950			57 098	468 852	57 098	411 755	57 098	354 657
Achat extérieur									
	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	525 950			57 098	468 852	57 098	411 755	57 098	354 657

CHAPITRE II : LES ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS

« Les états financiers sont des rapports dans lesquels on résume les informations comptables. Ils fournissent à la direction et aux tiers une image du rendement de l'entreprise, de sa situation financière, de sa situation de trésorerie et des composantes de son résultat »⁽⁶⁾

Dans le cas d'un projet d'investissement les états financiers prévisionnels permettent d'appréhender les situations financières de l'entreprise ainsi que son rendement futur.

Dans notre cas, nous allons présenter :

- le bilan d'ouverture
- les comptes de résultats prévisionnels
- le tableau de grandeurs caractéristiques de gestion (TGCG)
- les budgets de trésorerie prévisionnels
- les bilans prévisionnels

Section 1 : Le bilan d'ouverture

Le bilan reflète les éléments du patrimoine de l'entreprise. Il permet de connaître les ressources dont elle dispose et également ses emplois.

L'objet du bilan est d'exposer succinctement la situation financière de l'entreprise

Le bilan comprend deux parties qui sont :

- L'actif du bilan (à la gauche)
- Le passif du bilan (à la droite)

Le bilan d'ouverture de notre entreprise se présente comme suit :

⁽⁶⁾ RATSITOARY A. – « Comptabilité Financière I » - p.15

Tableau n°27 : Le bilan d'ouverture (en milliers de francs)

ACTIF		Montant	PASSIF		Montant
IMMOBILISATIONS			CAPITAUX PROPRES		
immobilisations incorporelles			Capital		372 077
Frais d'établissement		15 000			
Marque		300			
immobilisations corporelles			DETTES FINANCIERES		
Terrain		195 000			
Construction		157 000	Emprunt à long terme		265 000
Malaxeur de puissance 2cv		2 500			
Malaxeur de puissance 1000w		2 400			
Tamis		200			
Cuve de production		300			
Cuve de finition		300			
Balance de force 5kg		300			
Balance de force 100kg		800			
Matériels de transport		80 000			
Agencements, aménagements, installations		35 000			
Matériels et mobiliers de bureaux		11 200			
Matériels informatiques		16 250			
Matériels et mobiliers de logement		4 500			
Matériels d'emballage		2 500			
Petits matériels		2 400			
DISPONIBILITE (FRI)		111 127			
TOTAL		637 077	TOTAL		637 077

Section 2 : Préviation des charges et des produits

Pour pouvoir apprécier les rendements futurs de l'entreprise, il est nécessaire de déterminer les recettes prévisionnelles au titre de ces trois années d'étude, et les coûts qui s'y rapportent.

2.1 Les charges

Dans le cas de notre projet, les charges seront constituées par les achats de matières premières nécessaires à la production, les autres approvisionnements, les charges externes comme les primes d'assurance, les charges du personnel, les frais financiers, les amortissements des immobilisations.

2.1.1 Les achats de matières premières et d'emballages perdus

Les matières premières sont essentiellement constituées par les pigments, les charges, les fixateurs, les additifs minoritaires et l'eau. Leur coût total pour la fabrication de 1 Kg de peinture s'élève à 12 980 Fmg TTC ; soit 10 820 Fmg HT.

Les emballages sont des boîtes métalliques achetées auprès de la SFOI. Le prix d'une boîte pouvant contenir 1 Kg de peinture est de 1000 Fmg TTC ; soit 830 Fmg HT.

Aussi, le coût total des achats (achats de matières premières + achats d'emballages) nécessaire à la production d'un kilo de peinture logée sera de 13 980 Fmg TTC ; soit 11 650 Fmg HT. Celui des peintures destinées à la vente en vrac ne concerne que les coûts des matières premières : soit 12 980 Fmg TTC par kilo de peinture produite ou encore 10 820 Fmg HT par kilo

Comme le coût des achats sont fonction de la production annuelle, le tableau ci-après va nous résumer les prévisions effectuées (achats de matières premières + emballages). Notons qu'une augmentation annuelle de 1 % sera constatée sur les prix unitaires des matières premières et des emballages.

Tableau n°28 : Le total des achats nécessaires pour la production selon les types de produit.

Augmentation annuelle des prix d'achat unitaires		1%		
DESIGNATION	ANNEE			
	1	2	3	
Production annuelle (en Kg)	30 000	39 600	49 800	
➤ Logés	10 000	13 200	16 600	
➤ En vrac	20 000	26 400	33 200	
Achats nécessaires pour la production de peintures vendues logées (en milliers de Fmg HT)	116 500	155 318	197 277	
Achats nécessaires pour la production de peintures destinées à la vente en vrac (en milliers de Fmg HT)	216 333	288 416	366 332	
Total des achats HT (en milliers de Fmg)	332 833	443 733	563 609	

2.1.2 Les Autres approvisionnements

Cette rubrique consiste aux approvisionnements en matières consommables et en produits d'entretien.

2.1.2 .1 Les matières consommables

Les matières consommables sont constituées de colle de fabrique, de bande adhésive, des différentes matières utiles lors du déroulement du processus de fabrication.

Leur montant estimatif sera présenté par le tableau ci- après.

Tableau n°29 : Achat des matières consommables (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Matières consommables	750	1 050	1 275

NB : Il faut souligner qu'une hausse sera à prévoir chaque année.

2.1.2 .2 Les produits d'entretien

Les produits d'entretien concernent tous les produits relatifs aux entretiens des machines. Ce sont les huiles-moteurs pour les malaxeurs, les produits permettant de nettoyer les cuves de production et les cuves de finition. D'autres produits d'entretiens seront également envisageables.

Leur approvisionnement chaque année est le suivant :

Tableau n°30 : Montant annuel des produits d'entretien (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Produits d'entretien	250	250	250

2.1.3 Les achats non stockés

Les achats de matières et fournitures non stockés comprennent :

- Les factures en eau et électricité ;
- Les dépenses en carburant ;
- Les achats de fournitures administratives

2.1.3.1 Eau et électricité

Les consommations annuelles d'eau et d'électricité sont estimées selon le tableau suivant :

Tableau n°31 : dépenses en eau et électricité (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Eau et électricité	3 000	3 750	4 500

Notons qu'une hausse sera à prévoir chaque année.

2.1.3.2 Les carburants

Ces charges seront évaluées par rapport au carburant nécessaire pour assurer :

- la livraison des produits finis auprès des divers consommateurs et points de vente ;
- les déplacements lors des approvisionnements auprès des différents fournisseurs ;
- les déplacements nécessaires pour mener à bien l'exploitation.

Le véhicule que nous utiliserons est supposé être un véhicule neuf, de ce fait, il est économique pour l'entreprise car au niveau de la consommation, il reste modeste.

Nous incluons également dans ces dépenses en carburant d'autres matières combustibles comme le pétrole, certains produits inflammables qui s'avéreront utiles pour l'entreprise dans certaines circonstances.

Le tableau qui suit va nous résumer les dépenses annuelles en carburant de l'entreprise.

Tableau n°32 : Dépenses annuelles en carburant (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Carburant	5 000	6 000	7 500

Comme les autres charges, une hausse annuelle sera prévue pour la deuxième et la troisième année.

2 .1.3 .3 Les fournitures administratives

Les dépenses annuelles en fournitures administratives seront estimées suivant le tableau ci-après.

Tableau n°33 : Dépenses prévisionnelles en fournitures administratives (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Fournitures administratives	1 200	1 200	1 200

2 .1.4 Les autres charges externes

Les autres charges incluent notamment :

- les dépenses en entretiens et réparations
- les publicités et relations publiques
- postes et télécommunications
- assurances
- impôts et taxes

2 .1.4 .1 Les dépenses en entretien et réparation

Les entretiens et réparations concernent tout particulièrement le véhicule. Néanmoins, ils incluent les diverses révisions pouvant s'opérer dans l'usine.

Elles sont résumées dans le tableau suivant :

Tableau n°34 : Dépenses en entretien et réparation (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Entretiens et réparations	1 000	1 000	1 000

2 .1.4 .2 Publicités et relations publiques

Cette rubrique concerne notamment les dépenses engagées lors d'une campagne publicitaire effectuée auprès des mass médias ou pour l'organisation de conférences réservées aux gros clients.

Ces dépenses sont résumées par le tableau suivant :

Tableau n°35 : Publicités et relations publiques (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Publicité et relations publiques	3 000	3 000	3 000

2 .1.4 .3 Postes et télécommunications

Les dépenses prévisionnelles en poste et télécommunication seront les suivant :

Tableau n°36 : Postes et télécommunications (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Postes et télécommunication	4 800	4 800	4 800

2 .1.4 .4 Assurances

Les assurances seront particulièrement :

- l'assurance incendie des bâtiments d'exploitation
- l'assurance du véhicule

Les montants de ces assurances sont résumés dans la tableau suivant :

Tableau n°37 : Assurances (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Assurance	15 000	15 000	15 000

2.1.4.5 Impôts et taxes

Les impôts et taxes seront constitué par l'IFPB, et la vignette.

Ces charges seront estimées comme suit :

Tableau n°38 : Impôts et taxes (en milliers de Fmg)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Impôts & taxes			
Vignette	85	85	85
Autres (IFPB)	3 900	3 900	3 900
Total	3 985	3 985	3 985

2.1.5 Les frais de personnel

Les frais de personnel incluent le salaire du gérant, celui des différents responsables et du reste du personnel. Ils renferment également les différentes charges sociales.

Voyons dans le premier tableau qui suit l'évolution de l'effectif du personnel de l'entreprise ainsi que leur salaire de base mensuel pendant ces trois années d'étude

Tableau n°39 : Evolution de l'effectif du personnel

Désignation	Sal.Base mens.	Effectif
-------------	----------------	----------

Comp.effec.	(en milliers de Fmg)	1	2	3
1. Gérant	2 000	1	1	1
2. Responsable production	1 250	1	1	1
3. Responsable commercial	1 250	1	1	1
4. Comptable	900	1	1	1
5. Ouvrier	350	1	1	1
6 Vendeur	350	1	1	1
7. Gardien	250	1	1	1

Il faut noter que durant les trois premières années d'exploitation, nous n'envisageons pas d'augmenter le nombre de personnes travaillant dans l'usine. De même, nous prévoyons également de maintenir les salaires au niveau actuel. Une nouvelle politique sociale n'est concevable qu'à partir de la quatrième année et sous réserve des résultats d'exploitation.

Voyons dans le second tableau les frais annuels prévisionnels du personnel de l'entreprise.

Tableau n°40 : Les frais du personnel (en milliers de Fmg)

Frais de pers.		1	2	3
1. Gérant		24 000	24 000	24 000
2. Responsable production		15 000	15 000	15 000
3. Responsable commercial		1 250	1 250	1 250
4. Comptable		10 800	10 800	10 800
5. Ouvrier		4 200	4 200	4 200
6 Vendeur		4 200	4 200	4 200
7 Gardien		3 000	3 000	3 000
Masse salariale		62 450	62 450	62 450
. Charges sociales	Pourcentage	1	2	3
.. CNAPS	13	8 119	8 119	8 119
..OSIE	5	3 123	3 123	3 123
s/s total		11 241	11 241	11 241
TOTAL		73 691	73 691	73 691

2.1.6 Les charges financières⁽⁷⁾

⁽⁷⁾ Cf. « les emprunts » p.58

Les charges financières seront composées des intérêts des emprunts. Ils se résument comme suit :

Tableau n°41 : Les charges financières (en milliers de Fmg)

Désignation	ANNEE		
	1	2	3
Amortissement	0	66 250	66 250
Frais financiers	47 700	47 700	35 775
Capital restant dû	265 000	198 750	132 500

2.1.7 Les amortissements des immobilisations⁽⁸⁾

Les amortissements des immobilisations constituent des charges. En effet, ils se résument comme suit :

⁽⁸⁾ Cf. « les amortissements des immobilisations » p.59

Tableau n°42 : Récapitulations des amortissements des immobilisations (en milliers de Fmg)

	ANNEE		
	1	2	3
Dotation :			
Local	57 098	57 098	57 098
Importé	0	0	0
Total des dotations annuelles	57 098	57 098	57 098
Cumul Local	57 098	114 195	171 293
Cumul Importé	0	0	0
Amortissement cumulé	57 098	114 195	171 293

2.2 Les produits⁽⁹⁾

Les produits sont les sommes reçues ou à recevoir pendant la période d'exploitation ou exercice comptable.

Dans notre cas, les produits sont particulièrement constitués par les ventes des peintures aussi bien en vrac que logées.

Ainsi, les chiffres d'affaires annuels prévisionnels sont :

Tableau n°43 : Chiffres d'affaires prévisionnels (en milliers de Fmg HT)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Quantité vendue (en Kg)			
Productions	30 000	39 600	49 800
Moyenne des prix de vente	20,53	23,00	25,53
Chiffre d'affaires par produit (en milliers de Fmg)			
Productions	616 000	910 800	1 271 560
Total Recettes	616 000	910 800	1 271 560

Il faut souligner que la capacité maximale de production de notre machine est de 72.000 Kg par an. Cependant, même à la troisième année d'exploitation nous n'arriverons à produire que 49 800 Kg ; soit une utilisation de la machine à 69% de sa capacité nominale. En effet, ceci

⁽⁹⁾ Cf.: « programme de vente et évolution des chiffres d'affaires »- tableau 7 p.41

peut s'expliquer du fait que notre part de marché est assez modeste et qu'il faut essayer de l'élargir davantage.

Section 3 : Les comptes de résultats prévisionnels

Notons une progression annuelle des charges, les résultats de l'entreprise restent bénéficiaires.

De plus, les profits dégagés accusent une amélioration de l'ordre de 273 % entre la première année et la deuxième année, et de 101 % entre la deuxième année et la troisième année. Ceci marque « la bonne santé » de l'exploitation.

Les comptes de résultats prévisionnels sont les suivants :

Tableau n°44 : Les comptes de résultats prévisionnels (en milliers de Fmg)

DESIGNATION	Année		
	1	2	3
DEBIT			
Coûts de fonction.	444 509	557 459	679 810
Achats	332 833	443 733	563 609
Autres approvisionnements	1 000	1 300	1 525
Achats non stockés	9 200	10 950	13 200
Achats de marchandises	0	0	0
Autres charges externes	23 800	23 800	23 800
Impôts & taxes	3 985	3 985	3 985
Frais de personnel	73 691	73 691	73 691
Frais financiers	47 700	47 700	35 775
Dotations aux amortissements	57 098	57 098	57 098
Bénéfices avant impôts	66 693	248 543	498 878
IBS (30%)	20 008	74 563	149 663
Bénéfices Nets	46 685	173 980	349 214
TOTAL DEBIT	616 000	910 800	1 271 560
CREDIT			
Ventes :	616 000	910 800	1 271 560
TOTAL CREDIT	616 000	910 800	1 271 560

Section 4: Le tableau de grandeurs caractéristiques de gestion (TGCG)

D'une part, on remarque une évolution de la valeur ajoutée générée par l'entreprise marquée par une très forte poussée (+ 73%) à la deuxième année. Cette forte augmentation de la valeur ajoutée peut être prise comme étant :

- la politique des prix de vente : le rehaussement des tarifs appliqués à partir de la deuxième année
- la politique de production : l'intégration du processus de production

D'autre part, on remarque une augmentation annuelle de la consommation intermédiaire

Le TGCG est représenté par le tableau suivant :

Tableau n° 45 : T. G.C.G (en milliers de Fmg)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
Production Vendue	616 000	910 800	1 271 560
Production Stockée	0	0	0
Production. Immobilisée.			
PRODUCTION	616 000	910 800	1 271 560
Achats	332 833	443 733	563 609
Autres approvisionnements	1 000	1 300	1 525
Achats non stockés	9 200	10 950	13 200
Autres charges externes	23 800	23 800	23 800
CONSOMMATION INTERMEDIAIRE	366 833	479 783	602 134
VALEUR AJOUTEE	249 167	431 017	669 426
Frais de personnel	73 691	73 691	73 691
Impôts & taxes	3 985	3 985	3 985
RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION	171 491	353 341	591 750
Dotation aux amort.& prov.	57 098	57 098	57 098
RESULTAT D'EXPLOITATION	114 393	296 243	534 653
Produits financiers.	0	0	0
Frais financiers	47 700	47 700	35 775
RESULTAT FINANCIER	-47 700	-47 700	-35 775
Produits exceptionnels.	0	0	0
Charges exceptionnels.			
RESULTAT EXCEPTIONNEL.	0	0	0
RESULTAT AVANT IBS	66 693	248 543	498 878
IBS (30%)	20 008	74 563	149 663
RESULTAT NET	46 685	173 980	349 214

Section 5 : Les plans de trésorerie

La politique commerciale de l'entreprise consiste en une vente au comptoir et par caisse. Les clients ne profitent pas de délai de paiement (sauf à titre exceptionnel) et acquittent leur achat immédiatement.

Les achats effectués auprès des fournisseurs seront réglés par la maison à la fin du même mois.

L'entreprise dégage une trésorerie annuelle positive et ne rencontre aucune difficulté de liquidité immédiate.

Les budgets de trésorerie sont présentés comme suit :

Tableau n°46 : Budgets de trésorerie (en milliers de Fmg)

DESIGNATION	ANNEE		
	1	2	3
ENCAISSEMENT			
Apport	372 077	0	0
Emprunt	265 000	0	0
Ventes TTC	739 200	1 092 960	1 525 872
s/s total	1 376 277	1 092 960	1 525 872
DECAISSEMENT			
Investissement	525 950	0	0
Achats TTC	399 400	532 480	676 330
Autres approvisionnements TTC	1 200	1 560	1 830
Achats non stockés TTC	11 040	13 140	15 840
Achats de marchandises TTC	0	0	0
Autres charges externes TTC	28 560	28 560	28 560
Impôts & taxes	3 985	3 985	3 985
Frais de personnel	73 691	73 691	73 691
Remboursement	0	66 250	66 250
Frais financiers	47 700	47 700	35 775
TVA payée ⁽¹⁰⁾	38 885	78 539	123 645
Distribution de dividendes	0	0	0
Impôts sur les bénéfices	20 008	74 563	149 663
s/s total	1 150 419	920 468	1 175 570
Solde	225 858	172 492	350 302
Cumul	225 858	398 351	748 653

⁽¹⁰⁾ cf. : Annexe I - « budget de la TVA »

Section 6 : Les bilans prévisionnels

Les bilans prévisionnels se présentent comme suit :

Tableau n°47 : Les bilans prévisionnels (en milliers de Fmg)

ACTIF	ANNEE		
	1	2	3
Immobilisations brutes	525 950	525 950	525 950
Amortissement cumulé	57 098	114 195	171 293
Immobilisations nettes	468 852	411 755	354 657
Stocks	0	0	0
Créances	0	0	0
Etat	0	0	0
Disponibles	225 858	398 351	748 653
TOTAL ACTIF	694 711	810 105	1 103 310
PASSIF			
Capital	372 077	372 077	372 077
Réserves légales	0	2 334	11 033
Compte d'exploitant	0	0	0
Report à nouveau	0	44 351	209 632
Résultats	46 685	173 980	349 214
D L M T	265 000	198 750	132 500
D C T (Fournisseurs)	0	0	0
ETAT(TVA à décaisser) ⁽¹¹⁾	10 949	18 613	28 854
D C T (Banques)	0	0	0
TOTAL PASSIF	694 711	810 105	1 103 310

⁽¹¹⁾ cf. : Annexe I - « budget de la TVA »

NB : Notons que l'entreprise a adopté une politique de zéro stock afin d'éviter les coûts de stockage et une immobilisation financière inutile. Cette décision découle du fait que l'entreprise suit un calendrier de production rigoureux et effectue ses achats localement sans délai de livraison.

Concernant les stocks de produits finis, on considèrera que les produits sont tous vendus.

Section 7 : Seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité (Sr) appelé également chiffre d'affaires critique est le montant du chiffre d'affaires pour lequel, il n'y a ni perte ni bénéfice. Ainsi, au résultat nul, la marge sur coût variable (mscv) est égale à la charge fixe.

Ce seuil de rentabilité nous permet de déterminer la date de la première réalisation de bénéfice.

Il se calcule comme suit :

$$\boxed{Sr = \text{Charges fixes} / \text{taux de marge sur coût variable}}$$

Tableau n°48 : Détermination du seuil de rentabilité (en milliers de Fmg)

DESIGNATION	Année		
	1	2	3
Chiffres d'affaires	616 000	910 800	1 271 560
Charges variables	343 033	455 983	578 334
Marge sur coûts variables	272 967	454 817	693 226
taux MSCV	44%	50%	55%
Charges fixes ⁽¹²⁾	206 274	206 274	194 349
Résultats avant impôts	66 693	248 543	498 878
IBS	20 008	74 563	149 663
Résultats Nets	46 685	173 980	349 214
Seuils de rentabilité :			
(en valeur : en milliers de Fmg)	465 495	413 076	356 487
(en qté : en Kg)	22 670	17 960	13 962
(en nb. J. CA)	272	163	101

⁽¹²⁾ Charges fixes = impôts et taxes + frais du personnel + frais financiers + Dotations aux amortissements et provisions. Les autres charges sont considérées comme étant variables

Le seuil de rentabilité se situe autour de 22 670 Kg de peintures vendues pour la première année contre un volume de ventes prévisionnelles de 30 000 Kg. Ce seuil égal à 465 millions Fmg sera normalement atteint en 272 jours de chiffre d'affaires : soit après 9 mois et 18 jours d'activité.

Aussi, remarque-t-on une diminution progressive du chiffre d'affaires critique à partir de la deuxième année. En effet, cette diminution peut s'expliquer par le renforcement des performances commerciales et par l'intégration du processus de production (maîtrise des coûts.)

Section 8 : Test de sensibilité

Les tests de sensibilité nous permettent de déterminer les paramètres qui peuvent influencer sur les performances de l'entreprise. Cet examen juge si l'activité est plus sensitive aux variations internes (fluctuations des charges) qu'à celle émanant de l'environnement.

Les évaluations suivantes doivent tenir compte des phases de développement de l'entreprise. Nos appréciations porteront surtout sur le premier et le troisième exercice.

Scénario 01 : Diminution des ventes de l'ordre de 10 %

Tableau n°49 : Scénario 01

Variations des ventes :	-10%
Variations des achats :	0%

Situation normale	1	2	3
VALEUR AJOUTEE	249 167	431 017	669 426
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	171 491	353 341	591 750
RESULTAT NET	46 685	173 980	349 214
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	103 783	231 078	406 312

Situation conjoncturelle	1	2	3
VALEUR AJOUTEE	187 567	339 937	542 270
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	109 891	262 261	464 594
RESULTAT NET	3 565	110 224	260 205
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	60 663	167 322	317 303

Variations	1	2	3
VALEUR AJOUTEE	-25%	-21%	-19%
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	-36%	-26%	-21%
RESULTAT NET	-92%	-37%	-25%
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	-42%	-28%	-22%

Une réduction du chiffre d'affaires de l'ordre de 10 % altère les résultats nets de l'ordre de 92 % lors du premier exercice. Cependant, cette fragilité est réduite grâce à l'intégration de l'activité à partir de la deuxième année car une baisse de 10 % du chiffre d'affaires n'entraînerait plus qu'une diminution de l'ordre de 25 % à la troisième année.

L'entreprise doit donc maintenir ses efforts sur sa fonction commerciale.

Scénario 02 : Augmentation des achats de l'ordre de 10 %

Tableau n°50 : Scénario 02

Variations des ventes :	0%
Variations des achats :	10%

Situation normale	1	2	3
VALEUR AJOUTEE	249 167	431 017	669 426
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	171 491	353 341	591 750
RESULTAT NET	46 685	173 980	349 214
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	103 783	231 078	406 312

Situation conjoncturelle	1	2	3
VALEUR AJOUTEE	212 483	383 038	609 213
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	134 807	305 362	531 537
RESULTAT NET	21 007	140 395	307 065
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	78 104	197 493	364 163

Variations	1	2	3
VALEUR AJOUTEE	-15%	-11%	-9%
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	-21%	-14%	-10%
RESULTAT NET	-55%	-19%	-12%
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	-25%	-15%	-10%

Une croissance de l'ordre de 10 % des achats pourrait affecter considérablement les résultats de l'entreprise de l'ordre de 55 % dès la première année. Cependant cette sensibilité est réduite de l'ordre de 12 % à la troisième année grâce à l'adoption d'une nouvelle politique de prix (le rehaussement des prix de vente) et de production (l'intégration du processus de production) par l'entreprise à partir de la deuxième année. Cette dernière doit concentrer ses efforts sur la maîtrise des coûts.

Scénario 03 : Diminution des ventes de 10 % et augmentation des achats de 10 %

Tableau n°51 : Scénario 03

Variations des ventes :	-10%
Variations des achats :	10%

Situation normale	1	2	3
VALEUR AJOUTEE	249 167	431 017	669 426
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	171 491	353 341	591 750
RESULTAT NET	46 685	173 980	349 214
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	103 783	231 078	406 312

Situation conjoncturelle	1	2	3
VALEUR AJOUTEE	150 883	291 958	482 057
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	73 207	214 282	404 381
RESULTAT NET	-31 590	76 639	218 056
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	25 507	133 737	275 153

Variations	1	2	3
VALEUR AJOUTEE	-39%	-32%	-28%
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	-57%	-39%	-32%
RESULTAT NET	-168%	-56%	-38%
CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	-75%	-42%	-32%

Si les ventes et les achats varient simultanément de 10 %, les effets seront conséquents sur les résultats qui baissent de 168 % dès la première année et de 38 % à la troisième année. Toutefois, l'adoption de la stratégie d'augmentation des prix de vente à partir de la deuxième année permettrait encore une fois à l'activité de rester profitable sauf à l'issue de la première année.

En conclusion, il faut retenir que l'entreprise est relativement vulnérable tant qu'elle n'intègre pas sa production en amont.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Ce chapitre consiste à analyser la rentabilité de l'entreprise du point de vue financier, économique et social.

Section 1 : Les cash-flows

L'entreprise attend du projet d'investissement :

- soit qu'il apporte des rentrées nettes d'argent (recettes – dépenses)
- soit qu'il permette de réaliser des économies au niveau de certains coûts d'exploitation

Ces rentrées d'argent ou ces économies sont, désignées par le terme de cash-flows.

Le cash-flows représente donc des ressources générées par l'entreprise, au cours de l'exercice, du fait de ses opérations courantes.

Il se calcule comme suit :

$$\boxed{\text{Cash-Flow} = \text{Résultat net} + \text{Dotations}}$$

Le tableau résume les cash-flows des trois années :

Tableau n°52 : Les cash-flows (en milliers de Fmg)

ANNEE	1	2	3
Cash-flows	103 783	231 078	406 312
Cumul Cash-flows	103 783	334 860	741 172

Section 2: Evaluation financière

Il y a quatre critères principaux d'évaluation :

- la valeur actuelle nette (VAN)
- l'indice de profitabilité (Ip)
- le taux de rentabilité interne (TRI)
- le délai de récupération du capital investi (DRCI)

2.1 La valeur actuelle nette (VAN)

Rappelons que la (VAN) est la différence entre les cash-flows actualisés et le capital investi :

$$VAN = [\sum \text{Cash-flows} \cdot (1+i)^{-n}] + [(\text{valeur résiduelle}) \cdot (1+i)^{-n}] - I$$

Elle mesure l'avantage absolu susceptible retiré du projet d'investissement.

Le calcul de la VAN est présenté dans le tableau ci-après :

Tableau n°53 : Calcul de la VAN (en milliers de Fmg)

Capital investi : 637 077
 début projet : 2 004
 taux d'actualisation : 18%

Année	INV.	Cash-flows	(1+i) ⁻ⁿ	Actualisation			Cumul
				INV.	Cash-flows	Valeur résiduelle	
1	-637 077	103 783	0,85	-637 077	87 951		
2	0	231 078	0,72	0	165 956		87 951
3	0	406 312	0,61	0	247 294		253 908
valeur résiduelle :	354 657					215 855	717 057
Total :				-637 077	501 202	215 855	

VAN : + 79 980

La réalisation de l'investissement ci-dessus revient à décaisser 637 077 000 Fmg et recevoir, immédiatement, 717 057 000 Fmg en contrepartie. L'opération est donc avantageuse et la VAN mesure cet avantage. En effet, la VAN est de 79 980 000 Fmg.

NB : Concernant ce taux d'actualisation de 18 % utilisé dans le calcul de la VAN, il correspond au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise. Etant donné que l'entreprise emprunte à un taux de 18 %, nous estimons que l'activité devrait dégager une rentabilité au moins égale à ce taux.

2.2 L'indice de profitabilité (Ip)

Rappelons que l'indice de profitabilité (Ip) est le rapport de la somme des cash-flows actualisés par le montant du capital investi :

Ou encore
$$\boxed{Ip = (VAN / I) + 1}$$

Il mesure l'avantage relatif, c'est à dire l'avantage induit par 1 franc de capital investi.

Calcul de l'Ip :

$$Ip = (79\,980 / 637\,077) + 1 = 1.13$$

Capital investi (en milliers de Fmg) :	637 077
début projet :	2 004
taux d'actualisation :	18%

Ip :	1,13
-------------	-------------

La réalisation de l'investissement considéré consiste à recevoir 1,13 Fmg par 1 Fmg décaissé. L'opération est donc avantageuse (Ip = 1,13 étant supérieur à 1). L'avantage par franc investi, est de 0,13 Fmg.

2.3 Le taux de rentabilité interne (TRI)

C'est le taux d'actualisation qui annule la valeur actuelle nette (VAN) ou qui donne un indice de profitabilité (Ip) égal à 1.

D'où il se présente comme suit :

$$\boxed{I = \sum \text{Cash-flows} (1 + x)^{-n}}$$

Tels que:

- **I** représente le total des investissements
- **x** représente le taux à rechercher : le TRI

ou encore :

$$\text{TRI : } x \text{ où } \left[\sum \text{Cash-flows} \cdot (1+x)^{-n} \right] + \left[(\text{valeur résiduelle}) (1+x)^{-n} \right] - I = 0$$

Calcul du TRI :

Soit x le taux de rentabilité cherché, x est donné par l'équation suivante :

$$637\,077\,000 = 103\,783 (1+x)^{-1} + 231\,078 (1+x)^{-2} + 406\,312 (1+x)^{-3} + 354\,657 (1+x)^{-3} \quad \mathbf{(1)}$$

d'où la valeur du TRI est :

Tableau n°54 : Calcul TRI (en milliers de Fmg)

	début projet :	2 004
	taux d'actualisation :	18%
Année		
		Capital investi : 637 077
	1	(en milliers de Fmg) 103 783
	2	231 078
	3	760 969
		TRI = 23,690%

Notre projet d'investissement est intéressant car son taux de rentabilité interne (TRI=23,690%) est largement supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par notre entreprise, c'est à dire par le taux d'emprunt (18 %). Ce qui signifie qu'on disposera d'une marge de sécurité de 5,69 %. Le taux 18 % est considéré comme un « taux de rejet. »

NB : Concernant le calcul du TRI, la solution de l'équation **(1)** a été obtenue par essais successifs.

2.4 Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

Rappelons que le délai de récupération du capital investi (DRCI) est représenté par le temps au bout duquel le cumul des cash-flows est égal au montant des capitaux investis.

Le DRCI est :

Tableau n°55 : Calcul du DRCI

Capital investi (en milliers de Fmg): 637 077
 Début projet : 2 004
 Taux d'actualisation : 18%

Année	Cumul (en milliers de Fmg)	DRCI
1	87 951	2,83
2	253 908	
3	717 057	

Le DRCI est égal à 2,83. Ainsi, l'entreprise aura récupéré la totalité du capital investi au bout de 2 ans 9 mois et 28 jours.

Notons que si l'exploitation débute le 1^{er} janvier 2004, le capital investi sera récupéré le 26 septembre 2006.

Section 3 : Evaluation économique

Tels sont les impacts économiques de ce projet :

3.1 Création de richesses et de valeur ajoutée économique pour le pays

La réalisation du projet permet de créer des richesses et de dégager des valeurs ajoutées nationales par le biais de la création d'emplois. Outre les postes de gérant et de responsable production, dans la société, la constitution de la S.A.R.L offre 5 autres postes dont 1 responsable commercial, 1 comptable, 1 vendeur, 1 ouvrier fixe et 1 gardien.

3.2 Effets sur les finances publiques

Comme il est prévu de mettre en place une Société à Responsabilité Limitée, ceci se traduira pour l'Etat par des revenus supplémentaires à partir de l'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS), de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) et de l'Impôt sur le Revenu Salarié (IRSA).

3.3 Augmentation de la production nationale

Le projet à ses débuts apportera une augmentation de 1.2 Tonnes de peintures à la production nationale et ceci augmentera pour arriver à 5.3 Tonnes à la troisième année.

3.4 Valorisation des produits malgaches

Le projet a pour objectif de fabriquer des produits de qualité supérieure qui peuvent faire face aux produits concurrents et qui correspondent au mieux aux besoins et aux exigences des consommateurs malgaches. Ses objectifs répondent à la politique du Gouvernement en jouant sur le label « vita malagasy »

Section 4 : Evaluation sociale

Tels sont les impacts sociaux de ce projet.

4.1 Participation à la mise en œuvre de la stratégie de réduction de la pauvreté

Les objectifs de ce projet entrent dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie de réduction de la pauvreté en améliorant les conditions de vie de la population malgache jusqu'ici généralement précaires.

Le projet va de paire avec les programmes d'actions que l'Etat se sont fixés. Entre autres, nous pouvons citer le programme de lutte contre l'habitat insalubre, le programme d'aménagement des zones d'urbanisation nouvelle. Il apporte en effet le produit nécessaire qui est la peinture pour permettre justement d'atteindre les objectifs de chaque programme.

4.2 Amélioration des conditions de vie des futures salariés

Ici, l'action d'amélioration des conditions de vie est directe car d'une manière générale ces futurs salariés, en travaillant dans la société, vont gagner de l'argent et de ce fait leur revenu du ménage va augmenter.

CONCLUSION GENERALE

Ce mémoire avait pour objectif de présenter en trois parties la constitution d'une société semi-industrielle de peinture à l'eau brillante, satinée ou mate de qualité supérieure.

Dans la première partie, nous avons ainsi montré que, d'une part, les contextes politiques, économiques et sociaux actuels sont favorables pour la réalisation de notre projet. Madagascar s'attache actuellement à relancer la croissance économique et à relancer le défi de la réduction de la pauvreté d'une partie importante de ses habitants aussi bien ruraux qu'urbains avec comme but essentiel l'amélioration de leur cadre de vie. Dès lors, une de ses préoccupations principales actuellement est la mise en œuvre d'actions massives de relance des déficits d'infrastructures causés par la crise de 2001. Parmi ses plans d'actions, l'Etat a mis en place une stratégie de développement rapide et durable des sociétés de la filière construction (2002-2007) qui se traduit par la consolidation du professionnalisme des entreprises, l'appui soutenu à la compétitivité des entreprises et surtout le renforcement du GMC (Groupement professionnel des fabricants de Matériaux de Construction) et des actions de soutien à la filière. Par ailleurs, le Gouvernement actuel cherche à valoriser les produits locaux et met l'accent sur le label « vita malagasy »

Face à cette situation, des signaux de reprise et de développement du secteur construction. se font sentir et nous pouvons même dire qu'actuellement ce secteur est un des plus dynamiques. Il est également souligné que le marché de l'immobilier bien qu'encore inexploité est également à fort potentiel et permet de ce fait à notre projet d'avoir un avenir prometteur.

En outre, une des données mises en exergue est la tendance démographique de Madagascar qui est actuellement croissante, ce qui est favorable pour une bonne perspective de développement économique. En effet, une croissance économique accompagnée d'une démographie galopante est à l'origine notamment de l'expansion du secteur construction.

D'une manière générale, les objectifs de la société à créer correspondent bien aux objectifs du Gouvernement actuel, ce qui permet sa réalisation. Le projet a ainsi pour rôle de mettre à la disposition de l'Etat et en général à la population les biens nécessaires (une peinture de qualité supérieure faisant partie des matériaux de construction) pour atteindre les objectifs nationaux.

D'autre part, nous avons montré que le marché malgache de la peinture est encore un marché ouvert, non encore saturé mais dominé par l'importation. L'introduction de notre nouveau produit sur le marché se jouera ainsi sur la qualité/prix du produit et la mise en avant de ses caractéristiques spécifiques qui en font ses points forts. Nous avons ainsi choisi comme cibles les groupes de clientèle qui investissent le plus dans l'immobilier tels que les entreprises de construction, les promoteurs immobiliers et les ménages qui ont des revenus assez élevés.

Dans la deuxième partie, nous avons montré combien le produit que nous envisageons d'écouler sur le marché est exceptionnel : séchage rapide, presque inodore, aspect lisse, brillant, satiné ou mat comparable à celui des peintures à l'huile, très haute résistance à l'abrasion, lavable et lessivable, pas de jaunissement, pouvoir couvrant supérieur.

Nous avons également montré que les ventes en vrac étaient nettement supérieures aux ventes de produits logés. Aussi, se fera la production suivant la commande des clients. L'adoption d'une telle stratégie de production donne des résultats plus que satisfaisants et permet d'avoir une évolution croissante du chiffre d'affaires chaque année.

Dans la troisième partie, nous avons montré à partir de chiffres et de calculs que le projet est rentable. Nous avons constaté alors qu'effectivement le taux de rentabilité interne est largement supérieur au taux de rentabilité minimum exigé qui correspond ici au taux d'emprunt et que l'investissement effectué est récupéré en moins d'un an, ce qui nous permettra entre autres de réinvestir, d'agrandir l'exploitation ou de placer l'argent. De plus, les emprunts contractés auprès de la banque sont remboursés conformément aux conditions relatives aux prêts.

Enfin, nous avons vu que le projet a des impacts positifs. D'une part, il permet de fructifier les avoirs engagés par les associés en libérant des profits probants. D'autre part, sur le plan économique que social, sa réalisation permet de créer une richesse, de dégager de la valeur ajoutée pour l'économie du pays mais aussi d'améliorer d'une certaine manière les conditions de vie de la population en créant des emplois.

BIBLIOGRAPHIE . II

➤ AIDE A LA CREATION D'ENTREPRISE

Dossier guide - PROPARCO - 75 pages

➤ ANALYSE ECONOMIQUE DES PROJETS – 1975

Lyn Squire et Herman G. Van der Tak - 164 pages

➤ COMPTABILITE ANALYTIQUE DE GESTION –1981

André Cibert - Edition DUNOD - 402 pages

➤ COMPTABILITE FINANCIERE I

RATSITOARY A - 232 pages

➤ DOCUMENT DE STRATEGIE POUR LA REDUCTION DE LA PAUVRETE

(DSRP-2^{ème} édition)

Le gouvernement malgache- 213 pages

➤ GESTION FINANCIERE DE L'ENTREPRISE-1965

G. DEPALLENS - 528 pages

➤ GESTION FINANCIERE-2000

Jean BARREAU et Jacqueline DELAHAYE- Edition DUNOD -485 pages

➤ MBA FINANCES

John Leslie LIVINGSTONE - 407 pages

➤ MARKETING MANAGEMENT – (9^{ème} édition)

KOTLER ET DUBOIS - 789 pages

➤ PLAN DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL 2000–2004 «Secteur de l'habitat »

Ministère de l'aménagement du territoire – 24 pages

➤ PROGRAMME MAG/97/007-DAP1-« GOUVERNANCE ET POLITIQUES

PUBLIQUES POUR UN DEVELOPPEMENT HUMAIN DURABLE »

COMPOSANTE « APPUI AU SECTEUR PRIVE »

PNUD - 50 pages

ANNEXES . I

Budget de la TVA durant les trois années d'étude en milliers de Fm

ANNEE 1	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Production en KG	1 200	1 200	1 200	2 400	2 400	2 400	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200	3 200	30 000
En Qté													
Logé	400	400	400	800	800	800	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	1 067	
En vrac	800	800	800	1 600	1 600	1 600	2 133	2 133	2 133	2 133	2 133	2 133	
P.V.U													
Logé	21,6												
en vrac	20												
Ventes HT													
Logé	8 640	8 640	8 640	17 280	17 280	17 280	23 047	23 047	23 047	23 047	23 047	23 047	
En vrac	16 000	16 000	16 000	32 000	32 000	32 000	42 660	42 660	42 660	42 660	42 660	42 660	
Total HT	24 640	24 640	24 640	49 280	49 280	49 280	65 707	616 003					
TVA Ventes	4 928	4 928	4 928	9 856	9 856	9 856	13 141						
Total 1	4 928	4 928	4 928	9 856	9 856	9 856	13 141	123 201					
PA .U													
MP	10,82												
EMB	0,83												
ACHAT HT													
Achat EMB HT	333	333	333	667	667	667	889	889	889	889	889	889	8 335
Achat MP HT	12 980	12 980	12 980	25 960	25 960	25 960	34 613	34 613	34 613	34 613	34 613	34 613	324 500
TVA Achat MP	2 596	2 596	2 596	5 192	5 192	5 192	6 923	64 900					
TVA Achat EMB	67	67	67	133	133	133	178	178	178	178	178	178	1 667
TVA autres	567	6 800											
Total 2	3 229	3 229	3 229	5 892	5 892	5 892	7 667	73 367					
Solde	1 699	1 699	1 699	3 964	3 964	3 964	5 474	49 834					
TVA à payer			3 397		5 663		7 928		10 949		10 949		10 949

TVA de l'année	38 885
-----------------------	---------------

ETAT	10 949
------	--------

ANNEE 3	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Production en KG	2 000	2 000	2 000	4 000	4 000	4 000	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	49 800
En Qté													
Logé	667	667	667	1 333	1 333	1 333	1 767	1 767	1 767	1 767	1 767	1 767	
En vrac	1 333	1 333	1 333	2 667	2 667	2 667	3 533	3 533	3 533	3 533	3 533	3 533	
P.V.U													
Logé	26,6												
en vrac	25												
Ventes HT													
Logé	17 742	17 742	17 742	35 458	35 458	35 458	47 002	47 002	47 002	47 002	47 002	47 002	
En vrac	33 325	33 325	33 325	66 675	66 675	66 675	88 325	88 325	88 325	88 325	88 325	88 325	
Total HT	51 067	51 067	51 067	102 133	102 133	102 133	135 327	1 271 563					
TVA Ventes	10 213	10 213	10 213	20 427	20 427	20 427	27 065						
Total 1	10 213	10 213	10 213	20 427	20 427	20 427	27 065	254 313					
PA .U													
MP	11,03												
EMB	0,85												
ACHAT HT													
Achat EMB HT	567	567	567	1 133	1 133	1 133	1 502	1 502	1 502	1 502	1 502	1 502	14 113
Achat MP HT	22 068	22 068	22 068	44 136	44 136	44 136	58 481	58 481	58 481	58 481	58 481	58 481	549 497
TVA Achat MP	4 414	4 414	4 414	8 827	8 827	8 827	11 696	109 899					
TVA Achat EMB	113	113	113	227	227	227	300	300	300	300	300	300	2 823
TVA Autres	642	642	642	642	642	642	642	642	642	642	642	642	7 705
Total 2	5 169	5 169	5 169	9 696	9 696	9 696	12 639	120 427					
Solde	5 044	5 044	5 044	10 731	10 731	10 731	14 427	133 886					
TVA à payer			10 089		15 775		21 461		28 854		28 854		28 854
TVA de l'année	105 032												

Exe PRECEDENT 18 613

TVA payé 123 645

ETAT 28 854

TABLES DES MATIERES . III

REMERCIEMENTS

SOMMAIRE

<u>INTRODUCTION</u>	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	4
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET	4
<u>Section 1 : Contexte</u>	4
1 .1 <i>Contexte national</i>	4
1 .1.1 Aspect économique et social	4
1 .1.2 Place du bâtiment et de l'environnement dans le cadre de la mise en oeuvre de la stratégie de réduction de la pauvreté	5
1 .1.2 .1 Place du secteur bâtiment dans l'économie nationale	5
1 .1.2 .2 Les orientations et objectifs	6
1 .1.2 .3 Programmes d'action	7
1 .2 Contexte du secteur construction - filière de production de matériaux de construction	8
<u>Section 2 : Caractéristiques du projet</u>	10
2 .1 Renseignements généraux sur l'unité à créer	10
2 .1.1 L'unité de production semi-industrielle de peinture de qualité supérieure	10
2 .1.2 Les installations nécessaires	11
2 .2 la zone d'intervention.....	11
2 .2.1 Description du site	11
2 .2.2 Critères de choix du site	12
<u>CHAPITRE II : LE MARCHE</u>	14
<u>Section 1 : Description</u>	14
<u>Section 2 : L'offre</u>	15
2 .1 La production locale	15
2 .2 Les importations	16
<u>Section 3 : La demande</u>	17
<u>Section 4 : La concurrence</u>	20
4 .1 Les fabricants locaux	20
4 .2 Les sociétés importatrices	21
4 .3 Marketing mix	22
II. <u>CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION D'UN PROJET D'INVESTISSEMENT</u>	25
<u>Section 1 : La valeur actuelle nette (VAN)</u>	25
<u>Section 2 : L'indice de profitabilité (Ip)</u>	25
<u>Section 3 : Le taux de rentabilité interne (TRI)</u>	26

<u>Section 4</u> : Le délai de récupération du capital investi (DRCI)	26
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	28
<u>CHAPITRE I</u> : TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	28
<u>Section 1</u> : Le produit.....	28
<u>Section 2</u> : Les matières premières utilisées	29
2.1 Les pigments	29
2.2 Les charges	30
2.3 Le liant	30
2.4 Les additifs minoritaires	30
2.5 Les teintes	30
2.6 Les fournisseurs	30
<u>Section 3</u> : Les installations nécessaires	30
3.1 Aménagement du terrain	31
3.2 Les magasins de stockage et la salle de production	31
3.3 La salle de finition et de packaging	32
3.4 Les bureaux	32
3.5 Le magasin de vente et le show room	32
3.6 La cuve traitement des eaux	32
3.7 Construction de la cheminée à ordure	33
<u>Section 4</u> : Les matériels de production	33
4.1 Les matériels de pesée	33
4.2 Les malaxeurs	33
4.3 Le tamis	33
4.4 Les matériels de manutention	34
4.5 Divers outillages	34
4.6 La cuve de traitement des eaux	34
<u>Section 5</u> : Technique de production et différents facteurs de production	35
5.1 Schéma du processus de production	35
5.2 Description du processus	36
5.2.1 Pesée de matières premières	36
5.2.2 Mélange 1	36
5.2.3 Mélange 2	36
5.2.4 Mélange 3	36
5.2.5 Filtration ou tamisage	37
5.2.6 La finition	37
5.2.7 La conservation des peintures	37
<u>CHAPITRE II</u> : PROGRAMME DE PRODUCTION ET DE CHIFFRE D’AFFAIRES	38
<u>Section 1</u> : Volume de production envisagée.....	38
<u>Section 2</u> : Programme de vente et évolution du chiffre d’affaires.....	39

Le prix de revient.....	42
CHAPITRE III : ASPECT ORGANISATIONNEL	43
Section 1 : Organigramme envisagé.....	43
Section 2 : Organisation du travail.....	43
2.1 Rôle du gérant.....	43
2.2 Rôle du responsable de la production.....	44
2.3 Rôle du responsable commercial.....	45
2.4 Rôle du comptable.....	45
2.5 Rôle du vendeur.....	45
2.6 Rôle de l'ouvrier	45
2.7 Rôle du gardien.....	46
Section 3 : Chronogramme	46
3.1 Etude descriptive	46
3.2 Durée de réalisation	47
3.3 Calendrier de réalisation	48
3.4 Procédure de vente	49
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET (SUR 3 ANS)	50
CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS.....	50
Section 1 : Nature et coût des investissements.....	50
1.1 Les immobilisations.....	50
1.1.1 Les immobilisations incorporelles	50
1.1.1.1 Les frais d'établissement.....	50
1.1.1.2 La marque	51
1.1.2 Les immobilisations corporelles	51
1.1.2.1 Terrain.....	51
1.1.2.2 Construction.....	51
1.1.2.3 Les matériels de production.....	52
1.1.2.4 Matériels et outillages.....	52
1.1.2.5 Matériel de transport	52
1.1.2.6 Agencements, Aménagements, installations	53
1.1.2.7 Autres.....	53
1.1.2.7.1 Les matériels et mobiliers de bureaux	53
1.1.2.7.2 Les matériels informatiques.....	54
1.1.2.7.3 Les matériels et mobiliers de logement	54
1.1.2.7.4 Les matériels d'emballage.....	54
1.1.2.7.5 Les petits matériels	54
1.2 Le fonds de roulement initial.....	55
1.3 Récapitulation des investissements	55

Section 2 : Plan de financement.....	57
<u>Section 3</u> : Les emprunts.....	58
<u>Section 4</u> : Les amortissements des immobilisations.....	59
CHAPITRE II : LES ETATS FINANCIERS PREVISIONNELS	62
<u>Section 1</u> : Le bilan d'ouverture.....	62
<u>Section 2</u> : Prévision des charges et des produits.....	63
2.1 Les charges.....	63
2.1.1 Les achats de matières premières et d'emballages perdus.....	64
2.1.2 Les autres approvisionnements	65
2.1.2.1 Les matières consommables.....	65
2.1.2.2 Les produits d'entretien.....	65
2.1-3 Les achats non stockés.....	65
2.1.3.1 Eau et électricité.....	66
2.1.3.2 Les carburants	66
2.1.3.3 Les fournitures administratives.....	67
2.1-4 Les autres charges externes	67
2.1.4.1 Les dépenses en entretien et réparation.....	67
2.1.4.2 Publicités et relations publiques	68
2.1.4.3 Postes et télécommunications.....	68
2.1.4.4 Assurances.....	68
2.1.4.5 Impôts et taxes	69
2.1-5 Les frais de personnel.....	69
2.1-6 Les charges financières.....	70
2.1-7 Les amortissements des immobilisations	70
2.2 Les produits	71
<u>Section 3</u> : Les comptes de résultats prévisionnels	72
<u>Section 4</u> : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion (TGCG)	73
<u>Section 5</u> : Les plans de trésorerie	74
<u>Section 6</u> : Les bilans prévisionnels.....	75
<u>Section 7</u> : Seuil de rentabilité	76
<u>Section 8</u> : Test de sensibilité.....	77
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	80
<u>Section 1</u> : Les cash-flows	80
<u>Section 2</u> : Evaluation financière	80
2.1 La Valeur Actuelle Nette (V.A.N)	81
2.2 Indice de Profitabilité (I.P)	82
2.3 Taux de rentabilité Interne (T.R.I).....	82
2.4 Le Délai de Récupération du Capital Investi (D.R.C.I).....	83
Section 3 : Evaluation économique.....	84

3.1	Création de richesses et de valeur ajoutée économique pour le pays.....	84
3.2	Effets sur les finances publiques.....	84
3.3	Augmentation de la production nationale.....	85
3.4	Valorisation des produits malgaches	85
Section 4 : Evaluation sociale.....		85
4.1	Participation à la mise en œuvre de la stratégie de réduction de la pauvreté.....	85
4.2	Amélioration des conditions de vie des futures salariés	85
CONCLUSION GENERALE.....		86
ANNEXES.....		I
TABLES DES MATIERES.....		