

SOMMAIRE

SOMMAIRE	1
LISTES DES TABLEAUX.....	3
LISTES DES FIGURES	4
INTRODUCTION.....	5
PARTIE PREMIERE : ESQUISSE DU PROJET.....	8
CHAPITRE PREMIER : APERCU GENERAL DU PROJET	9
<i>SECTION PREMIERE : PRESENTATION DU PROJET.....</i>	9
<i>SECTION DEUXIEME : CARACTERISTIQUE DU PROJET.....</i>	11
CHAPITRE DEUXIEME : ETUDE DU MARCHE	12
<i>SECTION PREMIERE : ANALYSE DU MARCHE</i>	12
<i>SECTION DEUXIEME: LA POLITIQUE DE VENTE</i>	17
PARTIE DEUXIEME : CONDUITE DU PROJET	21
CHAPITRE PREMIER : ETUDE TECHNIQUE	22
<i>SECTION PREMIERE:TECHNIQUE DE PRODUCTION.....</i>	23
<i>SECTION DEUXIEME : LES MOYENS DE PRODUCTION.....</i>	28
CHAPITRE DEUXIEME: LA CAPACITE DE PRODUCTION	32
<i>SECTION PREMIERE : ETUDE QUANTITATIVE</i>	32
<i>SECTION DEUXIEME : ETUDE QUALITATIVE</i>	39
CHAPITRE TROISIEME : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	41
<i>SECTION PREMIERE : LES TRAVAUX PREPARATIFS.....</i>	41
<i>SECTION DEUXIEME : L' ORGANISATION DU PERSONNEL</i>	42
PARTIE TROISIEME : ETUDE FINANCIERE &LES EVALUATIONS.....	46
CHAPITRE PREMIER : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTE DE GESTION	47
<i>SECTION PREMIERE : LE COÛT DES INVESTISSEMENTS.....</i>	47
<i>SECTION DEUXIEME : LES AMORTISSEMENTS.....</i>	53
<i>SECTION TROISIEME : LE PLAN DE FINANCEMENT.....</i>	60
<i>SECTION QUATRIEME : REMBOURSEMENT DES DETTES</i>	62
<i>SECTION CINQUIEME : COMPTE DE GESTION PREVISIONNEL.....</i>	64
CHAPITRE DEUXIEME : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE	67
<i>SECTION PREMIERE : COMPTE DE RESULTAT.....</i>	67
<i>SECTION DEUXIEME :TABLEAU DES GRANDEURS CARACTERISTIQUE DE GESTION (TGCG).....</i>	69
<i>SECTION TROISIEME: BILANS PREVISIONNELS</i>	71
<i>SECTION QUATRIEME PLAN DE TRESORERIE.....</i>	76
CHAPITRE TROISIEME : LES EVALUATIONS	77
<i>SECTION PREMIERE : EVALUATION ECONOMIQUE</i>	77
<i>SECTION DEUXIEME : EVALUATION SOCIALE.....</i>	78
<i>SECTION TROISIEME : EVALUATION FINANCIERE.....</i>	79
CONCLUSION GENERALE	84

ANNEXES.....	86
GLOSSAIRE	91
BIBLIOGRAPHIES.....	92

LISTES DES TABLEAUX

Tableau 1 : objectifs économiques et sociaux	11
Tableau 2 quantité d'huile alimentaire par faritany	14
Tableau 3 : quantité consommable par milieus	14
Tableau 4 :difference entre la consommation et le besoin	14
Tableau 5 : Evaluation des prix de 1998 à 2000	16
Tableau 6 : Les divers prix de l'huile sur le marché	16
Tableau 7 : Influence sur le prix	19
Tableau 8 : Caractéristique par types d'arachide	24
Tableau 9 : Tableau d'extraction d'huile	24
Tableau 10 : Capacité de production des machines	32
Tableau 11 : Prix de revient pour 880 litre d'huile	33
Tableau 12 : Prix de vente des produits	34
Tableau 13 Production prévisionnelle pour la première année	35
Tableau 14 : Production pour les cinq années à venir	35
Tableau 15 : Chiffre d'affaires pour la première années	37
Tableau 16 : Chiffre d'affaires pour les cinq années	37
Tableau 17 : Teneur en acide gras essentiels	40
Tableau 18 : Tableau comparatif des prix moyens pour les principales huiles alimentaires	40
Tableau 19 : Charges du personnel	45
Tableau 20 : Tableau de regroupement des coûts pour la première année	50
Tableau 21 : Planning d'addition des machines	52
Tableau 22 : Amortissement prévisionnel pour les cinq prochaines années	59
Tableau 23 : Financement des investissements	61
Tableau 24 : Remboursements des crédits à court terme	62
Tableau 25 : Remboursement de l'emprunt à moyen terme	64
Tableau 26 : Achats	64
Tableau 27 : Services extérieurs	65
Tableau 28 : Charges du personnel	65
Tableau 29 : Charges financières	66
Tableau 30 : Dotations aux amortissements	66
Tableau 31 : Production vendue	66
Tableau 32 : Compte de résultat sur cinq ans	68
Tableau 33 : Tableau de grandeur caractéristique de gestion pendant 5 années	70
Tableau 34 : Bilan prévisionnel pour l'année 2003	71
Tableau 35 : Bilan prévisionnel pour l'année 2004	72
Tableau 36 : Bilan prévisionnel pour l'année 2005	73
Tableau 37 : Bilan prévisionnel pour l'année 2006	74
Tableau 38 : Bilan prévisionnel pour l'année 2007	75
Tableau 39 : Tableau de financement(en millier de franc)	76
Tableau 40 : Valeur ajoutée	78
Tableau 41 : ratio de marge bénéficiaire	79
Tableau 42 : Tableau de ratio de rentabilité de l'exploitation courante	80
Tableau 43 : Rentabilité globale d'autofinancement	81

LISTES DES FIGURES

Figure 1 : Schéma circuit de distribution	18
Figure 2 : Schéma circuit de distribution et de stratégie de distribution.....	19
Figure 3 : Schéma simplifié de la production industrielle de l'huile d'arachide	23
Figure 4 : Schéma de procédé de production.....	27
Figure 5 : Schémas résumant le planning de production pour la première année.....	36
Figure 6 : Organigramme	42

INTRODUCTION

A l'heure où la frontière économique disparaît peu à peu, c'est ce qu'on appelle la mondialisation et la libéralisation de l'économie, Madagascar essaie tant bien que mal de suivre cette politique économique internationale imposée par les grandes puissances. Le fait est qu'après 40 années d'indépendance, on se trouve toujours parmi les pays pauvres très endettés (PPTE).

Alors que les pays de l'hémisphère Nord luttent pour avoir une condition de vie encore plus meilleure, nous, les pays de l'hémisphère sud essayons encore de sortir de la pauvreté accablante qui nous pèse depuis, pour avoir une vie déccente. Aucun pays n'a été épargné par la misère. On a tous traversé, à un moment ou à un autre de notre histoire, des difficultés. Mais certains ont réussi à renouer avec la prospérité en ayant su prendre leur destin en main et en ayant su aller de l'avant. Si les pays de l'hémisphère sud ne cessent de s'appauvrir, il ne faut pas accuser les autres de tous les maux, la solution est en chacun de nous et c'est à nous de la faire valoir.

Actuellement, la situation macro-économique de Madagascar est sur le point de prendre un essor. Puisque après 2 années d'effort de 1997 à 1999, on a enregistré une croissance économique de l'ordre de 4 % et que l'année 2002, la croissance prévue sera de l'ordre de 6,7 %. Celle-ci est parmi la meilleure au monde car par rapport à la croissance mondiale qui est en moyenne de 2,1 %, on peut comparer la notre avec la croissance économique des quelques pays asiatiques, européen, africain ... suivants :

Maurice 6 %, Singapour 6 %, Hongkong 5 %, Kenya 3 %, Afrique du sud 3,5 %, Zimbabwe 1,7 %, Seychelles 1,5 %, Irlande 7,3 %, Luxembourg 5 %, Brésil 4,2 %, ...

L'éligibilité de notre pays par la loi américaine «AGOA : African Growth and Opportunity Act », la venue depuis peu des investisseurs étrangers (zone franche...) la stabilité macro-économique croissante et les provinces autonomes, on le souhaite, œuvreront pour que Madagascar puisse engendrer toujours une croissance économique progressive.

Cette perspective de stabilité économique et la stabilité politique relative ouvrent la porte pour notre pays puisque cela crée un climat de confiance, de sécurité vis-à-vis des investisseurs étrangers et pour les rares investisseurs malgaches.

En ayant vu le cercle économique et politique où le projet va évoluer, nous allons entamer maintenant les vifs sommaires du présent projet.

L'étude et la préparation de ce projet n'ont pas été faites hasardeusement mais ont été le fruit d'un soin particulier en vue de la réalisation des objectifs qu'on s'est fixé entre autres comme :

- l'offre d'emploi personnel et pour la masse rurale et urbaine. Personnel selon que l'arrivé massive de nouveaux diplômés sur le marché du travail chaque année sont nombreux que l'offre ne suffise plus. Alors pour alléger ce marché de travail, minime soit-elle la contribution, réalisé et créé un projet viable et rentable est un objectif à double sens pour la masse salariale et pour les concepteurs eux-même.
- Insérant un produit mal ou quasiment inexploité à l'échelle industrielle dans la région de Fianarantsoa et cette partie sud de Madagascar alors que la matière première y est abondante et facilement accessible dans les périphéries de Fianarantsoa et les régions de Tuléar.
- Sensibilisation de la population à avoir foi en leur produit local et la valorisation de l'huile d'arachide.

En ce qui concerne l'intérêt de ce projet on peut le regrouper dans le développement régional étant donnée que la province autonome a été instaurée, et en tenant compte que le développement de la nation est une affaire de tous se basant sur chacun et sur l'effort collectif pour faire avancer la nation toute entière. Ce sont donc les raisons essentielles mais qui ne sont pas les seules qui nous ont poussé à développer le thème : «PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE PRODUCTION D' HUILE A BASE D' ARACHIDE DANS LA REGION DE FIANARANTSOA ». Ce projet sera limité à la mise en valeur de cette huile d'arachide selon que la matière première pour sa production y est abondante et que l'exploitation industrielle n'existe pas malgré ses avantages, aussi l'alimentation en huile alimentaire étant insuffisant pour le faritany de Fianarantsoa et un peu partout dans l'île .

Le problématique que rencontre le projet est que l'huile à base d'arachide étant réputée de mauvaise qualité par le fait qu'elle est exploitée d'une manière artisanale et précaire.

Concernant la méthodologie, pour parvenir à l'efficacité de ce travail, on a opté entre autre :

- la recherche d'informations et des documents concernant les huiles et surtout l'huile à base d'arachide
- recherche et prise de connaissance pour le procédé de production
- interview avec les acteurs susceptibles d'avoir une relation prochaine avec le produit en posant des questions fermes ou ouvertes (fournisseurs de la matière première, clients potentiels, points de vente)...

L'abondance de la matière première, l'inexistante de l'exploitation industrielle de l'huile d'arachide à Fianarantsoa, la région étant une entrée et sortie pour le sud donc beaucoup fréquentée ... autant d'opportunité qui œuvreront favorablement pour la production et la vente de nos produits qui seront l'huile d'arachide et les tourteaux, et nous poussent à avoir une conviction aussi forte pour la viabilité et la rentabilité de notre projet.

Pour se faire, notre travail sur ce mémoire sera subdivisé en quatre parties bien distinctes à savoir :

- La première partie concernant l'esquisse du projet,
- La deuxième partie qui traitera la conduite à suivre,
- La troisième partie qui sera consacrée à l'étude financière, et les évaluations du projet.

PARTIE PREMIERE : ESQUISSE DU PROJET

Bien cerner les alentours du projet nous aide à mieux le gérer. Dans cette première partie, l'étude sera portée sur l'aperçue général du projet ainsi que l'étude du marché.

CHAPITRE PREMIER : APERCU GENERAL DU PROJET

On peut définir un projet comme étant des desiderata d'activités bien précises. La perspective d'un projet se place dans un cadre où on se propose d'investir, d'affecter des moyens humains, matériels, financiers en vue de créer ou de développer ou même améliorer une situation donnée pendant une période donnée. Tous les projets financiers doivent œuvrer de façon à apporter une contribution pour le développement du pays et être rentable sur le plan économique technique et financier pour les concepteurs.

SECTION PREMIERE : PRESENTATION DU PROJET

I-1 DESCRIPTION DU PROJET

Ce projet de création d'une unité de production d'huile à base d'arachide dans la région de Fianarantsoa propose d'exploiter la matière première qui est l'arachide et qui existe en abondance dans cette partie sud de notre île. IL a pour buts de mettre en valeur la qualité de cette huile végétale et pour que la population ait foi en leur produit local. Puisque la qualité de l'huile d'arachide a été si longtemps sous-estimée par le fait que son exploitation a été mauvaise et aussi la production artisanale n'est pas conforme à l'hygiène qui rendaient le produit de basse qualité.

Pour notre projet on propose pour son exploitation d'apporter les moyens suivants :

- un capital en numéraire
- machine presse huile avec marmite de cuisson
- moteur diesel de 12 cv avec refroidissement par eau
- chaudière
- presse filtre
- décortiqueuse d'arachide
- neutraliseur de 400 litres

- lot d'accessoires
- lot de pièces détachées
- un personnel de 10 personnes compose de
- 1 gérant
- 4 ouvriers spécialisés +2 dockers
- 2 gardiens
- 1 personnel d'entretien

l'utilisation adéquate de ces moyens accompagnés des outils de gestion bien maîtrisée comme

la gestion de production, la gestion des stocks, la gestion financière

La gestion des ressources apportera pour l'entreprise rentabilité, efficacité et prospérité pour lui permettre d'atteindre ses objectifs et aura des impacts sur le marché de l'huile alimentaire.

I-2 JUSTIFICATION DU PROJET

La création de cette unité d'huilerie permettra d'avoir une entreprise compétente même simple, utilisant des matériels industriels simple mais efficace par rapport à ceux utilisés par les producteurs artisanaux. L'huile d'arachide ne tient pas une place prépondérante dans cette partie sud de Madagascar voire dans toute l'île du fait de sa mauvaise exploitation, ainsi on propose d'exploiter l'arachide sur une échelle industrielle pour y remédier malgré ses avantages concurrentiels qu'on verra ultérieurement. Et entre autre la facilité d'acquérir la matière première aux environs du faritany de Fianarantsoa comme Ihosy, Betioky, Beraketa et Fianarantsoa lui-même et enfin l'insuffisance de ce produit sur le marché local nous poussent à réaliser ce projet. En outre pour apporter notre contribution à avoir un taux de couverture plus rentable pour Madagascar causé par la sortie massive de devise via l'importation et la filière huilerie ne s'en échappe pas. Aussi ce projet apportera également, par la création de valeur ajoutée et par le revenu additionnel rémunérant les facteurs de production comme personnel, les capitaux investis, les amortissements ... sa contribution aux développements régional et national.

SECTION DEUXIÈME : CARACTÉRIQUE DU PROJET

II-1 NATURE DU PROJET

Comme on a dit précédemment, ce projet sera une exploitation industrielle de l'huile d'arachide en produisant de l'huile vierge c'est à dire à issue d'une seule variété végétale. Cette exploitation se portera en production d'huile d'arachide et en vente d'abord sur le marché local les produits qui en découlent et à long terme s'attaquant aux marchés du sud et enfin un peu partout dans Madagascar.

II-2 OBJECTIFS ET INTERETS

OBJECTIFS :

Dans la phase de préparation d'un projet il faut au préalable fixer des objectifs à atteindre (objectifs à priori). Pour notre part on va mettre en exergue quelques-uns de ces objectifs qui sont économique et sociaux à l'aide du tableau suivant.

Tableau 1 : objectifs économiques et sociaux

OBJECTIFS ECONOMIQUES	OBJECTIFS SOCIAUX
<ul style="list-style-type: none"> -Percer le marché local -Accaparer la plus grande part de marché possible -Conserver la part de marché acquise en adoptant des actions commerciales adéquates -Entendre le zone d'écoulement en allant vers le sud d'abord et un peu partout sur toute l'île - Participer à l'augmentation des pouvoirs d'achat des employés et les producteurs d'arachide 	<ul style="list-style-type: none"> -Valoriser le produit local -mettre sur le marché un produit sain pur et local -créer des emplois directs et indirects -inciter les paysans à cultiver autre que la culture vivrière -développement national via régional

En tout il faut qu'on ait un projet rentable à court et à long terme.

INTERET :

Ce projet trouve son intérêt en réalisant le maximum de bénéfice possible.

Autrement dit-il faut que notre projet soit rentable dans son exploitation.

CHAPITRE DEUXIEME : ETUDE DU MARCHE

En parlant de marché, on peut le définir d'un point de vu global comme étant le lien de rencontre de l'offre (ou groupe d'offreurs),de la demande (ou groupe de demandeurs)d'un produit satisfaisant un besoin déterminé . En d'autre terme c'est l'ensemble des agents économiques (individu- institution ...) qui peuvent avoir ou qui ont des influences sur la consommation des types de produits dans un environnement donné.

Dans ce chapitre, notre étude se portera sur l'analyse du marché et la politique de vente.

SECTION PREMIERE : ANALYSE DU MARCHE

On sait pertinemment qu'un marché est composé de 3 éléments fondamentaux et que l'absence de l'un au moins suffise à annuler la notion du marché. Ces 3 éléments sont à savoir :

- un besoin clairement défini et susceptible de se transformer en une demande solvable

- une demande (ou groupe de demandeurs) prête à acheter moyennant un prix déterminé un produit pour satisfaire un besoin ressenti

- Une offre (ou groupe d'offreurs) qui propose un produit donné pour satisfaire une demande

Ainsi pour une analyse du marché, il est primordial de s'intéresser à ces 3 éléments qui le compose à savoir : Le besoin-la demande –et enfin l'offre.

I-1 LE BESOIN

Une des définition du marketing est «l'art de produire tout e que l'on peut vendre et seulement ce que l'on peut vendre ». De cette définition on peut en tirer qu'il ne suffit pas tout simplement de produire /ou mettre un produit/ou service sur le marché, mais il faut que ce produit réponde à un état de manque ressenti au sein de la population. D'une manière plus précise il faut qu'un produit réponde à un besoin

Quotidiennement, chaque ménage utilise une quantité respective d'huile alimentaire pour rendre leur repas plus savoureux. Ce qui nous permet de dire que l'huile alimentaire fait partie des produits de première nécessité et que leur achat ne nécessite pas une grande motivation. Par conséquent l'huile alimentaire fait donc

partie des besoins primaires ou fondamentaux (besoins physiologiques) très important pour le corps humain car il ne peut s'en passer pour son fonctionnement normal.

I-2 LA DEMANDE

La connaissance de la demande est un élément primordial pour une entreprise qui envisage de se lancer sur un marché donné, puisque cela permet de savoir à l'avance si son entreprise est rentable.

I-2-1 ANALYSE DE LA CONSOMMATION

Dans tout Madagascar, la consommation de l'huile alimentaire de quelque nature que ce soit est très limitée. Le facteur principal de ce frein est sans doute le prix.

L'huile étant un intrant cher pour le ménage puisque pour un produit qui fait partie des produits de première nécessité (PPN) son prix ne permet pas à la majorité des ménages d'y satisfaire leur besoin. Les consommateurs achètent l'huile par petite quantité et que 90 % du commerce d'huile se fait en vrac c'est à dire par faible quantité (rapport GRET 1995: Groupe de Recherche et d'Echange Technologique). Et selon la FAO (Found and agricultural organization) la consommation d'huile alimentaire à Madagascar est de 2 kg par habitant par an et avec comme densité 0,9 cela revient à 2,22 litre par habitant par an et pour la ville de Fianarantsoa cette consommation revient à 1,40 kg par habitant par an (1,55 litre par habitant par an) alors que selon les nutritionnistes le besoin en huile alimentaire par habitant par année est de 20 kg ce qui fait environ 22,22 litre. Pour mieux apprécier, voyons dans les tableaux suivants les divers chiffres se rapportant à l'huile alimentaire tous types confondus.

Tableau 2 quantité d'huile alimentaire par faritany

FARITANY	FIA/TSOA	MAJUNGA	TULEAR	TA/VE	DIEGO	TANA
Con/hab/an	1,40	1,50	1,60	1,80	2,20	2,90

Unité en kg

Con/hab/an : consommation par habitant par an

Tableau 3 : quantité consommable par milieu

QUANTITE D' HUILE	NATIONAL	URBAIN	RURAL
	2,0	3,6	1,5

Unité en kg

Source :

- Enquête prioritaire auprès des ménages 1999(epm)
- Rapport principal août 2000 ministère finance et de l'économie
- INSTAT : direction statistique des ménages
- L'agroalimentaire à Madagascar.

I-2-2 LA DEMANDE POTENTIELLE

D'après cette analyse de la consommation, on peut constater qu'il y a une très grande différence entre le besoin du corps humain et la consommation proprement dite en matière d'huile alimentaire pour la population entière que ce soit à Fianarantsoa ou ailleurs dans toute l'île.

Tableau 4 :difference entre la consommation et le besoin

BESOIN	CON/HAB/AN	POURCENTAGE	DIFFERENCE
22,22	1,55	6,97%	20,67

Con/hab/an : consommation par habitant par an

Unité : en litre

Donc par déduction on a une demande potentielle de 20,67 litres par habitant par an. On constate donc que cette demande potentielle est très importante car pour l'ensemble de la population fianaroise elle atteint pour une population de 2 730 200 d'habitants jusqu'à :

$$20,67 \times 2\ 730\ 200 = 56\ 433\ 234 \text{ litres par an}$$

Cette très grande différence se justifie par le fait que l'huile est un produit cher comme on a déjà cité précédemment alors que c'est un produit de première nécessité.

I-3 L' OFFRE

On entre ici dans la dernière phase de l'analyse des éléments qui constituent ce qu'on appelle « marché » qui est l'offre. L'offre étant l'ensemble des agents qui propose des produits identiques ou presque sur un marché donné.

I-3-1 LA STRUCTURE DU MARCHE.

Selon l'ouvrage « l'agroalimentaire à Madagascar » la production des deux catégories d'unités (industrielle et artisanale) ne suffisent pas à la demande. Ce qui provoque l'afflux des importations en matière d'huilerie comme par exemple l'arrivé récemment de cette huile de Singapour(Eden). Sur le marché local on trouve, après la fermeture de l'unique huilerie de la SINPA, de l'huile fabriquée par l'usine TIKO SA d'Antsirabe que ce soit en fut ou en plastique et de l'huile venant de Singapour en fut. L'huile d'arachide de production artisanale existe aussi mais en faible quantité et donc presque invisible sur le marché.

Les deux principales huiles qu'on trouve sur le marché sont toutes les deux à base de soja. Dire que l'huile d'arachide malgré ses atouts n'arrive pas à faire une place par le fait de sa mauvaise exploitation. Ainsi le marché de l'huile alimentaire est composé surtout de l'huile à base de soja.

I-3-2 LES PRIX SUR LE MARCHE

Les tableaux suivants illustrent mieux les divers prix qui existent sur le marché.

Tableau 5 : Evaluation des prix de 1998 à 2000

TYPE D' HUILE	1998	1999	2000
ARACHIDE	6312	6792	6465
SOJA	6856	7213	6142

Unité en fmg

Tableau 6 : Les divers prix de l'huile sur le marché

TYPE D' HUILE	LOCAL EN VRAC	LOCAL EN BOUTEILLE	IMPORTE EN BOUTEILLE
ARACHIDE	7500-8500	-	-
SOJA	8000 -8500	9000-10000	15000-16000

Unité en fmg

Ainsi on a vu successivement tous les éléments qui constituent un marché à savoir : le besoin clairement défini, la demande que provoque ce besoin et enfin l'offre qui satisfait la demande.

SECTION DEUXIÈME: LA POLITIQUE DE VENTE

La politique de vente est aussi très importante puisqu'elle sera la première approche entre l'entreprise et ses futurs clients. Donc de ce fait lié étroitement aux consommateurs. Cette politique met en évidence le circuit de distribution, la stratégie de distribution et la structure de prix du produit.

II-1 LE CIRCUIT DE DISTRIBUTION

Le circuit de distribution ou canal de distribution est l'itinéraire permettant à l'entreprise d'acheminer et de rendre ses produits vers les consommateurs finaux. D'un point de vu plus restrictif, on peut dire que c'est le chemin que va suivre le produit vers les consommateurs.

Il est donc évident pour une entreprise de choisir le chemin le plus favorable pour son produit. Le célèbre dicton « tout chemin mène à Rome » n'est pas applicable dans une entreprise, puisqu'il faut que les décisions relatives soient pertinentes et adéquates. On sait qu'il y a beaucoup de type de distribution et que le choix revient aux entrepreneurs eux-même.

Il y a le circuit long :

Producteur –Grossistes-1/2Grossistes –Détaillants -Consommateurs
--

Il y a le circuit moyen :

Producteurs – Grossistes – Détaillants - Consommateurs
--

Il y a le circuit court

Producteurs –Détaillants – Consommateurs
--

Il y a le circuit ultra- court

Producteurs– Consommateurs

La longueur du circuit se mesure par le nombre d'intermédiaires qui grâce à eux, certaines charges se repartissent entre eux comme le transport la manutention et autres mais paradoxalement il ne faut pas oublier que le coût du produit augmente jusqu'à l'arrivé aux consommateurs puisque chaque intervenant tire au passage leur

marge bénéficiaire respectif. C'est à dire que pour notre produit plus il y a beaucoup d'intervenant notre prix risque d'être trop élevé en arrivant sur le marché et n'est plus compétitif par rapport à ceux des concurrents.

L'huile étant un produit banalisé puisque les consommateurs n'ont pas besoin de se distinguer aux autres pour l'acheter, ainsi il sera efficace pour l'entreprise de choisir le circuit court.

Circuit court : producteur-points de vente – consommateurs

Figure 1 : Schéma circuit de distribution

On négociera avec des points de vente pour couvrir plus de surface sur le marché c'est à dire qu'on va livrer directement notre produit sortant d'usine vers les points de ventes.

II-2 LA STRATEGIE DE DISTRIBUTION

La différence entre circuit de distribution et stratégie de distribution est qu'un circuit est le chemin et que la stratégie est la manière d'emprunter ce chemin.

L'adoption d'une stratégie de distribution se justifie selon le circuit de distribution choisi. On peut citer 3 types de stratégies de distribution

La stratégie exclusive : Le produit étant de consommation spécifique, l'objectif de cette stratégie est d'éviter la concurrence au niveau des points de vente.

Canal de distribution : détaillant spécialisé

Un franchisé (ait une licence d'exploiter une seule marque et de ne vendre que celle-ci en quelque sorte une exclusivité.)

Stratégie sélective : Produit de consommation spécifique avec forte image de marque

Objectif Point de vente peu nombreux et très spécialisé

Stratégie intensive : Produit de consommation courante comme le produit de première nécessité. L'objectif est d'avoir le plus grand nombre de points de vente possible de détaillant du quartier jusqu'au supermarché.

Etant donné la nature de notre produit et qu'on ait choisi comme canal de distribution court, la stratégie à adopter sera donc la stratégie intensive qui est favorable pour notre produit pour toucher dès le début plus de masse consommatrice possible.

Canal de distribution court Stratégie intensive
--

Figure 2 : Schéma circuit de distribution et de stratégie de distribution.

II-3 LE STRUCTURE DES PRIX

Les décisions relatives à la détermination des prix de notre produit vont avoir des impacts sur de nombreux éléments déterminants pour la réussite et le succès de notre entreprise; Voyons quelques influences de prix sur la demande et sur l'entreprise elle-même.

Tableau 7 : Influence sur le prix

INFLUENCES SUR LA DEMANDE	INFLUENCES SUR L' ENTREPRISE
<ul style="list-style-type: none"> - Motivation ou frein sur le niveau de consommation tant pour la demande réelle ou potentielle. - Elément déterminant le niveau de consommation. - Elément comparatif pour la demande avec les produits concurrents. 	<ul style="list-style-type: none"> - Principal élément déterminant de la marge de bénéfice. - Outil de positionnement par rapport à d'autres types de produits -...

Pour fixer le prix on peut adopter à la fois différentes méthodes à savoir : l'approche par le coût (coût complet), l'approche par l'offre (la concurrence) et l'approche par la demande.

II-3-1 L'APPROCHE PAR LE COUT

On applique ici le coût complet c'est à dire calculer un prix de revient complet (charges variable + charges fixes) et d'y incorporer un montant pré-établi de la marge bénéficiaire.

D'où la formule suivante

$$\boxed{\text{Prix de vente} = \text{charges fixes} + \text{charges variables} + \text{marge bénéficiaire}}$$

II-3-2 L'APPROCHE PAR L'OFFRE

Cela consiste à connaître le prix sur le marché et d'y fixer le prix selon la politique de la maison (en dessous ou en-deçà de celui du marché)

II-3-3 L'APPROCHE PAR LA DEMANDE

Faire des sondages auprès de la demande (réelle ou potentielle) pour avoir leur avis.

En général on utilise le prix de pénétration pour un produit nouveau c'est à dire fixer le prix suffisamment bas pour toucher dès le départ une partie importante du marché susceptible au prix. Et comme notre produit est de première nécessité, on pense que cette approche sera adéquate. Donc vu cette politique de prix on envisage de fixer notre prix suffisamment bas en réduisant notre marge bénéficiaire sans toute fois courir à la perte.

PARTIE DEUXIÈME : CONDUITE DU PROJET

La conduite d'un projet consiste à étudier toutes les éventualités relatives à l'exploitation du projet lui-même c'est à dire qu'on va voir de plus près toutes les ficelles concernant l'huile d'arachide tout entière. Ainsi pour cette partie on étudiera les points suivants:

D'abord l'étude technique : concernant la technique de production et les moyens de production.

Après la capacité de production : concernant l'étude quantitative et qualitative.

Vient ensuite l'étude organisationnelle : concernant les travaux préparatifs et l'organisation du personnel.

CHAPITRE PREMIER : ETUDE TECHNIQUE

La production artisanale d'huile d'arachide étant simplifiée par les trois gestes suivant à savoir:

Décortiquer

Ensuite broyer

Et enfin extraire

Pour celle de la production industrielle la méthode est à peu près la même sauf qu'en exploitation industrielle il y a d'autres procédés qui sont aussi très important et qui fait que son procédé donne du meilleure huile tant pour sa propreté que ses qualités.

SECTION PREMIERE:TECHNIQUE DE PRODUCTION

Schématiquement, on peut simplifier la production d'huile d'arachide par

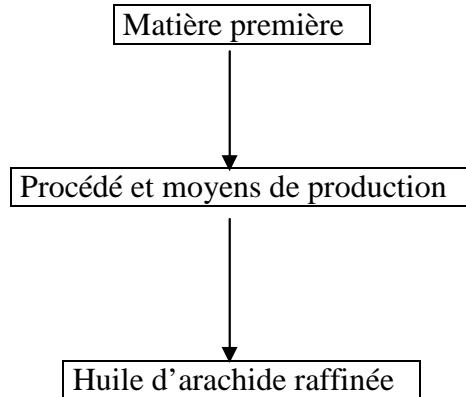


Figure 3 : Schéma simplifié de la production industrielle de l'huile d'arachide

Ainsi dans cette section on verra respectivement la matière première et tout ce qui la concerne et enfin la procédé de production. Vu l'importance des moyens de production on préfère les traiter dans une section propre à eux.

I-1 LA MATIERE PREMIERE

L'arachide fait partie des plantes oléifères comme : le soja, tournesol, cocotier, palmier à huile. L'arachide appartient donc à la famille des légumineuses dont la graine contient 45 % de lipide et 27 % de protéine. Une gousse d'arachide renferme en moyenne 68 à 80 % de graine et 20 à 32 % de coque vide.

On peut distinguer 3 types d'arachides qui existent chez nous à savoir :

Valencia, Spanish, et Virginia.

Pour ce qui est de leur caractéristique ces trois variétés en possèdent chacun leur caractéristique propre.

Tableau 8 : Caractéristique par types d'arachide

	SPANISH	VALENCIA	VIRGINIA
PORT	Érigé et ramifié	Erigé et ramifié	Rampant ou érigé très ramifié (buissonnant)
FLORAISON	Tige principale irrégulièrement fertile	Tige principale irrégulièrement fertile	Tige principale stérile
CYCLE (en jour)	90-100	90-100	120-150
GOUSSE	Bigraine	Tri-quadrigraine	Bigraine
GRAINES	Petites non dormantes	Petites non dormantes	Grosses ou petites dormantes
FRUCTIFICATION	En série	En série	alternée

Source :

Memeto de l'agriculture ministère de la coopération page 869

En ce qui concerne la teneur en huile dans une graine d'arachide celle -ci peut atteindre jusqu'à 50% et son taux d'extraction varie entre 40 et 44% (source: AMECA: Agence Malgache d' Equipment et d' Assistance). Pour voir les divers types d'oléifère et leur taux d'extraction, dressons le tableau suivant.

Tableau 9 : Tableau d'extraction d'huile

OLEAGINEUX	EXTRACTION(en %)
Arachide	40 à 44
Tournesol	28 à 32
Ricin	38 à 42
Graine de coton	12 à 16
Soja	12 à 16
Copra	58 à 62
Sésame	45 à 50
Rapseed	34 à 38
Palm kernel	36 à 40
Palm fruit	28 à 30

Source AMECA

En ce qui concerne l'approvisionnement cela ne pose en aucune manière des problème puisque 54,07 % de la production totale de Madagascar se trouve sur cette

partie sud de l'île (ce chiffre se répartisse entre le faritany de Fianarantsoa et de Tuléar). Si la production annuelle est de 66 135 tonnes, 35 760 tonnes se trouve dans le sud qui est plus facile à accéder (source : Enquête prioritaire 1999). Pour ce qui est du prix et selon notre enquête auprès des vendeurs d'arachide le kilo non décortiqué varie entre 1500 et 2000 fmg et pour les graines décortiquées le kilo varie entre 3000 à 3500 fmg.

I-2 LES MALADIES EXISTANTES ET L'AFLATOXINE

Comme toute organisme, l'arachide subit aussi l'assaut des diverses bactéries, champignons... Entre autre de ces maladies les plus remarquées sont :

La pourriture bactérienne, les maladies de tâche jaune, La pourriture de collet (sclerotium rolfsi) , La pourriture des gousses, La rosette , L'oïdium, la plus grave est l'afflatoxine.

Ces maladies peuvent être aussi nuisibles pour l'homme et les animaux et même après transformation si les graines sont contaminés les produits dérivés (huile, tourteaux, beurre, ...) le sont aussi mais cela dépend du procédé de transformation.

A Madagascar, en matière d'entomologie, les ennemis de l'arachide sont peu étudiés. La dernière étude remonte vers les années 60 qui signalait l'importance des pucerons, des aphis cracivora vecteur de la rosette qui est une maladie aussi grave pour Madagascar et des termites qui détruisent les gousses en favorisant l'afflatoxine. Les deux maladies les plus graves sont la rosette et l'afflatoxine.

En ce qui concerne la rosette, c'est un virus transmis par un puceron appelé aphis légumineuse responsable du rabougrissement (ou clump) de certains pieds. L'incidence de la maladie sur le rendement des récoltes, puisque c'est elle qui sera affectée, est très importante. En effet, la récolte sera quasiment nulle si la rosette se manifeste avant le 40^{ème} jour après le semis. Par contre cet effet sera très faible lorsque la rosette apparaît à partir du 100^{ème} jour après le semis. La lutte contre la rosette repose sur une bonne technique culturale (semi-précoce et à forte densité) et sur l'utilisation des variétés résistantes.

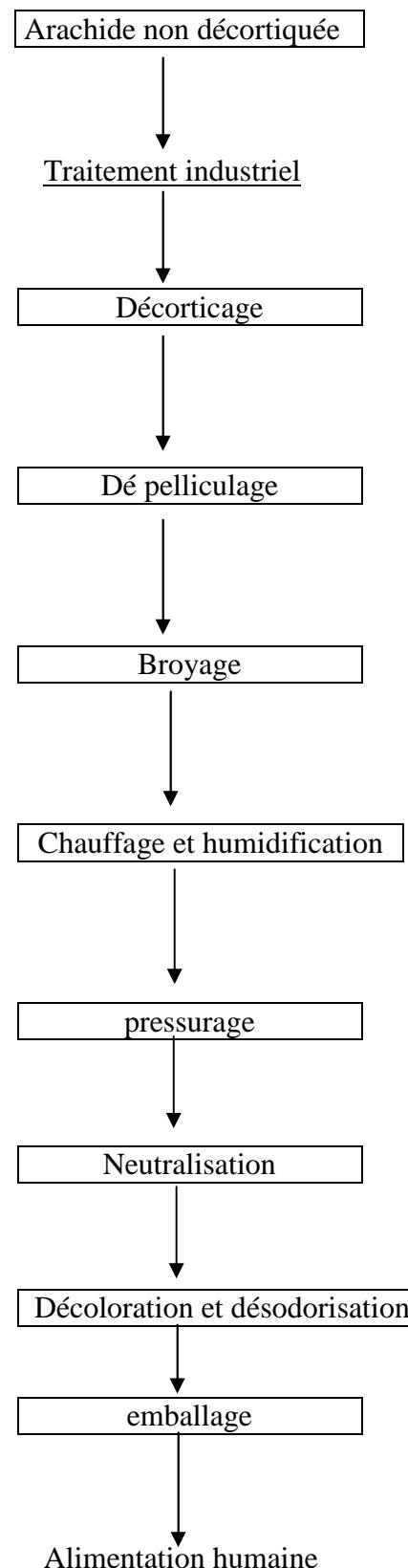
Et pour l'afflatoxine, c'est un mycotoxine c'est à dire un produit toxique provenant des champignons du nom d'aspergillus flavus ou aspergillus parasiticus, cette maladie constitue une menace et un danger potentiel tant pour l'homme que pour les animaux puisqu'elle peut causer des lésions hépatiques pour les animaux et

pour l'homme le cancer de foie. L'aflatoxine apparaît naturellement lorsqu'une espèce d'aspergillus flavus ou d'aspergillus parasiticus génératrice de toxine se développe sur une substance dans des conditions d'environnement qui favorisent l'apparition de champignon. La présence de moisissure ne révèle pas à elle seule la production de toxine.

I-3 LA PROCEDE DE PRODUCTION

La procède de production est l'ensemble de toutes les opérations pour aboutir à la transformation d'une gousse d'arachide en une huile raffinée. Ce procédé on peut le résumé selon le schéma suivant

Figure 4Schéma de procédé de production



SECTION DEUXIÈME : LES MOYENS DE PRODUCTION

Les moyens de production sont les atouts indispensables pour l'entreprise de fonctionner comme telle, et d'avancer. Il y a trois sortes de moyens à savoir :

- les moyens humains
- les moyens matériels
- et les moyens financiers

II-1 LES MOYENS HUMAINS

Aujourd'hui, la valeur d'une entreprise n'est plus basée uniquement sur ces atouts matériels (lotissement, matériels de production, mobilier de bureau...) ou sur ces clients, ou encore sur ces parts de marché. Même si ces éléments restent très importants, une entreprise est d'autant faite de ces atouts que par les hommes qui les manipulent, et cette valeur s'apprécie aussi donc sur l'organisation du personnel qui est riche en potentialité et en compétences respectives que par les performances des machines.

A quoi servent toutes les machines les plus performantes si les hommes ne sont pas là pour les manipuler ?

Trouver "the right man at the right place" est en quelques sortes une lutte pour les entrepreneurs puisque la bonne marche de l'entreprise en dépend. Ainsi pour notre projet on envisage la composition du personnel comme suit:

- 1 gérant comptable
- 6 ouvriers spécialisés de 3 personnes pour 2 équipes
- 2 responsables de la sécurité
- 1 personnel d'entretien

II-2 LES MOYENS FINANCIERS

Comme les moyens sont solidiairement indépendants, les moyens financiers ont leur rôle par la possibilité d'acquérir les autres moyens. C'est à dire que c'est par leur biais qu'on ait le pouvoir d'acheter les autres facteurs de production et qu'on peut réaliser des investissements. Ce sont donc la source pour le bon fonctionnement de l'entreprise elle-même puisque c'est l'argent avec lequel elle va vivre.

II-3 LES MOYENS MATERIELS

Ce sont les moyens qui vont entrer directement à la production et à l'exploitation proprement dite de notre projet comme les machines, les mobiliers ...

Ces moyens seront donc :

- 1 locaux de 300 m²
- dé cortiqueuse d'arachide
- machine presse huile avec marmite de cuisson
- moteur diesel de 12 cv avec refroidissement par eau
- chaudière 60x20
- presse filtre 16x16 plateaux
- neutraliseur 400 litres
- lot d'accessoire
- lot de pièces détachées.
- futs de 200 litres
- sacs de 100kg

explication :

un local de 300 m²

L'entreprise n'envisage pas de construire un hangar pour la production mais d'en louer un. Ce local sera suffisant pour la salle des machines, pour les salles des stockages.

dé cortiqueuse d'arachide

Elle sépare les graines d'arachides des gousses, après les gousses sont jetées par l'ensileuse, et les graines sont passées par la marmite de cuisson.

machine presse huile avec marmite de cuisson

Une marmite de cuisson à grande vapeur chauffe et cuit les graines ou les oléagineux par le moyen d'une enveloppe à vapeur externe. On donne un peu de vapeur aux oléagineux pour augmenter la teneur en humidité à un degré désiré.

La machine séparatrice concasse les oléagineux en produisant de l'huile et de tourteaux. Chaque presse contient un mécanisme d'ajustement de cône pour avoir l'épaisseur de tourteaux désirés.

moteur diesel de 12 cv avec refroidissement par eau

c'est l'unité qui fournit toute l'énergie nécessaire au fonctionnement de l'ensemble des machines.

chaudière 60x20

Elle fournit la vapeur utilisée par la marmite de cuisson et le purificateur d'huile (ou neutraliseur). Les goussettes sont utilisées comme du carburant pour alimenter la chaudière et tout autre déchet agricole ou du bois peut être aussi utilisé. Une pompe pour l'alimentation en eau est installée sur la chaudière elle-même.

presse filtre 16x16 plateaux

les presses sont là pour épurer l'huile.

neutraliseur 400 litres

neutraliseur ou purificateur d'huile filtre l'huile c'est à dire que dans cette étape qu'on élimine tous les parasites comme l'aflatoxine et toutes autres bactéries et aussi c'est dans cette étape qu'on peut se débarrasser des mauvais cholestérols et les mauvaises odeurs à un degré voulu. Une pompe aspire l'huile du bac à huile de la presse et la met dans le neutraliseur. L'huile filtrée est une huile vierge, naturelle et tout à fait pure et fraîche.

les lots d'accessoires et de pièces détachées

Ils seront utiles pour l'entretien des machines .

futs de 200 litres avec pompe

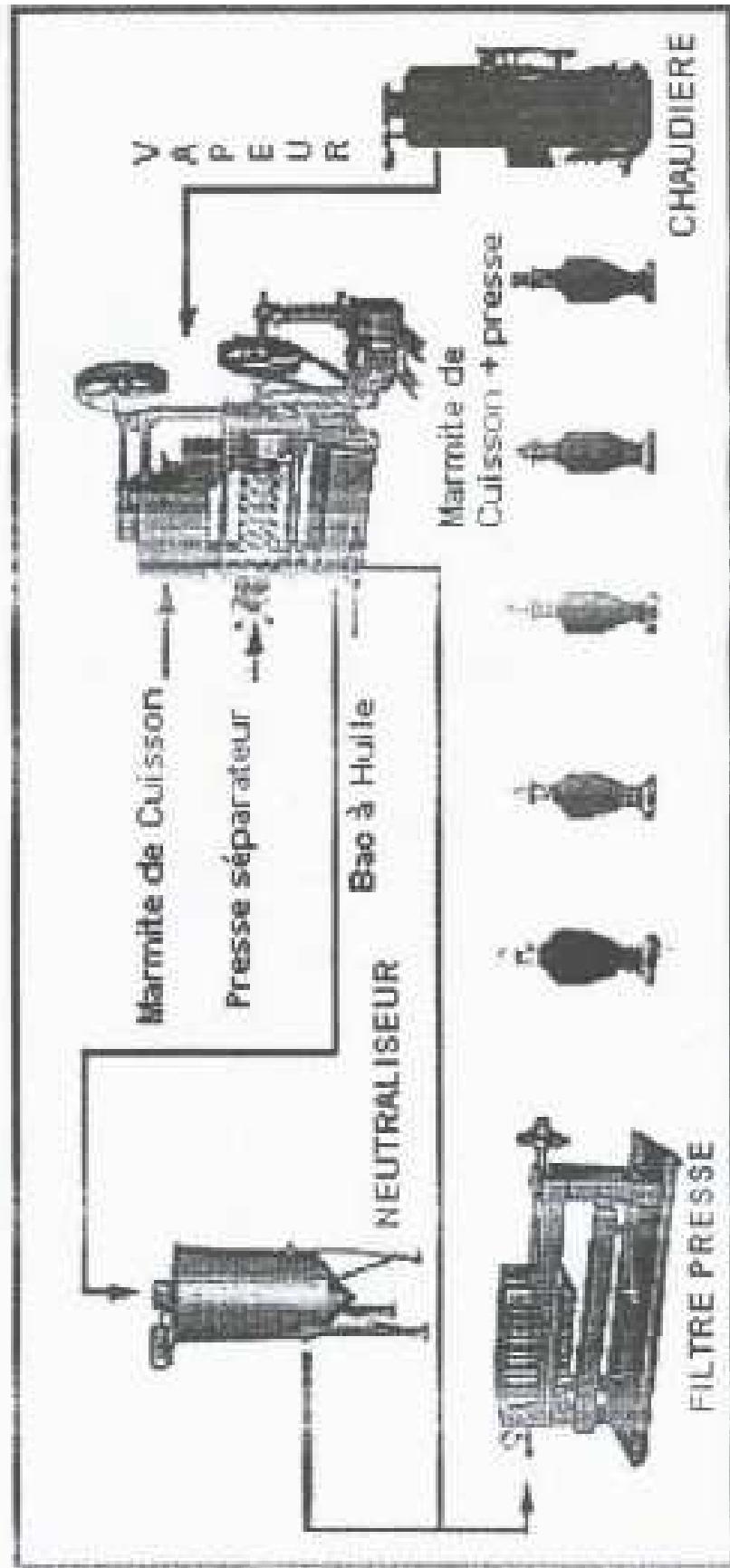
Ils servent à contenir l'huile livrée au-près des points de vente et d'y être utiliser.

sacs de 100 kg

Pour le stockage de la matière première et les tourteaux.

Schémas d'explication pour l'utilisation des machines

SCHEMA (explication de l'utilisation)



CHAPITRE DEUXIEME: LA CAPACITE DE PRODUCTION

Ce chapitre consacre surtout d'une part à l'étude quantitative relative à la capacité de production des machines –à la production prévisionnelle – au chiffre d'affaire prévisionnel – et au planning de production ; et d'autre part à l'étude qualitative se rapportant au caractéristique du produit et à ses avantages concurrentiels.

SECTION PREMIERE : ETUDE QUANTITATIVE

Comme son titre l'indique cette section traitera en particulier tous les chiffres relatifs à la production..

I-1 LA CAPACITE DE PRODUCTION DES MACHINES

La machine qu'on va utiliser aura une capacité de broyage de 3 tonnes par 24 heure ou 1 tonne par 8 heure. Le taux d'utilisation de l'ensemble des machines sera de 2/3 c'est à dire qu'elles fonctionneront 16 heure/24 heure avec deux équipes de rotation. Cette capacité de production des machines sera mise en évidence dans le tableau ci-après.

Tableau 10 : Capacité de production des machines

COMPOSANT	CAPACITE	POIDS NET	VOLUME
Décortiqueuse d'arachide	300kg/heure	200 kg	2,3 m3
Presse avec marmite	125 kg /heure	150 kg	0,7 m3
Filtre presse neutraliseur	250 litres /heure	450 kg	0,8 m3
chaudière	50 kg vpr/heure	180 kg	0,85 m3

La capacité de broyage qui est de 3 tonnes /heure des machines est limitée par la capacité des presses séparatrices avec marmité de cuisson.

I-2 DETERMINATION DU PRIX DE VENTE

Avant qu'on puisse fixer notre prix de vente, il est plus prudent de bien déterminer tout d'abord le prix de revient .Comme les tourteaux sont des déchets et rébus avec les quels on peut toujours tirer une certaine somme d'argent qui va entrer dans le calcul de notre chiffre d'affaire, il n'est pas utile d'en déterminer son prix de revient, par contre l'huile étant notre principal produit et son prix de revient nous est bien nécessaire.

-Prix de revient.

Pour se faire, on a jugé utile de le calculer à partir du tableau ci-après :

Tableau 11 : Prix de revient pour 880 litre d'huile

ELEMENT	UNITE	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT (en fmg)
Matière première et carburant				
Arachide	KG	2000	2000	4 000 000
Gas Oil	LITRE	16	4000	64000
Frais du personnel				
Gérant	H/j	1	23 375	23 375
Ouvrier	H/j	4	18 700	74 800
Entretien	H/j	1	14 025	14 025
Dockers	H/j	2	11 687.5	23 375
Gardien	H/j	2	11 687.5	23 375
Machines	fft	1	148 505,11	148 505,11
TOTAL				4 363 455.1

H/j : homme jour

Explication

Pour le frais du personnel : on a jugé utile de prendre la charge du personnel la plus élevé c'est à dire celle de la cinquième années puisqu'à partir de cette année là ,elle sera constante .

Prix unitaire

Gérant : $607\ 750/26 = 23\ 375$

Ouvriers $486\ 202.5/26 = 18\ 700$

Entretien $364\ 650/26 = 14\ 025$

Dockers : $303\ 875/26 = 11\ 687.5$

Gardien : $303\ 875/26 = 11\ 687.5$

Machines : à calculer a partir de l'amortissement puisque c'est le montant correspondant au taux de l'usage des machines. On va prendre le montant le plus élevé c'est à dire celui de la cinquième année pour la prudence.

Amortissement 2007(a voir ultérieurement)

$$= 46\ 333\ 595 / (26 * 12) = 148\ 505 .11/\text{jour}$$

⇒ prix de revient par litre =

$$\mathbf{4\ 363\ 455.11/880 = 4\ 958.47 \text{ fmg par litre}}$$

-Prix de vente

Pour notre produit et vu que l'entreprise a fixé comme politique de vente « le politique de pénétration » et aussi pour être plus compétitif, on a décidé de fixer notre prix de vente à **6000 fmg le litre** en tenant compte de toutes les qualités de notre produit.(pour notre gouverne il est utile de rappeler que le prix sur le marché fianarois actuellement est entre 7500 à 8500 (en tenant compte aussi de la mauvaise qualité de cette huile d'arachide existante) et pour les tourteaux on a estimé que vendu à 1500 le kilo les éleveurs y trouveront leur compte .

Tableau 12 : Prix de vente des produits

ELEMENT	UNITE	PRIX UNITAIRE
HUILE	FMG/LITRE	6000
TOURTEAUX	FMG/KG	750

Dans ce cas notre marge bénéficiaire pour l'huile sera de

$$\mathbf{6000 - 4958.47 = 1041.53 \text{ fmg/litre d'huile vendu}}$$

I-3 LA PRODUCTION PREVISIONNELLE

Pour la première année d'exploitation de ce projet, l'entreprise envisage avec comme taux d'utilisation des machines de 2/3 de ses capacités de produire 880 litres d'huile d'arachide raffinée et de 1000 kg de tourteaux par jour pour 16 heures de travail. Pour cela on utilise 2 tonnes de matière première et de 16 litres de gasoil pour l'alimentation des machines. Ce rythme sera maintenu pendant 26 jours par mois.

A partir de la deuxième année, on envisage d'augmenter cette production de 274 560 litres par an pendant les quatre années à venir et de 312 000 kg de tourteaux d'arachides. Ces augmentations seront possibles par le fait que pour l'acquisition des machines, on nous accorde des délais de neuf mois pour le paiement de 70 % de notre achat (le 30% sera payer au comptant) c'est à dire qu'on nous accorde déjà un

crédit pour l'investissement même si ce n'est qu'à court terme et l'entreprise veut en profiter pour l'augmentation de ces productions.

Ainsi les tableaux suivants montreront les productions d'abord pour la première année et ensuite pour les cinq années à venir.

Tableau 13 Production prévisionnelle pour la première année

PRODUCTION	JOURNALIERE	MENSUELLE	ANNUELLE
HUILE (litre)	880	28 880	288 800
TOURTEAUX (kg)	1000	26 000	260 000

Tableau 14 : Production pour les cinq année à venir

PRODUIT	2003	2004	2005	2006	2007
HUILE (litre)	228 800	549 120	823 680	1 098 240	1 372 800
TOURTEAUX(kg)	260 000	624 000	936 000	1 248 000	1 560 000

I-4 LE PLANNING DE PRODUCTION

Le planning de production est pour l'entreprise les directives à suivre en terme de production effective et de vente. Pour notre projet ce plan sera le suivant.

-Le projet démarrera vers la moitié du mois de février 2003 par des actions commerciales à priori visant d'abord à faire connaître la population l'apparition prochaine de notre produit sur le marché et ensuite à les préparer sur les avantages de ce produit.

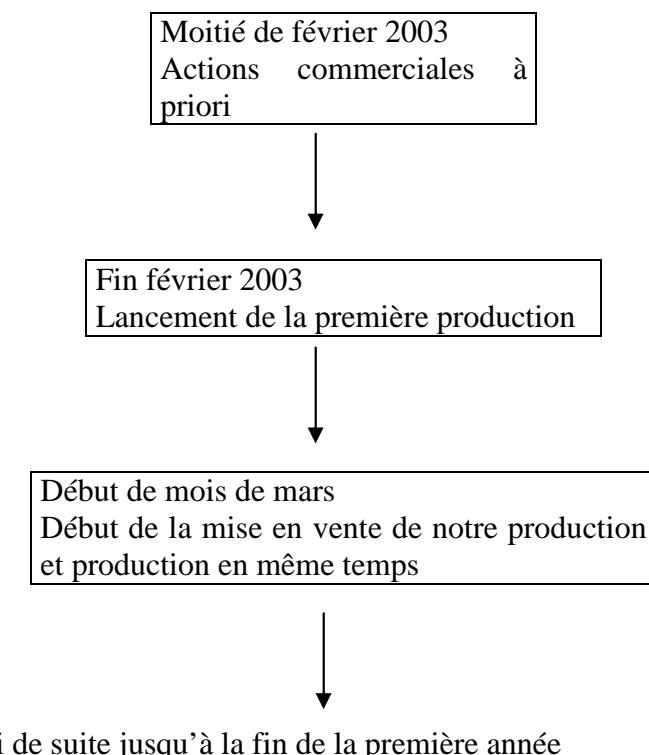
-La première production d'huile d'arachide et de tourteaux sera lancée vers la fin de ce même mois.

-Le début de mois de mars 2003 nous pensons pouvoir mettre sur le marché nos produits et avec 16 heures de travail pour deux équipes, on pense pouvoir satisfaire la demande potentielle qui n'est pas satisfaite par les autres offres d'huile. Pour l'introduction de nos produits nous allons négocier avec des points de ventes puisque la ressource de l'entreprise ne permet pas encore de bâtir des points de vente.

On pense qu'on arrivera à écouter nos produits une fois lancée sur le marché puisque rappelons-le que le besoin journalier de Fianarantsoa est de 157 896,5611 litres alors que notre production qui est de 880 litres d'huile par 16 heures ne

représente que 0,005 % de cette demande potentielle. Le rythme de production de 880 litres d'huile par jour et 1000 kg de tourteaux sera maintenu durant la première année d'existence de l'entreprise(ce qui revient à 228 800 litres par an et 260 000 kg de tourteaux pour l'année 2003) et pour les quatre prochaines années on pense pouvoir augmenter cette production annuelle de 274 560 litres d'huile et 312 000 kg de tourteaux.

Figure 5Schémas résumant le planning de production pour la première année



I-5 LE CHIFFRE D' AFFAIRES PREVISIONNEL.

Comme on sait communément, le chiffre d'affaire est en rapport direct avec la production. Ainsi on aura dans les tableaux suivants montrant le chiffre d'affaire pour la première année et pour les cinq prochaines années.

Tableau 15 : Chiffre d'affaires pour la première années

PRODUIT	CA JOURNALIER	CA MENSUEL	CA ANNUEL
HUILE	5 280	137 280	1 372 800
TOURTEAUX	750	19 500	195 000

CA chiffre d'affaire en fmg en millier de franc.

CA journalier

Huile 880 litre x 6000 fmg= 5 280 000fmg

Tourteaux 1000 kg x 750 fmg= 750 000 fmg

CA mensuel = CA journalier x 26

Huile 5 280 000fmg x 26=137280 000 fmg

Tourteaux 750 000 fmg x26=19 500 000fmg

CA annuel = CA mensuel x nombre de mois

Huile 137280 000 x 10 =1 372 800 000 fmg

Tourteaux 19 500 000 x 10= 195 000 000 fmg

Tableau 16 : Chiffre d'affaires pour les cinq années

PRODUIT	2003	2004	2005	2006	2007
HUILE	1 372 800	3 294 720	4 942 080	6 589 440	8 236 800
TOURTEAUX	195 000	468 000	702 000	936 000	1 170 000
TOTAL	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800

Chiffre en millier de franc

CA prévisionnel pour les cinq prochaines années .

On a vu précédemment l'importance de la demande potentielle et si on regarde notre production, même en l'augmentant chaque année de 274 560 litre d'huile, on constate qu'on arrive à peine à faire bouger cette demande potentielle puisque notre très forte production s'enregistre vers la cinquième année alors que celle ci qui est de l'ordre de 1 372 800 litre, elle ne touche encore que 2,415 % de la

demande potentielle [(1 372 800/56 842 762)x 100. Il est fort probable donc que la demande réelle va augmenter en matière d'huile alimentaire pour le faritany de Fianarantsoa par le biais de tous les efforts que la direction apporte à ce projet. En ce qui concerne les tourteaux, l'existence de plusieurs fermes dans cette région et à ses alentours nous assurera une débouché certaine d'autant plus que sur le marché local, d'après notre propre enquête, on ne trouve pas de tourteaux qu'en période de récolte c'est à dire seulement entre le mois de mars et le mois d'avril , alors que cette alimentation est très nutritive pour l'élevage .

SECTION DEUXIÈME : ETUDE QUALITATIVE

II-1 CARACTERISTIQUES DU PRODUIT

L'huile alimentaire peut être classée selon leur caractère de groupe. Ainsi l'huile d'arachide appartient au groupe de «matière grasse oléï-linolique» formée de:

- acide linéique et linoléique
- acide palmitique saturé
- sa valeur énergétique est de 9 400 calories / kg

Sa valeur alimentaire est les suivantes :

- lipide 45 à 54 %
- protéine 20 à 36 %
- glucide 9 à 12 %

Sources :

Memeto de l'agriculture ministère de la coopération.

L'arachide et son transformation (**RIDE** Régional de l'Information pour le Développement).

II-2 LES QUALITES DE L'HUILE D 'ARACHIDE

C'est une huile vierge c'est à dire une huile provenant d'une seule variété végétale. Sa composante chimique lui confère une bonne aptitude pour la friture et l'assaisonnement, sa résistance à la chaleur et sa stabilité en fait une huile industrielle très appréciée pour la fabrication de certains produits alimentaire (plat cuisiné, frites, chips ...). Sur le plan nutritionnel, sa teneur en acide gras essentiel (AGE) : Le triglycéride est très proche de la recommandation actuelle.

Tableau 17 : Teneur en acide gras essentiels

	RECOMMANDATION	HUILE D' ARACHIDE
ACIDE GRAS SATURE	25 %	21 % (palmitique)
ACIDE GRAS MONOINSATURE	50 %	58 % (oléique)
ACIDE GRAS POLYINSATURE	25 %	21 % (linoléique)

Source

Le technicien de l'agriculture tropicale.

Les autres qualités de cette huile sont aussi qu'elle est facilement raffinée, de couleur jaune pale, d'un goût agréable doux et suave. Le faible taux d'acide linoléique (au maximum atteint 30 %) qui souvent est le responsable de la formation des parfums de réversion, lui garantit une laborieuse détérioration de l'odeur et du goût par rapport aux autres produits d'huilerie.

Sur le plan national, par la faute de sa mauvaise exploitation son prix est relativement bas par rapport à l'huile à base de soja ou autres, et paradoxalement sur le plan international elle est l'huile la plus chère sur le marché puisqu'elle est de bonne qualité et représente beaucoup d'avantages (conservation, aptitude ...)

Tableau 18 : Tableau comparatif des prix moyens pour les principales huiles alimentaires

	HUILE	TOURTEAUX
ARACHIDE	618	153
SOJA	457	214
COLZA	422	143
TOURNESOL	408	127
PALME	371	-

Unité \$ us / tonne

Source

OIL WORD

CHAPITRE TROISIÈME : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Organiser c'est mettre en place les divers moyens, coordonner, planifier pour faire fonctionner l'entreprise. A travers cette notion, il faut trouver une structure adéquate et stable pour assurer l'efficacité de l'entreprise et il ne faut pas oublier que chaque élément est essentiel dans une entreprise et que rien ne doit laisser au hasard.

SECTION PREMIERE : LES TRAVAUX PREPARATIFS

I-1 AMENAGEMENT ET INSTALLATION

L'entreprise ne disposant pas encore de ressource suffisante au départ, n'envisage pas de construire un site pour son implantation, alors on sera tenu de louer un hangar de 300m² qui nécessite forcement des petites modifications comme préparation du magasin de stockage de matière première, des produits finis, et enfin la salle des machines.

- Préparation du magasin de stockage de la matière première

Pour éviter toutes contaminations par des diverses bactéries comme l'aspergillus flavus et autres, le magasin de stockage de la matière première doit être sain frais et aéré puisque l'arachide se conserve d'autant plus longtemps que la température de conservation est basse.

Ainsi on va aménager le magasin de stockage de la matière première pour conserver un certain degré de fraîcheur (en dessous de 25°)

- Préparation du magasin de stockage des produits finis

Pour le stockage des tourteaux, on envisage de les mettre dans des sacs, là aussi on est tenu d'avoir une salle saine et salubre et aérée pour éviter toutes risques de dégradation du produit que ce soit le goût ou la qualité et pour éviter toute contamination par des champignons.

En ce qui concerne l'huile qui sera mise en futs, la salubrité du lieu est plus qu'importante puisque c'est un produit destiné à l'alimentation humaine et que la propreté est très importante.

- Préparation de la salle des machines

Un dallage en ciment du sol paraît approprié pour un usage industriel.

Cela sera faite pour éviter la poussière et pour que les employés trouvent dans leur lieu de travail une ambiance très saine pour mieux progresser.

I-2 LA FORMATION DU PERSONNEL

Cette formation concerne surtout les ouvriers spécialisés qui vont manipuler les diverses machines. Elle durera une semaine. Cette formation touche les responsables de l'atelier, le responsable d'entretien et pour avoir une bonne maîtrise de ce qu'on fait, le responsable (le gérant) de la bonne marche de l'entreprise tout entière.

SECTION DEUXIEME : L' ORGANISATION DU PERSONNEL

II-1 LE PERSONNEL

Auparavant, on a déjà énuméré qu'il nous faut 10 personnes pour l'exploitation de notre projet. En adoptant une structure simple, le personnel sera composé de :

- un gérant comptable
- un personnel d'entretien
- six personnels d'atelier pour deux équipes de trois personnes
- deux personnels de sécurité

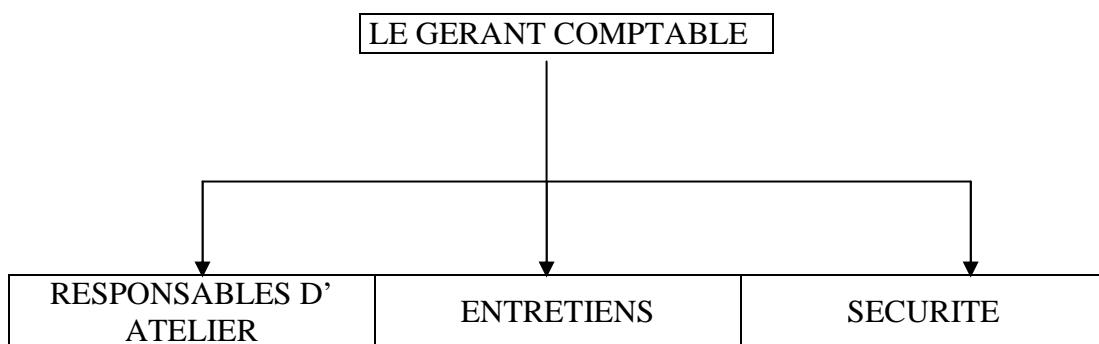


Figure 6 : organigramme

Un des avantages pour les petites et moyennes entreprises face à des grandes sociétés et les multinationales se trouve dans la simplicité de sa structure. Ainsi les petites entreprises dépensent peu en charges de personnel, la relation hiérarchique se fait d'une manière plus directe, l'ambiance de travail est facilement instaurée, et le personnel est plus motivé puisque chacun est le responsable direct de ses actes. Responsabiliser le personnel est un des moyens le plus efficace pour qu'on ait de notre personnel le maximum de leur capacité et de leur compétence pour une meilleure productivité.

II-2 LA STRUCTURE DES POSTES

Dans ce point, on va aborder la répartition et la spécification des tâches pour chaque membre de l'entreprise c'est à dire leur mission propre au sein de l'organisation.

- LE GERANT

Il est le premier responsable dans l'entreprise, sa place est en tête de l'organisation, la décision finale sur toutes les actions correctives ou constructives lui incombe, assumant aussi la comptabilisation de toutes les opérations, la commercialisation et la bonne marche de la production de l'achat de la matière première et son stockage, aussi responsable du stockage des produits finis (huile et tourteaux). Bref il tiendra le rôle de gestionnaire de l'ensemble de l'entreprise.

- LES RESPONSABLES DE L'ATELIER

Au début, on en aura qu'un seul atelier, le personnel qui y travaille aura comme mission la production proprement dite c'est à dire la transformation de la matière première en produits finis. Au cours des cinq prochaines années on n'envisage pas d'augmenter cet effectif puisque la manipulation des machines même après leur addition par d'autres machines ne nécessite pas un surplus de personnel. Ainsi on aura les deux équipes avec trois personnes chacune et voici leur honoraire de travail :

De 4 heure du matin à 12 heure pour la première équipe.

De 12 heure à 20 heure pour la deuxième équipe.

Chaque équipe sera composée de :

-1 dockers : qui a pour rôle la manutention de la matière première au départ du magasin de stockage jusqu'à la salle des machines, de transporter les produits finis dans leurs magasins de stockages et de faire le batelage lors d'une vente. Il sera aidé de temps en temps par les machinistes si besoin est.

-2 ouvriers spécialisés : ils seront les machinistes c'est-à-dire ils auront comme tâches la production de l'huile et les tourteaux. Comme on n'a pas beaucoup d'effectif et pourtant c'est loin d'être une faiblesse les machinistes aideront si besoin est, le docker dans ces tâches.

-1 sécurité il veillera sur la tranquillité et la sécurité du site de production de jour comme de nuit selon leur rotation.

Pour l'organisation de notre personnel, on a prévu qu'une équipe travaille de jour pendant une semaine et que la semaine d'après elle travaillera de nuit et ainsi de suite.

Tableau 19 : Charges du personnel

POSTE	ANNEE 2003		ANNEE 2004		ANNEE 2005		ANNEE 2006		ANNEE 2007	
SALAIRE	Mensuelle	Annuelle	Mensuelle	Annuelle	Mensuelle	Annuelle	Mensuelle	Annuelle	Mensuelle	Annuelle
GERANT	500	5000	525	6 300	551,25	6615,00	578,81	6945,75	607,75	7 293,04
ENTRETIEN	300	3000	315	3780	330,75	3969	347,29	4167,45	364,65	4 375,82
4 OUVRIERS	1600	16000	1680	20 160	1764	21168	1852,2	22226,4	1944,81	23 337,72
2 DOCKERS	500	5000	525	6300	551,25	6615	578,81	6945,75	607,75	7 293,04
2 GARDIENS	500	5000	525	6300	551,25	6615	578,81	6945,75	607,75	7 293,04
TOTAL 1 SALAIRE	3 400	34 000	3 570	42 840	3 748,50	44 982	3 935,93	47 231,10	4 132,72	49 592,66
CHARGES PATRONALES										
CNAPS 13 %	442	4 420	464,1	5 569,20	487,305	5 847,66	511,67	6 140,04	537,25	6 447,05
OSTIE 5%	170	1 700	178,5	2 142	187,425	2249,1	196,80	2 361,56	206,64	2 479,63
TOTAL 2 CHARGES PATRONALES	612	6120	642,6	7 711,20	674,73	8 096,76	708,47	8 501,60	743,89	8 926,68
AUTRE CHARGE SOCIALE	100	1000	100	1200	100	1200	100	1200	100	1200
TOTAL GENERAL	4 112	41 120	4 313	51 751	4 523	54 279	4 744	56 933	4 977	59 719

Chiffre en millier de franc

Il est indispensable de rappeler que l'entreprise n'envisage pas d'augmenter l'effectif de son personnel, mais en contre partie leur rémunération sera réviser à la hausse de 5 % tous les ans et cela pendent les cinq premières années.

**PARTIE TROISIEME : ETUDE FINANCIERE &LES
EVALUATIONS**

L'étude financière est la démonstration mathématique sur la viabilité, la réussite, et la rentabilité des investissements à réaliser. C'est donc une preuve concrète de l'efficacité de notre projet.

Dans cette partie on y trouvera tout d'abord les montant des investissements et compte de gestion puis on entamera l'analyse de la rentabilité et l'étude de faisabilité.

CHAPITRE PREMIER : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTE DE GESTION

Le but dans un investissement est d'acquérir le maximum de bénéfice possible dans leur exploitation. Ainsi bien choisir son créneau où l'investissement va être affecté est une décision qui doit être rationnelle et raisonnable.

Dans ce chapitre on traitera successivement les points suivants :

- Le coût de l'investissement
- Les tableaux d'amortissement
- Le plan de financement
- Remboursement des dettes
- Compte de gestion prévisionnelle

SECTION PREMIERE : LE COÛT DES INVESTISSEMENTS

I-1 DESCRIPTION DES INVESTISSEMENTS

Pour réaliser notre projet, il est nécessaire de décrire les éléments qui vont entrer dans sa réalisation. Ces éléments peuvent être de nature corporelle ou incorporelle. Ainsi les éléments qui doivent entrer dans la réalisation de ce projet seront :

- Les frais d'établissement
- Un local de 300m²
- Une décortiqueuse d'arachide

Machine presse huile avec marmite de cuisson

Neutraliseur 400 litres

Chaudière 60x20

Presse filtre 16x16 plateaux

Lot d'accessoires

Lot de pièces détachées

Futs de 215 litres avec pompe

Sacs de 100 kg

Matériels et mobiliers de bureaux

1) les frais d'établissement

Ce sont l'ensemble des frais engagés au moment de la constitution de l'entreprise et au moment de l'octroi des moyens d'exploitation.

2) un local de 300 m²

L'entreprise n'envisage pas de construire ni local de production ni les magasins de stockage, ni des locaux pour points de vente.

Pour le local de production on aura besoin d'une superficie de 300 m² qui est, pour notre calcul, capable de contenir à la fois la salle de production, de stockage de la matière première, et des produits finis. Ce local sera loué pour ne pas engager trop de dépense pour sa construction puisque pour le moment la future entreprise ne se permet pas encore d'investire autre que les machines.

3) les machines et les emballages

Ce sont les matériels que l'entreprise se doit d'avoir pour pouvoir exploiter son créneau et pour l'entreposage de ses produits finis. Ces machines et emballages sont déjà citées au-dessus.

4) Matériels et mobiliers de bureau

Tout le temps on aura besoin d'autres matériels qui n'ont rien à voir avec les machines de production mais qui sont nécessaire pour la bonne marche de l'entreprise.

Ces éléments sont nécessaires pour entre autre les diverses écritures, enregistrement comptable, pour pouvoir contacter les clients réels et potentiels, pour les signatures de contrats ... On peut citer quelques-uns de ces matériels comme le téléphone, les chaises, armoires, ordinateurs ...

I-2 TABLEAU DE REGROUPEMENT DES COÛTS

Pour mieux apprécier le coût des investissements le tableau suivant peut nous y aider.

Tableau 20 :Tableau de regroupement des coûts pour la première année

DESIGNATION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT	DUREE DE VIE
FRAIS D' ETABLISSEMENT		3 000 000	3 000 000	5 ans
MATERIELS ET OUTILLAGES				
machines presse huile avec marmite de cuisson	1	29 700 000	29 700 000	10 ans
moteur diesel de 12cv	1	8 600 000	8 600 000	10 ans
Chaudière	1	13 100 000	13 100 000	10 ans
presse filtre	1	16 000 000	16 000 000	10 ans
décortiqueuse d'arachide	1	13 100 000	13 100 000	10 ans
neutraliseur 400 litres	1	13 400 000	13 400 000	10 ans
lot d'accessoires		7 400 000	7 400 000	15 ans
lot de pièces détachées		10 400 000	10 400 000	15 ans
fut de 200 litres avec pompe	10	480 000	4 800 000	5 ans
sacs de 100 kg	100	5 000	500 000	1 ans
MATERIELS ET MOBILIERS DE BUREAU				
Etagère	2	150 000	300 000	5 ans
Chaise	4	37 500	150 000	5 ans
Tables	2	100 000	200 000	5 ans
Machines calculatrice	2	150 000	300 000	5 ans
Ordinateur	1	6 000 000	6000000	5 ans
téléphone fixe	1	500 000	500000	5 ans
TOTAL			128 710 000	

On ne montre ici que le montant des investissements pour la première année puisqu'en ce qui concerne les investissements des cinq prochaines années, le point suivant nous éclairera plus amplement en ce référant à leur montant de la première année.

I-3 LE PLANNING D'ADDITION DES MACHINES

Comme on s'est dit auparavant, la future entreprise envisage d'augmenter, au cours des quatre années suivant le lancement de ce projet, la quantité d'huile à produire de l'ordre de 274 560 litres par an et pour les tourteaux de l'ordre de 312 000 kg par an. Vu la demande potentielle du seul faritany de Fianarantsoa pour l'huile alimentaire qui atteint 56 842 764 litres par an, notre projet ne craint pas le non-écoulement de ses produits. Avant de dresser le tableau montrant ce planning procémons un peu à une petite explication :

La capacité de notre machine est de une tonne par 8 heures. Cette capacité est réglementée par le fait que la machine presse huile avec marmite de cuisson (extracteur d'huile) a une capacité de 125 kg par heure c'est à dire que cette machine ne peut extraire de l'huile par heure que pour 125 kg de matière première. Par contre les autres machines peuvent supporter deux extracteurs d'huile, donc en y ajoutant une autre machine presse huile avec marmite de cuisson on peut arriver à une capacité de 250 kg/ heure ceci est valable pour la deuxième année.

En ce qui concerne la troisième année d'exploitation on ne peut qu'acheter le lot tout entier des machines.

Pour la quatrième année on fera comme la deuxième année

Et pour la cinquième année on fera comme la troisième année

Ainsi pour mieux illustrer cette augmentation des moyens de production on a dressé le tableau suivant pour nous les montrer

Tableau 21 : Planning d'addition des machines

Mois année	2003	2004	2005	2006	2007
Fin février	Lancement de la production				
Janvier		Achat de machine presse huile avec marmite de cuisson + futs et sacs			
Janvier			Achat du lot de machine tout entier + futs et sacs		
Janvier				Achat machine presse huile+ futs et sacs	
Janvier					Achat du lot tout entier de machines +futs et sacs

SECTION DEUXIÈME : LES AMORTISSEMENTS

Au fil du temps certaines immobilisations connaissent une dépréciation de leur valeurs (les immobilisations qui ne subissent pas cette dépréciation sont entre autre les terrains). Cela peut être dû soit par l'avancé technologique ou par l'usure due à leur utilisation. Elles peuvent donc subire une dégradation physique liée à leur exploitation d'une part et d'autre part deviennent obsolètes due au progrès technologique.

L'amortissement est le moyen de calculer cette dépréciation, il assure aussi une source de revenu permettant de renouveler les immobilisations à temps voulu lorsque celles-ci arrivent au terme de leur durée de vie. Il est donc utile de montrer ces amortissements.

Pour notre calcul on va utiliser le modèle «la méthode d'amortissement linéaire»

Annuité: c'est la somme d'argent à verser à chaque échéance

Valeur d'origine : la valeur au moment de l'acquisition des machines

Durée d'amortissement : durée de vie des machines

D'où la formule suivante :

$$\text{Annuité} = \frac{\text{valeur d'origine hors taxe}}{\text{durée d'amortissement}}$$

Ou

$$\text{Annuité} = \frac{\text{valeur d'origine hors taxe}}{\text{taux d'amortissement}}$$

Avec taux d'amortissement = 100/ durée d'amortissement

Frais d'établissement

Annuité = 3 000 000 sur 5 ans = 600 000 fmg par an

Pour les machines acquises en première année en 2003

Matériels et outillages

Toutes les machines seront mises en marche la fin de mois de février début mars 2003 donc les premières annuités seront calculées au « prorata temporis » c'est à dire proportionnel au temps d'utilisation :

Machines presses huile avec marmite de cuisson

Annuité = 29 700 00 sur 10 ans = 2 970 000 fmg

Première annuité = 2 970 000 x 10/12 = 2 475 000 fmg

Dernière annuité = 2 970 000x 2/12 = 495 000

Moteur diesel de 12 cv

Annuité = 8 600 000 sur 10 ans = 860 000 fmg

Première annuité = 860 000x 10/12 = 716 666,66 fmg

Dernière annuité = 143 333,33 fmg

Chaudière

Annuité = 13 100 000 sur 10 ans = 1 310 000 fmg

Première annuité = 1 310 000x 10/12 = 1 091 666,66 fmg

Dernière annuité = 1 310 000x 2/12 = 218 333,33 fmg

Presse filtre

Annuité = 16 000 000 sur 10 ans = 1 600 000

Première annuité = 1 600 000x 10/12 = 1 333 333,33 fmg

Dernière annuité = 1 600 000x 2/12 = 266 666,66 fmg

Décortiqueuse d'arachide

Annuité = 13 100 000 sur 10 ans = 1 310 000

Première annuité = 1 310 000x 10/12 = 1 091 666,66 fmg

Dernière annuité = 1 310 000x 2/12 = 218 333,33 fmg

Neutraliseur 400 litres

Annuité = 13 400 000 sur 10 ans = 1 340 000 fmg

Première annuité = 1 340 000 x 10/12 = 1 116 666,66 fmg

Dernière annuité = 1 340 000 x 2/12 = 223 333,33 fmg

Lot d'accessoires

Annuité = 7 400 000 sur 15 ans = 493 333,33 fmg

Première annuité = 493 333,33 x 10/12 = 411 111,10 fmg

Dernière annuité = 493 333,33 x 2/12 = 82 222,22 fmg

Pièces détachées

Annuité = 10 400 000 sur 15 ans = 693 333,33 fmg

Première annuité = 693 333,33 x 10/12 = 577 777,77 fmg

Dernière annuité = 693 333,33 x 2/12 = 115 555,55 fmg

Fut de 215 litre avec pompe

Annuité = 4 920 000 sur 5 ans = 984 000 fmg

Première annuité = $984\ 000 \times 10/12 = 820\ 000$ fmg

Dernière annuité = $984\ 000 \times 2/12 = 164\ 000$ fmg

Sac de 100 kg

Annuité = 500 000 sur 1 ans = 500 000 fmg

Pour les sacs certains d'entre eux seront utilisés dès le début de l'année pour la collecte de la matière première et d'autre pour l'entreposage des tourteaux.
Ce qui nous a permis de calculer son amortissement dès le début de l'année :

Matériels et mobiliers de bureau

Etagère

Annuité = 300 000 sur 5 ans = 60 000 fmg

Première annuité = $60\ 000 \times 10/12 = 50\ 000$ fmg

Dernière annuité = $60\ 000 \times 2/12 = 10\ 000$ fmg

Chaises

Annuité 150 000 sur 5 ans = 30 000 fmg

Première annuité = $30\ 000 \times 10/12 = 25\ 000$ fmg

Dernière annuité = $30\ 000 \times 2/12 = 5\ 000$ fmg

Tables

Annuité = 200 000 sur 5 ans = 40 000 fmg

Première annuité = $40\ 000 \times 10/12 = 33\ 333,33$ fmg

Dernière annuité = $40\ 000 \times 2/12 = 6\ 666,67$ fmg

Machines calculatrices

Annuité = 300 000 sur 5 ans = 60 000 fmg

Première annuité = $60\ 000 \times 10/12 = 50\ 000$ fmg

Dernière annuité = $60\ 000 \times 2/12 = 10\ 000$ fmg

Ordinateur

Annuité = 6 000 000 sur 5 ans = 1 200 000 fmg

Première annuité = $1\ 200\ 000 \times 10/12 = 1\ 000\ 000$ fmg

Dernière annuité = $1\ 200\ 000 \times 2/12 = 200\ 000$ fmg

Téléphone fixe

Annuité = 500 000 sur 10 ans = 50 000 fmg

Première annuité = $50\ 000 \times 10/12 = 41\ 666,66$ fmg

Dernière annuité = $50\ 000 \times 2/12 = 8\ 333,33$ fmg

Pour ce qui concerne l'addition des machines et vu le taux d'inflation 2001 qui est de l'ordre de 5 %, on va maintenir ce taux pour l'addition des machines.

Amortissement pour les machines acquises en 2004 inflation 5 %

2^{ème} machine presse huile avec marmite de cuisson

Prix 2003 : 29 700 000 fmg

Prix 2004 : 31 185 000 fmg

annuité = 31 185 000 sur 10 ans = 3 118 500 fmg

2^{ème} lot de 10 futs de 215 litre avec pompe

Prix 2003 : 4 920 000

Prix 2004 : 5 166 000

annuité = 5 166 000 sur 5 ans = 1 033 200 fmg

2^{ème} lot de 100 sacs de 100 kg

Prix 2003 : 500 000fmg

Prix 2004 : 525 000 fmg

annuité = 525 000 fmg sur 1 ans = 525 000 fmg

Amortissement pour les machines acquises en 2005 inflation 5 %

3^{ème} machines presse huile avec marmite de cuisson

Prix 2004 : 31 185 000 fmg

Prix 2005 : 32 744 250fmg

annuité = 32 744 250 sur 10 ans = 3 274 425 fmg

2^{ème} moteur diesel

Prix 2004 : 9 030 000 fmg

Prix 2005 : 9 481 500 fmg

annuité = 9 481 500 sur 10 ans = 948 150 fmg

2^{ème} chaudière

Prix 2004 : 13 755 000 fmg

Prix 2005 : 14 442 750 fmg

annuité = 14 442 750 sur 10 = 1 444 275 fmg

2^{ème} presse filtre

Prix 2004 : 16 800 000 fmg

Prix 2005 : 17 640 000 fmg

annuité= 17 640 000 sur 10 ans = 1 764 000 fmg

2^{ème} décortiqueuse d'arachide

Prix 2004 : 13 755 000 fmg

Prix 2005 : 14 442 750 fmg

annuité = 14 442 750 sur 10 ans = 1 444 275 fmg

2^{ème} neutraliseur

Prix 2004 : 13 400 000 fmg

Prix 2005 : 14 773 500 fmg

annuité= 14 773 500 sur 10 ans = 1 477 350 fmg

2^{ème} lot d'accessoire

Prix 2004 : 7 770 000 fmg

Prix 2005 : 8 158 500 fmg

annuité = 8 158 500 sur 15 ans = 543 900 fmg

2^{ème} lot de pièces détachées

Prix 2004 : 10 920 000 fmg

Prix 2005 : 11 466 000 fmg

annuité = 11 466 000 sur 15 ans = 764 400 fmg

3^{ème} lot de fut avec pompe

Prix 2004 : 5 166 000 fmg

Prix 2005 : 5 424 300 fmg

annuité = 5 424 300 sur 5 ans = 1 084 860 fmg

3^{ème} lot de 100 sacs de 100 kg

Prix 2004 : 525 000 fmg

Prix 2005 : 551 250 fmg

annuité = 551 250 sur 1 ans = 551 250 fmg

Amortissement pour les machines acquises en 2006

4^{ème} machines presse huile avec marmite de cuisson

Prix 2005 : 32 744 250 fmg

Prix 2006 : 34 381 462 fmg

annuité = 34 381 462 sur 10 ans = 3 438 146,2 fmg

3^{ème} lot de 10 futs de 215 litre avec pompe

Prix 2005 : 5 424 300 fmg

Prix 2006 : 5 695 515 fmg

annuité = 5 695 515 sur 5 ans = 1 139 103 fmg

3^{ème} lot de 100 sacs de 100 kg

Prix 2005 : 551 250 fmg

Prix 2006 : 578 812 fmg

annuité = 578 812 sur 1 ans = 578 812 fmg

Amortissement pour les machines acquises en 2007

5^{ème} machine presse huile avec marmite de cuisson

Prix 2006 : 34 381 462 fmg

Prix 2007 : 36 100 535 fmg

annuité = 36 100 535 sur 10 ans = 3 610 053,5 fmg

3^{ème} moteur diesel

Prix 2006 : 9 955 050 fmg

Prix 2007 : 10 452 802 fmg

annuité = 10 452 802 sur 10 ans = 1 045 280 fmg

3^{ème} chaudière

Prix 2006 : 15 164 887 fmg

Prix 2007 : 15 923 131 fmg

annuité = 15 923 131 sur 10 ans = 1 592 313 fmg

3^{ème} presse filtre

Prix 2006 : 18 522 000 fmg

Prix 2007 : 19 448 100 fmg

annuité = 19 448 100 sur 10 ans = 1 944 810 fmg

3^{ème} décortiqueuse d'arachide

Prix 2006 : 15 164 887 fmg

Prix 2007 : 15 923 131 fmg

annuité = 15 923 131 sur 10 ans = 1 562 313 fmg

3^{ème} neutraliseur

Prix 2006 : 15 512 175 fmg

Prix 2007 : 16 287 783 fmg

annuité = 16 287 783 sur 10 ans = 1 628 778 fmg

3^{ème} lot d'accessoire

Prix 2006 : 8 566 425 fmg

Prix 2007 : 8 994 746 fmg

annuité = 8 994 746 sur 15 ans = 599 650 fmg

3^{ème} lot de pièces détachées

Prix 2006 : 12 039 300 fmg

Prix 2007 : 12 641 265 fmg

annuité = 12 641 265 sur 15 ans = 842 751 fmg

4^{ème} lot de 10 futs de 215 litre avec pompe

Prix 2006 : 5 695 515 fmg

Prix 2007 : 5 980 290 fmg

annuité = 5 980 290 sur 5 ans = 1 196 058 fmg

4ème lot de 100 sacs de 100kg

Prix 2006 : 578 812 fmg

Prix 2007 : 607 752 fmg

annuité = 607 752 sur 1ans = 607 752 fmg

En résumé le tableau prévisionnel des amortissements au cours des 5 prochaines années se présente comme suit :

Tableau 22 : Amortissement prévisionnel pour les cinq prochaines années

Libellé	AMORTISSEMENT ANNUEL				
	2003	2004	2005	2006	2007
Frais d'établissement	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Matériels et outillages					
Machine presse huile	2 475 000	5 593 500	8 867 925	12 306 071	15 916 124
Moteur diesel	716 666,66	860 000	1 808 150	1 808 150	2 853 430
Chaudière	1 091 666,66	1 310 000	2 754 275	2 754 275	4 346 588
Presse filtre	1 333 333,33	1 600 000	3 364 000	3 364 000	5 308 810
Décortiqueuse d'arachide	1 091 666,66	1 310 000	2 754 275	2 754 275	4 346 588
Neutraliseur 400 litres	1 116 666,66	1 340 000	2 817 350	2 817 350	4 446 128
Lot d'accessoire	411 111,10	493 333,3	1 037 233,3	1 037 233,30	1 636 883,3
Lot de pièces détachées	577 777,77	693 333,3	1 457 733,3	1 457 733,30	2 300 484,3
Fut de 215 litres avec pompe	820 000	2 017 200	3 102 060	4 241 163	5 437 221
Sacs de 100kg	500 000	525 000	551 250	578 812	607 752
Matériels et mobiliers					
Etagère	50 000	60 000	60 000	60 000	10 000
Chaises	25 000	30000	30 000	30 000	5 000
Machine calculatrice	50 000	60 000	60 000	60000	10 000
Table	33 333.33	40 000	40 000	40 000	6 666.67
Ordinateur	1 000 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Téléphone fixe	41 666,66	50 000	50 000	50 000	50 000
TOTAL	11 857 889	17 782 367	30 555 252	35 159 063	49 066 915

SECTION TROISIEME : LE PLAN DE FINANCEMENT

La réalisation d'un projet de quelque nature que ce soit nécessite toujours un plan de financement autrement dit nécessite l'apport en numéraire ou en nature. En ce qui nous concerne ce financement sera imputé d'une part au crédit de financement des investissements et d'autre part au crédit de fonctionnement.

Le crédit de financement concerne l'argent pour l'achat des machines et outillages productifs pour l'exploitation de notre projet. Par contre le crédit de fonctionnement concerne l'achat des biens et matière première pour la mise en marche de l'entreprise ainsi financée.

III-1 STRUCTURE DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

Comme on a déjà annoncé précédemment (partie II chapitre II section I paragraphe I-4) une sorte de crédit de financement des investissements à moyen terme nous est déjà accordée par la société qui fournira les machines puisqu' au moment de l'octroi de ces machines, on ne paiera que 30 % du montant total et le reste sera échelonné sur neuf mois avec premier mois d'acquisition on aura encore la possibilité de ne rien payer. En outre lors de notre prochaine acquisition l'entreprise sera capable de payer elle-même (capacité d'autofinancement) ces chits ceci on verra ultérieurement.

Le tableau suivant présente le mode de financement des investissements pour la première année de l'exploitation.

Tableau 23 : Financement des investissements

RUBRIQUES	Montant	Apport personnel		Crédit d'investissement
		Nature	numéraire	
Frais d'établissement	3 000 000	–	3 000 000	–
Equipements industriels	111 700 000	–	33 510 000	77 770 000
Matériels d'emballage	5 300 000	–	5 300 000	–
Autres immobilisations corporelles	7 450 000	7 450 000		
	128 710 000	7 450 000	41 810 000	77 770 000
Total	128 710 000		49 260 000	77 770 000
Pourcentage	100 %		38,27 %	61,73 %

Ainsi donc d'après ce tableau 38,27 % des investissements seront assurés par les apport des actionnaires tandis que le reste qui est de l'ordre de 61,73 % des investissement est à financer.

III-2 LE CREDIT DE FONCTIONNEMENT

Il s'agit de l'argent nécessaire à l'entreprise pour pouvoir bien démarrer et avoir la possibilité de bien fonctionner puisque au début on aura certainement un problème de liquidité pour assurer le fonctionnement tout entier de l'entreprise. Notre besoin en crédit de fonctionnement sera réglémenté par le montant de l'approvisionnement en matière première et en gasoil pendant le premier mois du lancement de l'exploitation de notre projet dont la moitié sera à financer autre que les actionnaires. le besoin en crédit de fonctionnement sera de :

Achat matière première (y compris le transport)

$$26 \text{ jour} \times 2\ 000 \text{ fmg} \times 2\ 000 \text{ kg} = 104\ 000\ 000 \text{ fmg}$$

Gasoil

$$26 \text{ jour} \times 16 \text{ litre} \times 4\ 000 \text{ fmg} = 1\ 664\ 000 \text{ fmg}$$

$$\underline{105\ 664\ 000 \text{ fmg}}$$

Or la moitié sera assurée par les actionnaires dont le montant est de 52 832 000 fmg.

SECTION QUATRIEME : REMBOURSEMENT DES DETTES

IV-1 REMBOURSEMENT DES DETTES A COURT TERME

Dans notre cas on entend par « court terme » l'échéance n'excédant pas une année. Notre crédit à court terme ne concerne qu'une partie du financement des investissements et ce crédit est avec un taux égal nul puisque c'est une facilité de paiement.

Montant = 77 770 000fmg
 Taux = 0 %
 Durée = 9 mois
 Intérêt = 0 fmg
 Annuité mensuelle = $77\ 770\ 000 / 9 = 8\ 641\ 111,11$ fmg

Tableau 24 : Remboursements des crédits à court terme

Mensuelle de l'année 2003	Montant
Avril	8 641 111,11
Mai	8 641 111,11
Juin	8 641 111,11
JUILLET	8 641 111,11
Août	8 641 111,11
Septembre	8 641 111,11
Octobre	8 641 111,11
Novembre	8 641 111,11
Décembre	8 641 111,11
Total	77 770 000

IV-2 REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS A MOYEN TERME

On entend moyen terme l'échéance ne dépassant pas 5 ans. Notre remboursement s'effectue à partir de la deuxième année avec un taux de 17 % pendant 2 années successives et de périodicité annuelle. Notre crédit à moyen terme concerne la moitié du crédit de fonctionnement que l'entreprise aura besoin qui est d'un montant de 52 832 000 fmg.

Les charges financières supportées par l'entreprise seront calculées à partir de la formule suivante :

$$I = C \times i$$

Avec : **I** : intérêt des emprunts ou charge financière
C:capital au début de la période
i : taux d'intérêt
ce taux d'intérêt est fixé comme suit

$$\boxed{i = \text{taux de crédit} + \text{taxe sur la valeur ajoutée (TVA)}}$$

$$\text{d'où } i = 17\% + (20\% \times 17\%) = \underline{20,4\%}$$

A noter que l'entreprise commencera à rembourser ses dettes à partir de la deuxième année. Donc, le capital initial au début de l'année 2 sera égal au capital au début de l'exercice 1 plus son intérêt durant un an.

$$\boxed{C_2 = C_1 + C_1 \times i}$$

$$\text{Soit } C_2 = 52\,832\,000 + 52\,832\,000 \times 20,4\% = \underline{63\,609\,728 \text{ fm}}$$

Pendant les 2 prochains exercices, le paiement sera effectué par annuité constante dont la valeur est donnée par la formule suivante :

$$a = C \times \left(\frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} \right)$$

n: nombre d'années

C : capital initial

a : annuité constante

$$\text{d'où } a = 63\,609\,728 \times \left(\frac{0,204}{1 - (1+0,204)^{-2}} \right)$$

$$a = 41\,837\,423 \text{ fm}$$

l'annuité est la somme de charge financière(intérêt du capital non remboursé) et l'amortissement (partie de l'emprunt remboursé à chaque échéance).

Tableau 25 : Remboursement de l'emprunt à moyen terme

Année	C au début de l'année	Echéance constante	Intérêt	Amortissement	C restant dû
2004	63 609 728	41 837 423	12 976 385	28 861 038	34 748 690
2005	34 748 690	41 837 423	7 088 732.7	34 748 690	
		83 674 845	17 487 855,63	63 609 728	

C : capital

SECTION CINQUIEME : COMPTE DE GESTION PRÉVISIONNEL

V-I COMPTE DE CHARGES

Ce sont l'ensemble des dépenses que l'entreprise est susceptible d'engager au cours de l'exercice. Elles figurent au débit du compte de résultat.

V-I-1 ACHATS

Le tableau suivant présente la prévision d'achat pour les 5 premières années

Tableau 26 : Achats

Libellés	2003	2004	2005	2006	2007
Matière première	1 040 000	2 496 000	3 744 000	4 992 000	6 240 000
gasoil	10 400	24 960	37 440	49 920	62 400
fourniture de bureau	400	800	800	800	800
eau et électricité	1 000	1 200	1 200	1 200	1 200
Location hangar	36 000	36 000	36 000	36 000	36 000
TOTAL	1 087 000	2 558 960	3 819 440	5 079 920	6 340 400

Chiffre en millier de franc

V-I-2 LES SERVICES EXTERIEURS

Tableau 27 : Services extérieurs

LIBELLE	2003	2004	2005	2006	2007
-Prime d'assurance	1 500 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
-Publicité	5 000 000	4 000 000	3 000 000	2 000 000	1 000 000
-Poste et télécommunication	1 350 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
TOTAL	7 850 000	8 000 000	7 000 000	6 000 000	5 000 000

V- 1-3 CHARGES DU PERSONNEL

Il n'est pas anodin de rappeler ici la totalité des charges de personnelles en précisant que la première année d'exploitation n'est pas complète, en effet elle ne débute que le mois de mars.

Tableau 28 : Charges du personnel

LIBELLE	2003	2004	2005	2006	2007
Charges du personnel	41 120 000	51 571 000	54 279 000	56 933 000	59 719 000

V-1-4 CHARGES FINANCIERES

En parlant de charges financières on entend ici les intérêts générés par les emprunts. Rappelons qu'on a que des emprunts à moyen terme. Ainsi nos charges financières seront.

Tableau 29 : Charges financières

LIBELLE	2004	2005
Charges financières	12 976 385	7 088 732.7

V-1-5 DOTATION AUX AMORTISSEMENTS

Il est indispensable de rappeler ici le total des amortissements annuels

Tableau 30 : Dotation aux amortissements

LIBELLE	2003	2004	2005	2006	2007
Dotations aux amortissements	11 857 889	17 782 367	30 555 252	35 159 063	49 066 915

V-1-6 IBS

Le taux de l'impôt sur le bénéfice des sociétés est fixé à 35 %. La base de calcul étant le bénéfice réalisé par l'entreprise.

V-II PRODUITS PREVISIONNELS**Tableau 31 : Production vendue**

PRODUIT	2003	2004	2005	2006	2007
HUILE	1 372 800	3 294 720	4 942 080	6 589 440	8 236 800
TOURTEAUX	195 000	468 000	702 000	936 000	1 170 000
TOTAL	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800

chiffre en millier

CHAPITRE DEUXIEME : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE

Le fait de mettre sur pied un projet n'est pas suffisant pour le réaliser, puisqu'en outre, il faut calculer la rentabilité et la faisabilité de celui-ci.

SECTION PREMIERE : COMPTE DE RESULTAT

Ce compte dit «compte de résultat» permet entre autre le TGCG (Tableau de Grandeurs Caractéristique de Gestion) de déterminer et de reconnaître le résultat d'un exercice donné. En conséquence il regroupe l'ensemble des produits et charges durant cet exercice. C'est donc un état financier servant à mesurer la capacité de l'entreprise à générer ou non des bénéfices.

Ainsi on va dresser le compte de résultat prévisionnel pour les 5 premières années de l'exploitation.

Tableau 32 : Compte de résultat sur cinq ans

CHARGES	DEBIT					PRODUIT	CREDIT				
	2003	2004	2005	2006	2007		2003	2004	2005	2006	2007
CHARGES D'EXPLOITATION						PRODUITS EXPLOITATION					
Achat	1 087 000	2 558 960	3 819 440	5 079 920	6 340 400	Production vendue	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800
Services extérieurs	7 850	8 000	7 000	6 000	5 000						
Charges du personnel	41 120	51 571	54 279	56 933	59 719						
Dap	11 857 ,889	17 782 ,367	30 555, 252	35 159, 063	49 066, 915						
CHARGE FINACIERE						PRODUIT FINANCIER					
- Intérêt de l'emprunt		12 950.34	7 070.3232			PRODUIT EXCEPTIONNEL					
RESULTAT avant impôt	419 972.11	1 113 456.2	1 728 775.4	2 347 427.9	2 952 614.1						
TOTAL	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800	TOTAL	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800

Chiffre en millier de franc

SECTION DEUXIEME : TABLEAU DES GRANDEURS CARACTERISTIQUE DE GESTION (TGCG)

Le tableau de grandeurs caractéristique de gestion est un des états financiers qui représente une série des agrégats expliquant la formation du résultat net au cours d'un exercice. Sur ce TGCG nous pouvons remarquer :

- Le chiffre d'affaire annuel
- La valeur ajoutée qui est le surplus de la production sur les consommation de l'exercice
- L'excédant brut d'exploitation (EBE) qui indique indépendamment de sa structure de son financement et de l'impôt
- Le résultat d'exploitation
- Le résultat financier
- Le résultat exceptionnel
- Le résultat de l'exercice
- La capacité d'auto financement

Tableau 33 : Tableau de grandeur caractéristique de gestion pendant 5 années

LIBELLES	2003	2004	2005	2006	2007
1) MARGE COMMERCIALE					
2) PRODUCTION DE L' EXERCICE	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800
Vente	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800
3) VALEUR AJOUTEE	472 950	1 195 760	1 817 640	2 439 520	3 061 400
Production de l'exercice	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800
- Consommation intermédiaire	1 087 000	2 558 960		5 079 920	6 340 400
-service extérieur	7 850	8 000	7 000	6 000	5 000
4)EXCEDENT BRUTE D' EXPLOITATION(EBE)	431 830	1 144 189	1 763 361	2 382 587	3 001 681
Valeur ajoutée	472 950	1 195 760	1 817 640	2 439 520	3 061 400
-impôt et taxe					
- charge du personnel	41 120	51 571	54 279	56 933	59 719
5) RESULTAT D' EXPLOITATION	419 972.111	1 126 406.63	1 732 805.74	2 347 427.93	2 952 614.08
EBE	431 830	1 144 189	1 763 361	2 382 587	3 001 681
-Dotation amortissement	11 857. 889	17 782. 367	30 555. 252	35 159. 063	49 066. 915
6) RESULTAT FINANCIER	-	-12 950.84	-7 070.3232	-	-
Produit financier	-	12 950.84	7 070.3232	-	-
- Charge financière					
7) RESULTAT EXCEPTIONNEL	-	-	-	-	-
Produit exceptionnel	-	-	-	-	-
- charge exceptionnelle					
8)RESULTAT DE L' EXERCICE	419 972.111	1 113 456.29	1 728 775.42	2 347 427.93	2 952 614.08
Résultat d'exploitation	419 972.111	1 126 406.63	1 732 805.74	2 347 427.93	2 952 614.08
+ Résultat financier	-	-12 950.84	-7 070.3232	-	-
+Résultat exceptionnel	-	-	-	-	-
9)CAPACITE D' AUTOFINANCEMENT	431 830	1 131 238.65	1 759 330.67	2 382 587	3 001 681
Résultat	419 972.111	1 113 456.29	1 728 775.42	2 347 427.93	2 952 614.08
+dotation amortissement	11 857. 889	17 782. 367	30 555. 252	35 159. 063	49 066. 915

Chiffre en millier de franc

SECTION TROISIEME: BILANS PREVISIONNELS

A chaque fin d'exercice, l'entreprise doit établir des états financiers et le bilan en fait partie. Il permet de connaître la valeur et la situation des patrimoines de l'entreprise à chaque fin d'exercice.

Ainsi les bilans prévisionnels pour les cinq premières années seront les suivant :

Tableau 34 : Bilan prévisionnel pour l'année 2003

Chiffre en millier de franc

ACTIF				PASSIF	
LIBELLES	MONTANT	AMORTISSEMENT	MONTANT NET	LIBELLES	MONTANT
<u>Imm incorporelle</u>				<u>C propre</u>	
Frais d'établissement	3 000	600	2 400	Capital	95 256
<u>Imm corporelles</u>				Résultat	419 972,11
- Matériels et outillage					
- presse huile	29 700	2 475	27 225	<u>Dettes</u>	
- moteur diesel	8 600	716,66	7 883,34	à court terme	77 770
- chaudière	13 100	1 091,66	12 008,34		
- presse filtre	16 000	1 333,33	14 666,67		
- décortiqueur	13 100	1 091,66	12 008,34		
- neutraliseur	13 400	1 116,66	12 283,34		
- accessoires	7 400	411,11	6 988,89		
- pièces détachées	10 400	577,77	9 822,23		
- fut	48 000	820	47 180		
- sacs	500	500	0		
- mobiliers de bureau					
- étagère	300	50	250		
- chaise	150	25	125		
- table	200	33,33	166,67		
- calculatrice	120	50	70		
- ordinateur	6000	1000	5 000		
- téléphone	500	41,66	458,34		
<u>Disponible</u>					
banque et caisse			434 461,95		
	TOTAL		592 998,11	TOTAL	592 998,11

Tableau 35 : Bilan prévisionnel pour l'année 2004

Chiffre en millier de franc

ACTIF				PASSIF	
LIBELLES	MONTANT	AMORTISSEMENT	MONTANT NET	LIBELLES	MONTANT
<u>Imm incorporelle</u>				<u>C propre</u>	
Frais d'établissement	3 000	1 200	1 800	Capital	95 256
				Réserve légal	37 215,56
<u>Imm corporelles</u>				Résultat	1 113 456,29
- Matériels et outillage					
- presse huile	60 885	8 068,50	52 816,50	<u>Dettes</u>	
- moteur diesel	8 600	1 576,66	7 023,34		
- chaudière	13 100	2 401,66	10 698,34	moyen terme	41 755,07
- presse filtre	16 000	2 933,33	13 066,67		
- décortiqueur	13 100	2 401,66	10 698,34		
- neutraliseur	13 400	2 456,66	10 943,34		
- accessoires	7 400	1 751,11	5 648,89		
- pièces détachées	10 400	1 271,10	9 128,90		
- fut	9 966	2 837,20	7 128,80		
- sacs	525	525	0		
- mobiliers de bureau					
- étagère	300	110	190		
- chaise	150	55	95		
- table	200	73,33	126,67		
- calculatrice	300	110	190		
- ordinateur	6 000	2 200	3 800		
- téléphone	500	91,66	408,34		
<u>Disponible</u>					
banque et caisse			1 153 919,78		
TOTAL			1 287 682,91	TOTAL	1 287 682,91

Tableau 36 : Bilan prévisionnel pour l'année 2005

Chiffre en millier de franc

LIBELLES	ACTIF			PASSIF	
	MONTANT	AMORTISSEMENT	MONTANT NET	LIBELLES	MONTANT
<u>Imm incorporelle</u>				<u>C propre</u>	
Frais d'établissement	3 000	1800	1 200	Capital	95 256
				Réserve légal	131 963,66
<u>Imm corporelles</u>				Résultat	1 728 775,42
- Matériels et outillage					
- presse huile	93 629	16 936	76 693	<u>Dettes</u>	
- moteur diesel	18 082	3384,81	14 696,69		
- chaudière	27 543	5 155,94	22 386,82	moyen terme	41 755,07
- presse filtre	33 640	6 297,33	27 342,67		
- décortiqueur	27 543	5 155,94	22 386,82		
- neutraliseur	28 174	5 274,01	22 899,49		
- accessoires	15 559	1 941,67	13 616,83		
- pièces détachées	21 866	2 728,83	19 137,17		
- fut	15 390	5 939	9 451,04		
- sacs	551,25	551	0		
- mobiliers de bureau					
- étagère	300	170	130		
- chaise	150	85	65		
- table	200	113,33	86,67		
- calculatrice	300	170	130		
- ordinateur	6000	3400	2 600		
- téléphone	500	141,66	358,34		
<u>Disponible</u>					
banque et caisse			1 764 569,79		
	TOTAL		1 997 750,15	TOTAL	1 997 750,15

Tableau 37 : Bilan prévisionnel pour l'année 2006

Chiffre en millier de franc

ACTIF				PASSIF	
LIBELLES	MONTANT	AMORTISSEMENT	MONTANT NET	LIBELLES	MONTANT
<u>Imm incorporelle</u>				C propre	
Frais d'établissement	3 000	2 400	600	Capital	95 256
				Réserve légal	276 784,19
<u>Imm corporelles</u>				Résultat	2 347 427,93
- Matériels et outillage					
- presse huile	128 010,71	29 242,50	98 768,22		
- moteur diesel	18 081,50	5 192,96	12 888,54		
- chaudière	27 542,75	7 910,21	19 632,54		
- presse filtre	33 640,00	9 661,33	23 978,67		
- décortiqueur	27 542,75	7 910,21	19 632,54		
- neutraliseur	28 173,50	8 091,36	20 082,14		
- accessoires	15 558,50	2 978,90	12 579,60		
- pièces détachées	21 866,00	4 186,56	17 679,44		
- fut	21 085,82	10 180,43	10 905,39		
- sacs	578,81	578,81	0		
- mobiliers de bureau					
- étagère	300	230	70		
- chaise	150	115	35		
- table	200	153,33	46,67		
- calculatrice	300	230	70		
- ordinateur	6 000	4 600	1 400		
- téléphone	500	191,66	308,34		
<u>Disponible</u>					
banque et caisse			2 480 791,04		
	TOTAL		2 719 468,12	TOTAL	2 719 468,12

Tableau 38 : Bilan prévisionnel pour l'année 2007

Chiffre en millier de franc

ACTIF				PASSIF	
LIBELLES	MONTANT	AMORTIS-SEMENT	MONTANT NET	LIBELLES	MONTANT
<u>Imm incorporelle</u>				<u>C propre</u>	
Frais d'établissement	3 000	3 000	0	Capital	95 256
				Réserve légal	276 784,19
<u>Imm corporelles</u>				Résultat	2 952 614,09
- Matériels et outillage					
- presse huile	164 111	45 159	118 953		
- moteur diesel	28 534	8046,39	20 487,91		
- chaudière	43 466	12 256,80	31 209,08		
- presse filtre	53 088	14 970,14	38 117,96		
- décortiqueur	43 466	12 256,80	31 209,08		
- neutraliseur	44 802	12 537,49	32 264,80		
- accessoires	24 553	4 615,79	19 937,46		
- pièces détachées	34 507	6 487,04	28 020,22		
- fut	27 066	7 809	19 257		
- sacs	2762,814	2 458	304		
- mobiliers de bureau					
- étagère	300	290	10		
- chaise	150	145	5		
- table	200	193,33	6,67		
- calculatrice	300	290	10		
- ordinateur	6000	5800	200		
- téléphone	500	241,66	258,34		
<u>Disponible</u>					
banque et caisse			2 984 403,47		
TOTAL			3 324 654,28	TOTAL	3 324 654,28

SECTION QUATRIEME PLAN DE TRESORERIE

Tableau 39: Tableau de financement(en millier de franc)

LIBELLE	2003	2004	2005	2006	2007	LIBELLE	2003	2004	2005	2006	2007
Investissement						Capital	95256				
						Emprunt	133214				
Frais d'établissement	3 000					Cash-flow	431 830	1 131 238.65	1 759 330.67	2 382 587	3 001 681
Matériels et outillages											
presso huile	29 700					36100,54					
moteur diesel	8 600					10452,8					
Chaudière	13 100					15923,13					
presso filtre	16 000					19448,1					
Decortiqueur	13 100					15923,13					
neutraliseur	13 400					16287,78					
Accessoire	7 400					8994,75					
pièce	10 400					12641,27					
futs	4 800					5980,29					
Sacs	500					607,75					
Mobiliers de bureau											
Étagère	300										
Chaise	150										
Calculatrice	300										
Table	200										
Ordinateur	6000										
Remboursement échéance	77 770	41 755.065	41 755.065								
Trésorerie	455 650	1 52 607.685	1 588 451.05	2 347 057.208	2 859 321.46						
TOTAL	660 300	1 131 238.65	1 759 330.67	2 382 587	3 001 681	TOTAL	660 300	1 131 238.65	1 759 330.67	2 382 587	3 001 681

CHAPITRE TROISIEME : LES EVALUATIONS

Evaluer un projet cela revient à dire l'analyser sur tous les angles. Cette analyse peut très bien porter sur l'économie, le social, et la finance. L'évaluation est un moyen permettant entre autre de voir le projet sous différents angles, elle est utile pour qu'on puisse apporter des jugements correctifs plus complets sur le projet pour une meilleure orientation.

Ainsi ce chapitre comme on l'a énuméré en dessus va traiter d'abord :

- l'évaluation économique
- ensuite l'évaluation sociale
- et enfin l'évaluation financière.

SECTION PREMIERE : EVALUATION ECONOMIQUE

Un projet ne doit pas être bénéfique seulement pour une poignée d'homme ou de femme sinon la nation aura du mal à connaître le développement. Faire avancer l'homme sans faire reculer le monde c'est ce qu'on appelle le développement durable et il faut qu'un projet trouve sa place dans ce contexte.

I-1 IMPACT SUR L'ECONOMIE NATIONALE VIA REGIONALE

Nul n'est sensé ne rien savoir que le chômage sévit dans notre pays. Comme on a dit auparavant notre but est entre autre d'apporter notre contribution à la création d'emplois et arborer par l'occasion notre part pour le développement du pays puisque le développement n'est pas seulement une affaire d'Etat mais de tous les citoyens. Notre contribution peut se mesurer par la valeur ajoutée puisqu'elle mesure notre capacité à créer des richesses, elle mesure aussi la création des valeurs apporter par l'entreprise puisqu'elle contribue à l'augmentation du taux de croissance du pays (PIB : Produit Intérieur Brut).

Tableau 40 : Valeur ajoutée

Valeur ajoutée	2003	2004	2005	2006	2007
	472 950	1 144 189	1 763 361	2 439 520	3 061 400

Chiffre millier de franc

Entre autre les valeurs ajoutées et la création d'emploi, la mise en place de cette unité de huilerie dans la région de Fianarantsoa entraînera une diminution de l'exportation massive d'huile alimentaire et par la suite provoquera une degré d'équilibre sur le marché de l'huile alimentaire pour aider notre taux de couverture qui est loin d'être favorable pour notre pays, et aussi vu notre politique de prix la demande potentielle aura une tendance croissante pour atteindre le taux de consommation utile pour le besoin du corps humain .En outre ce projet contribue aux efforts de nos dirigeants à lutter contre la pauvreté au milieu rural qu'urbain et aussi au développement des provinces autonome.

Ainsi donc dans la domaine économique on voit que ce projet aura une importance nationale par le biais du développement régional (au milieu rural et urbain).

I-2 APPORT SUR LA FINANCE PUBLIQUE

Ce projet aura aussi un impact sur la finance public qui est en rapport direct avec notre contribution pour le développement de notre pays à travers la fiscalité. La future entreprise serait bénéficiaire d'un régime préférentiel d'investissement par lequel elle pourrait jouir d'allègement fiscal (exonéré d'impôts pendant les cinq premières années) mais à partir de la 6^{ème} année elle sera assujettie à l'IBS. La totalité des impôts et taxe frappant le projet contribuerait d'une façon ou d'une autre à l'amélioration de la recette fiscale.

SECTION DEUXIEME : EVALUATION SOCIALE

II-1 SENSIBILISATION

Même si on n'est pas le pionnier du brandissement des produits malgaches, on entend à apporter notre participation puisque notre produit sera de première qualité et il a beaucoup d'avantage par rapport aux autres types d'huiles présents sur le marché qui étant souvent d'origine étrangère.

Inciter aussi par l'occasion les gens à avoir la foi en leur produit et à abandonner le concept que tout ce qui est local est de mauvaise qualité. Encourager les paysans à produire davantage notre matière première puisqu'il y aura de débouché pour l'arachide et par la suite créer une autre source de revenu.

II-2 CREATION D' EMPLOI

La création d'emplois est à la fois une évaluation économique et sociale. Sociale aussi puisque l'emploi est la première source de revenu. Elle permet d'assouvir tous les besoins ou presque de chaque individu. L'emploi ainsi créé – direct ou indirect - provoque une diminution du taux de chômage. Comme on a dit auparavant cette création d'emploi est aussi valable pour les futurs employés que pour les concepteurs puisque l'arrivée massive chaque année sur le marché du travail est tellement importante que trouver du travail ne soit pas chose facile, ainsi en créant ce projet les concepteurs trouvent leur compte ainsi que les futurs employés.

SECTION TROISIEME : EVALUATION FINANCIERE

En terme d'évaluation financière on analyse surtout les divers agrégats pouvant avoir de l'importance sur le projet, comme les ratios. On peut seulement analyser les ratios pour voir si un projet est fiable ou pas.

ETUDE DE QUELQUES RATIOS

Par définition un ratio n'est rien d'autre qu'un rapport entre deux grandeurs homogène qui permet de mesurer l'évolution d'un certain phénomène de la vie de l'entreprise (Cours Gestion Financière Approfondi 4^{ème} année en Gestion). Autrement c'est démontrer mathématiquement la réussite ou l'échec du projet. Nombreux sont les ratios qu'on peut étudier mais on va se limiter à quelques-uns d'entre eux.

-Ratio de marge bénéficiaire

	$R1 = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaire (CA)}}$
--	--

Tableau 41 : ratio de marge bénéficiaire

ELEMENT	2003	2004	2005	2006	2007
Résultat	419 972,11	1 113 456,29	1 728 775,42	2 347 427,93	2 952 614,09
CA	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800
R1	26,79	29,59	30,63	31,19	31,39

chiffre en millier de franc

R1 en %

Ce ratio mesure la profitabilité de l'entreprise et traduit la productivité des chiffres d'affaire à générer ou pas des bénéfices.

On peut en déduire de ce tableau que le résultat net de l'exercice est représenté par plus de 20% du CA.

-ratio de rentabilité de l'exploitation courante

EBE
R2 =
CA

EBE : excès brut d'exploitation

CA : chiffre d'affaire

Tableau 42 : Tableau de ratio de rentabilité de l'exploitation courante

ELEMENT	2003	2004	2005	2006	2007
EBE	431 830	1 144 189	1 763 361	2 382 587	3 001 681
CA	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800
R2	27,54	30,41	31,24	31,66	31,91

Chiffre en millier de franc

R2 en %

En général le taux de rentabilité de l'exploitation courante est entre 7 à 20 % alors que le nôtre est plus de 25 % ainsi on peut en tirer que notre exploitation est rentable.

- **ratio de rentabilité global d'autofinancement**

$$R3 = \frac{\text{CASH FLOW}}{\text{CA}}$$

Tableau 43 : Rentabilité globale d'autofinancement

ELEMENT	2003	2004	2005	2006	2007
CASHFLOW	431 830	1 131 238,65	1 759 330,67	2 382 587	3 001 681
CA	1 567 800	3 762 720	5 644 080	7 525 440	9 406 800
R3	27,54	30,06	31,17	31,66	31,91

chiffre en millier de franc

R3 en %

Ce ratio qui mesure la capacité d'autofinancement de l'entreprise par rapport à son chiffre d'affaire est en général entre 3 à 10%. Le nôtre est plus de 25%. L'addition des machines par autofinancement prévue par l'entreprise au cours des cinq premières années ne rencontrera donc pas de problème de financement.

LE TAUX INTERNE DE RENTABILITE

Par définition ,le TRI est un taux auquel le cash flow actualisé ou la marge brute d'autofinancement (MBA)actualisée est égal au capitaux investis.

D'où la formule suivante :

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

Avec MBA: marge brute d'autofinancement

I : taux de rentabilité interne

N : nombre d'année

C : capitaux investis

Pour le calcul, on a :

$$431\ 830\ 000(1+i)^{-1} + 1\ 131\ 238\ 650(1+i)^{-2} + 1\ 759\ 330\ 670(1+i)^{-3}$$

$$+ 2\ 382\ 587\ 000(1+i)^{-4} + 3\ 001\ 681\ 000(1+i)^{-5} = 95\ 256\ 000$$

$$\approx 0,5916025$$

dans ce cas $i \approx 0,5916025$; soit $i = 59,16\%$

TRI= 59,16 %

A remarquer que pour une entreprise de filière agroalimentaire le TRI minimal doit être de l'ordre de 25 % ; alors que le nôtre est largement supérieur à ce minima, on peut affirmer que l'exploitation sera rentable.

VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN)

La valeur actuelle nette permet de juger si l'investissement est acceptable par l'expression du capital au moment de l'évaluation avec le taux d'intérêt de l'emprunt.

Ce qui nous permet de dégager la formule suivante :

VAN= $\sum C(1+i)^{-n}$ - Investissement
--

C = capital

i = taux d'emprunt (20,4%)

Année	Capital	$(1,2)^{-n}$	$C(1+i)^{-n}$
1	95 256 000	0,83	79 062 480
2	95 256 000	0,69	65 726 640
3	95 256 000	0,57	54 295 920
4	95 256 000	0,47	44 770 320
5	95 256 000	0,39	37 641 646

Comme on effectue au cours des 5 premières années d'exploitation, une augmentation de la capacité de production en y ajoutant des machines, on va calculer les VAN pour la première et la cinquième année

Pour la première année :

VAN= 281 497 006-126 980 000= **154 517 006**

Pour la cinquième année :

VAN = 281 497 006- 142 359 534 = **142 359 53.4**

On peut constater que la valeur actuelle nette que ce soit à la première ou à la cinquième année est largement positif, une fois de plus le projet montre sa rentabilité.

CONCLUSION GENERALE .

Durant la réalisation de ce mémoire la stabilité politique relative que notre pays a connu s'est avéré une instabilité complète. Cela en tenant compte des évènements récents qui sévissent dans notre pays actuellement. Cette instabilité politique entraîne évidemment des impacts sur la vie économique. Rappelons que pour les quatre années précédentes on a enregistré un taux de croissance positif, et malheureusement pour cette année 2002 selon une récente étude réalisée par le PNUD, ce taux sera négatif et de l'ordre de -9,6% et pour la banque mondiale ce taux est de -10%.

Un de nos objectifs est le développement national via régional qui englobe tout ce qu'un projet peut contenir comme objectifs que ce soit en terme économique ou social . Actuellement cet objectif est plus que nécessaire pour apporter notre participation à la relance et le redressement de notre pays. Notre contribution est de mettre dans le chef lieu du faritany de Fianarantsoa une unité d'huilerie à base d'arachide. Le problème qui se pose est que l'huile d'arachide étant réputée de mauvaise qualité et pour remédier à cela la meilleure solution se trouve dans l'exploitation industrielle de l'huile d'arachide.

D'une manière générale ce projet a comme mission de produire et entre autre de promouvoir les produits malgaches en tenant compte des atouts de l'huile d'arachide pour effacer les idées reçues comme quoi tout ce qui est malgache est de mauvaise qualité et trouve son intérêt dans la finalité financière plus qu'encourageante.

En effet le choix de l'implantation de ce projet n'a pas été pris à la légère, étant habitant et originaire de cette région, on a pu constater une large lacune sur la consommation en matière d'huile alimentaire dans cette région et même partout dans l'île alors que la matière première y est abondante et facilement accessible. Sur le marché on trouve rarement d'huile à base d'arachide et de mauvaise qualité du fait de son exploitation artisanale et un peu primitive. En y apportant les moyens (humain-matériel –financier)on pense y remédier.

A l'issue de cette étude, les conditions d'une évolution favorable de la production en augmentant chaque année celle-ci et vu la grande potentialité tant

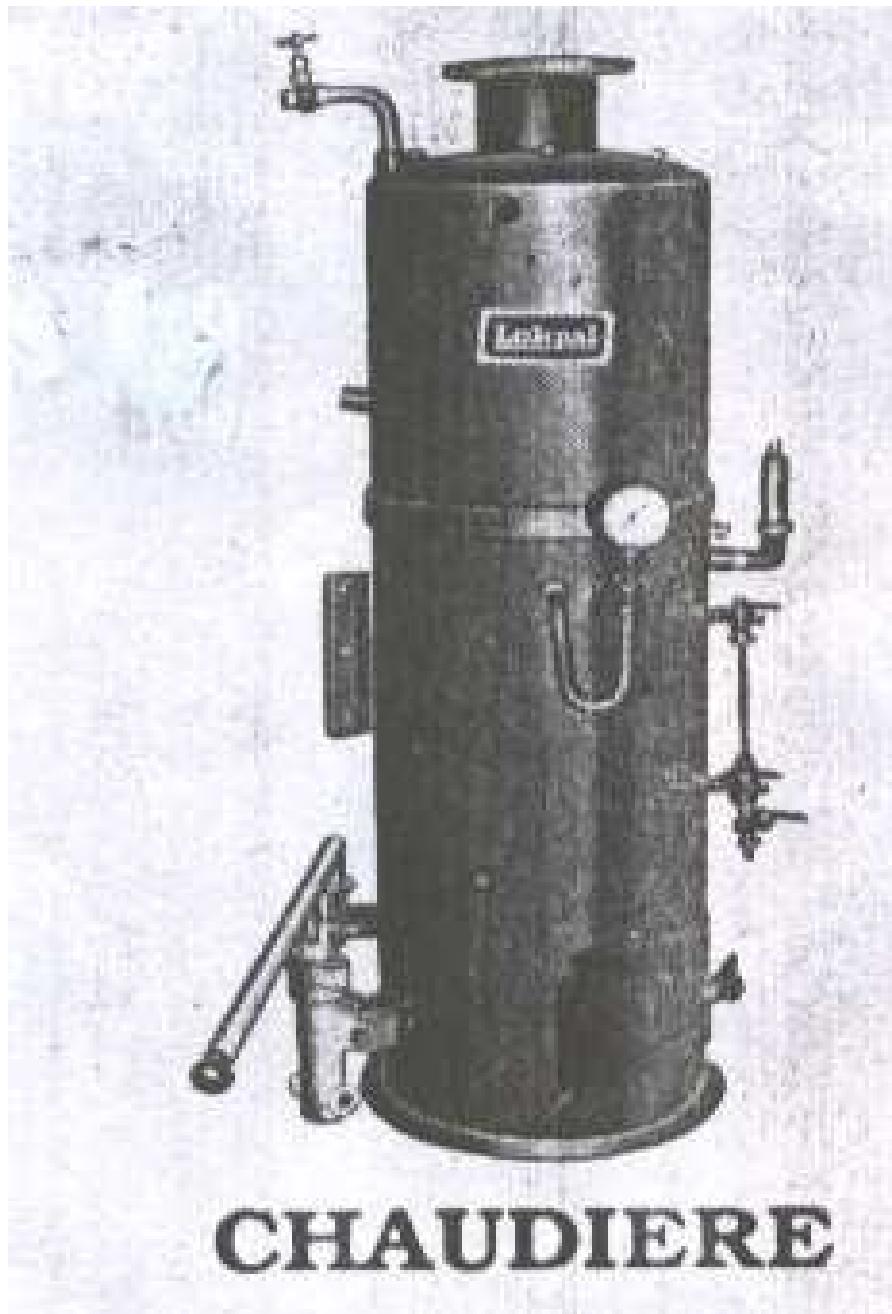
régionale que nationale sur la consommation, nous pensons qu'on pourra écouler toute notre production sans problème.

En bref, par l'analyse de ce projet et avec une bonne gestion en partant de l'amont jusqu'à l'aval, la rentabilité et la réussite de ce projet sont plus que garanties puisqu'il dégage de bénéfice et les ratios de rentabilité sont très avantageux. En outre du point de vu social, sa contribution à la création d'emploi et à l'augmentation des pouvoirs d'achats de toutes les personnes en relation directe ou indirecte lui confère une motivation en soi.

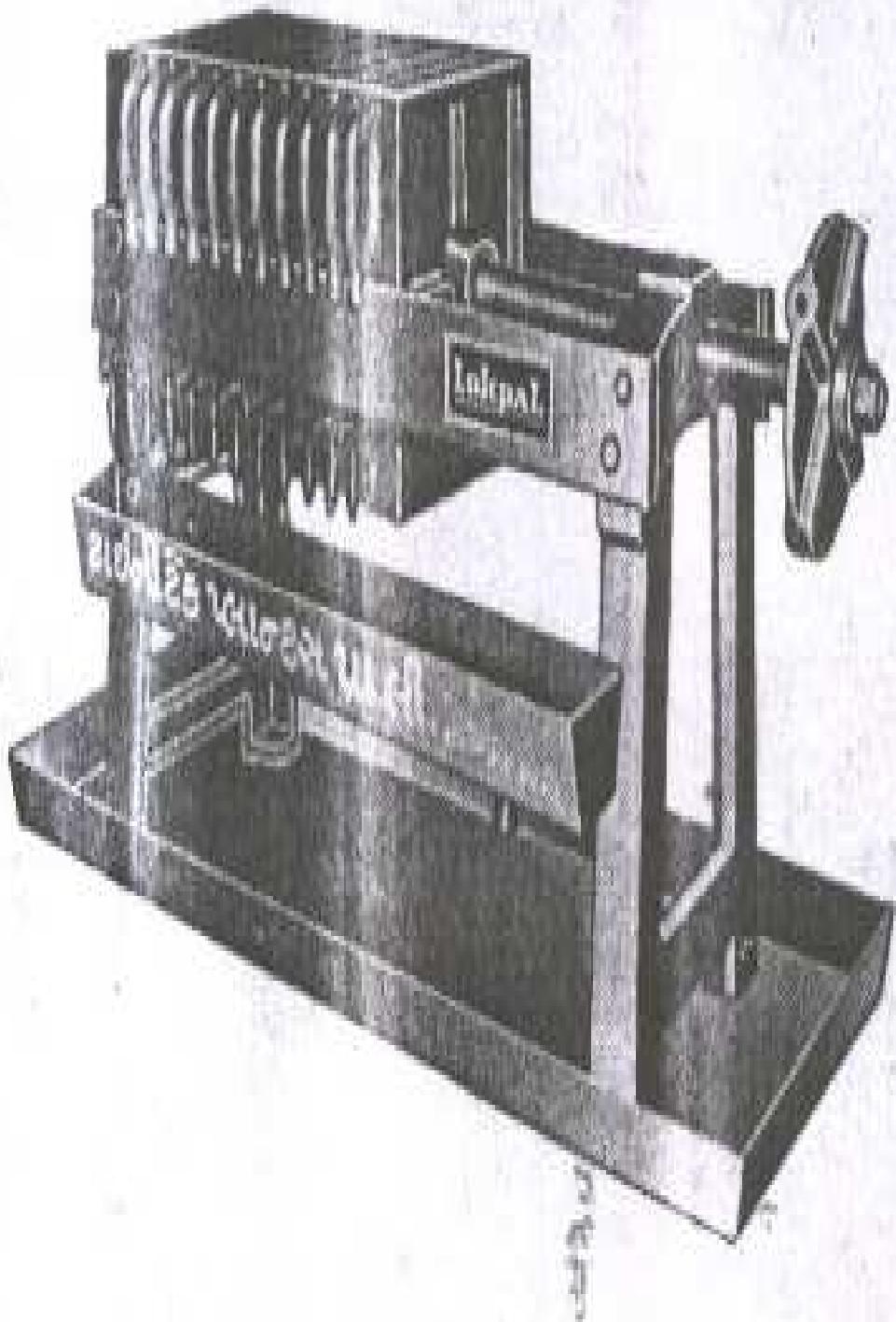
En outre, ce projet sera on l'espère, une sorte de relance pour inciter les autres à s'implanter dans la région de Fianarantsoa puisque celle-ci a des énormes potentialités tant en matière première qu'en main d'œuvre surtout pour les filières agro-industrielles.

ANNEXES

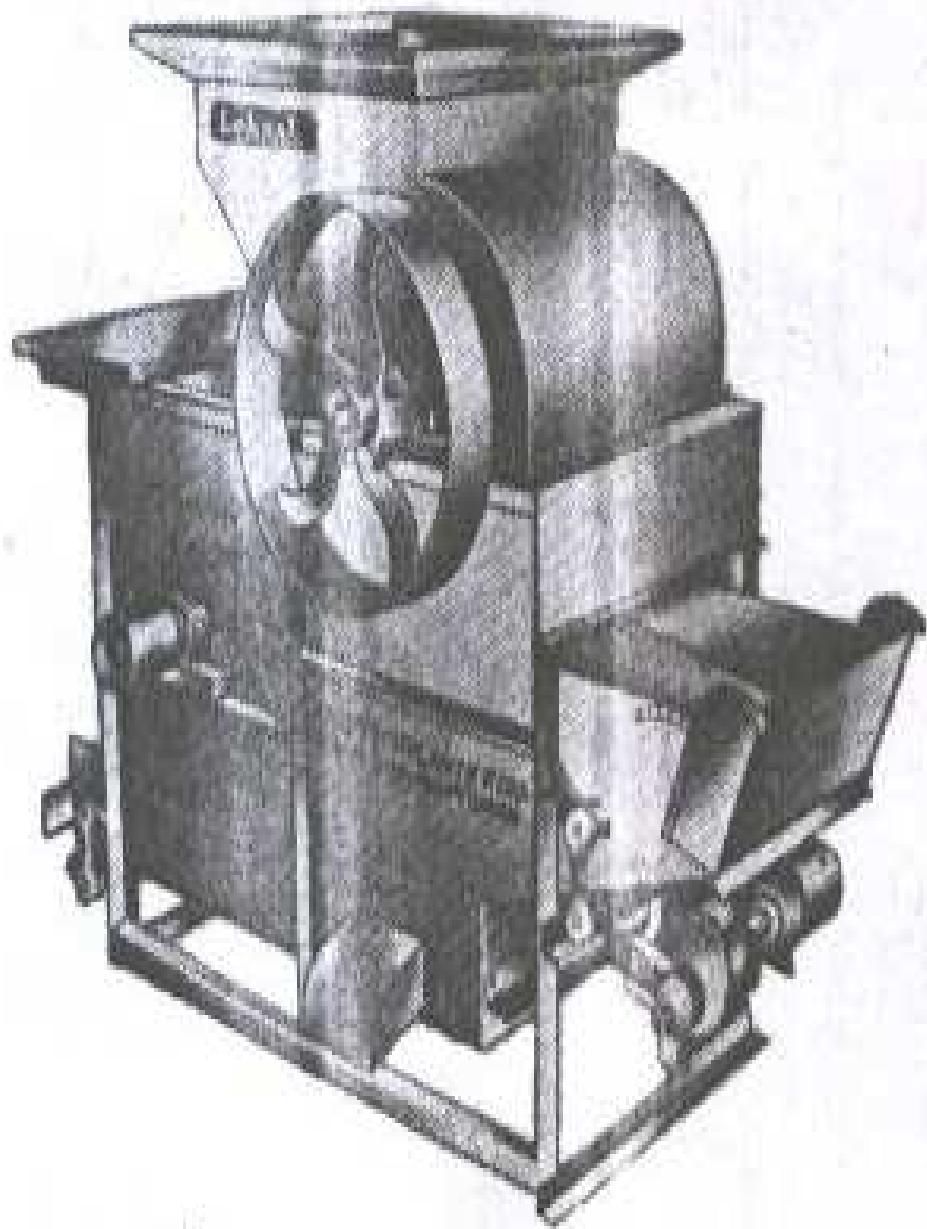
On va montrer des l'annexe toutes les machines qui seront mises en œuvres pour ce projet



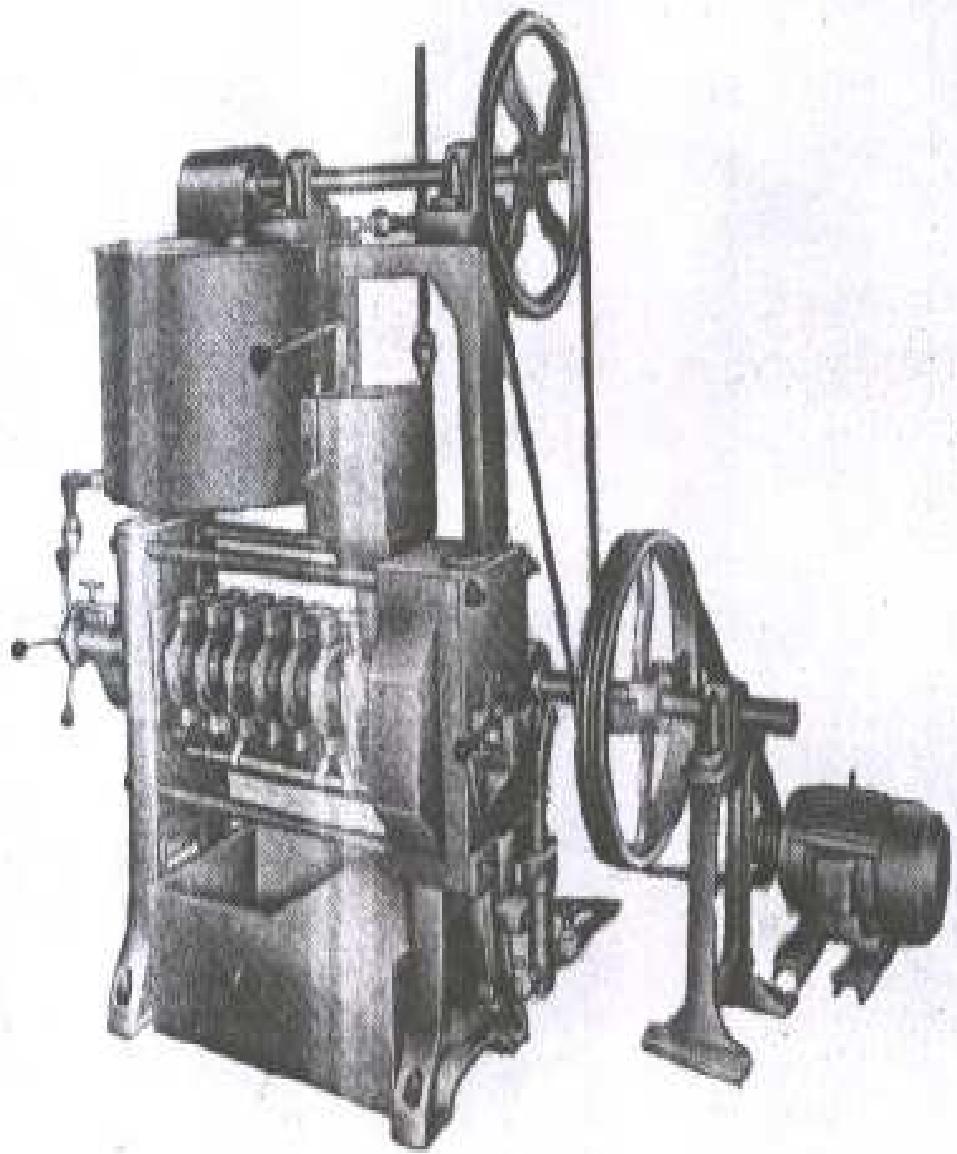
CHAUDIERE



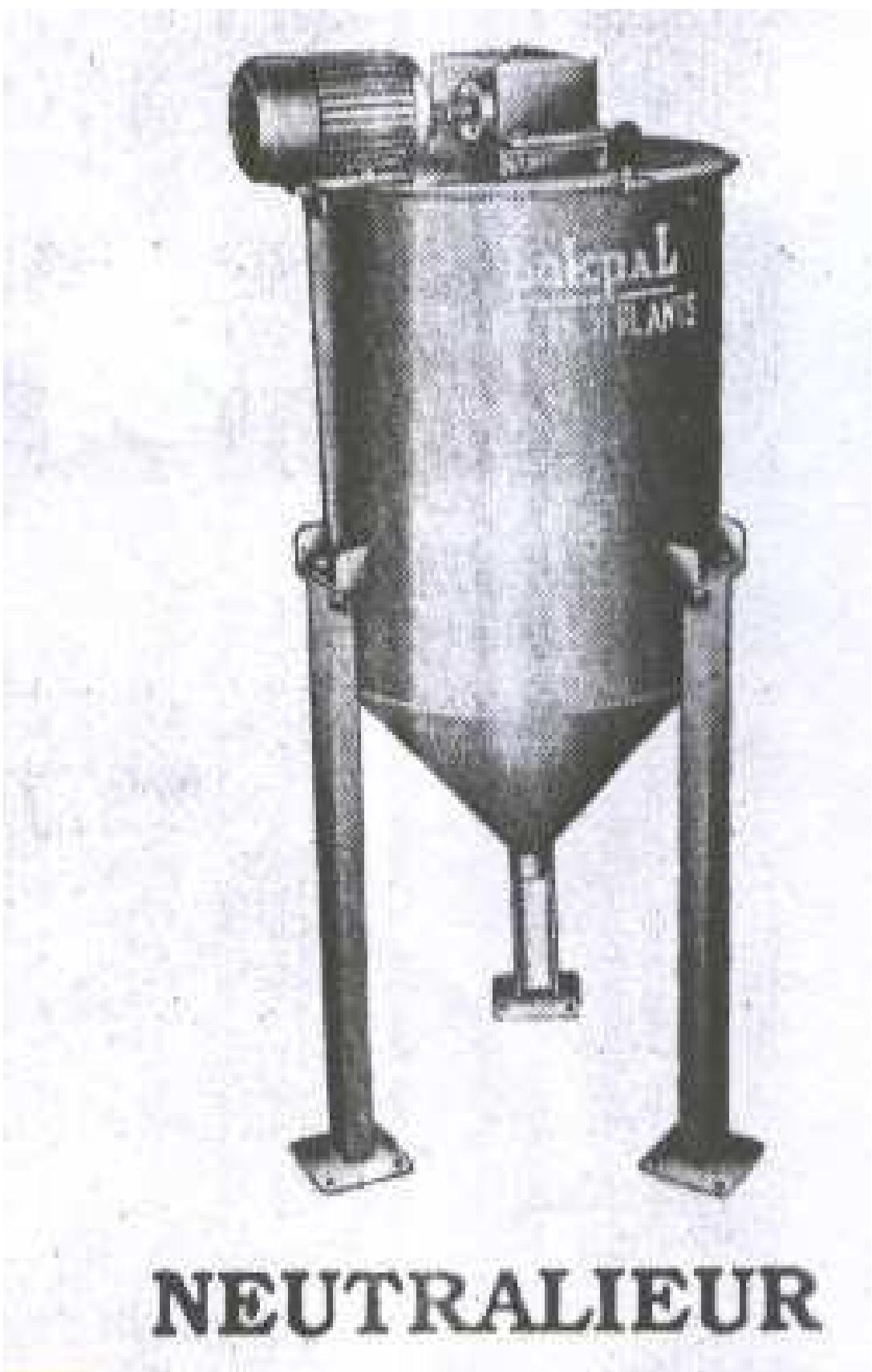
PRESSOIR A FILTRE



DECORTIQUER DE
ARACHIDE



**EXPULSEUR AVEC
BOUILLOIR DE CUISSON
(CHAUD PROCESSUS)**



GLOSSAIRE

aflatoxine : toxine produite par un champignon microscopique appelé aspergillus flavus

acide gras essentiel (AGE) : composant des lipides, en particulier des corps gras (triglycérides) d'origine végétale, indispensable pour la nutrition humaine.

dormance : état physiologique particulier rencontré chez certaines graines qui ne germent pas immédiatement même si les conditions de température et d'humidité sont favorables(comme le type Virginia)

.desiderata : nom masculin pluriel ce qu'on désire, souhaite, ambition

entomologie : nom féminin partie de la zoologie qui étudie les insectes

huile vierge : huile issue d'une seule variété végétale sans autres composants

taux de couverture : c'est le rapport en pourcentage entre les valeurs des exportations et des importations. En terme, le rapport traduisant le niveau d'importation que peuvent fournir les recettes d'exportations du pays pendant l'année considérée.

Trituration : dénomination regroupant toutes les actions permettant l'obtention d'huile brute et des tourteaux à partir de graines oléagineuses.

BIBLIOGRAPHIES

Organisation méthode et technique fondamentales DUNOD 250 pages

L'agroalimentaire à Madagascar de harilala RAKOTONAIVO, MAI 1999, livre, service
étude et conseil CITE (Centre d'Information et
Technique)

Rapport GRET 1995(GRET : Groupement de Recherche et d'Echanges Technologiques)
revue

Comptabilité, centre national de formation bancaire, livre, 191 pages

Memeto de l'agriculture, Ministère de la coopération , livre,1635 pages

Bilan de la recherche agricole à Madagascar, Ministère de la recherche scientifique et
technologique pour le développement , documentation,355
pages

L'arachide et ses transformations RIDE (Régional de l'Information pour le
Développement), revue.

L'arachide à Madagascar, étude agronomique IRAM 1963, livre 1148 pages IRAM(Institut
de Recherche à Madagascar)

Enquêtes prioritaire auprès des ménages , livre ,Ministère du finance et de
l'économie1999

La transformation des produits agricoles en zone tropicale, l'arachide, livre, ASIEDU
190 pages

SOMMAIRE

.....	E
rreur ! Signet non défini.	
LISTES DES TABLEAUX	3
LISTES DES FIGURES	4
INTRODUCTION	5
PARTIE PREMIERE : ESQUISSE DU PROJET	8
CHAPITRE PREMIER : APERCU GENERAL DU PROJET	9
<i>SECTION PREMIERE : PRESENTATION DU PROJET</i>	9
I-1 DESCRIPTION DU PROJET	9
I-2 JUSTIFICATION DU PROJET	10
<i>SECTION DEUXIEME : CARACTERISTIQUE DU PROJET</i>	11
II-1 NATURE DU PROJET	11
II-2 OBJECTIFS ET INTERETS	11
OBJECTIFS :	11
INTERET :	11
CHAPITRE DEUXIEME : ETUDE DU MARCHE	12
<i>SECTION PREMIERE : ANALYSE DU MARCHE</i>	12
I-1 LE BESOIN	12
I-2 LA DEMANDE	13
I-2-1 ANALYSE DE LA CONSOMMATION	13
I-2-2 LA DEMANDE POTENTIELLE	14
I-3 L' OFFRE	15
I-3-1 LA STRUCTURE DU MARCHE	15
I-3-2 LES PRIX SUR LE MARCHE	16
<i>SECTION DEUXIEME: LA POLITIQUE DE VENTE</i>	17
II-1 LE CIRCUIT DE DISTRIBUTION	17
II-2 LA STRATEGIE DE DISTRIBUTION	18
II-3 LE STRUCTURE DES PRIX	19
II-3-1 L'APPROCHE PAR LE COUT	19
II-3-2 L'APPROCHE PAR L'OFFRE	20
II-3-3 L'APPROCHE PAR LA DEMANDE	20
PARTIE DEUXIEME : CONDUITE DU PROJET	21
CHAPITRE PREMIER : ETUDE TECHNIQUE.....	22
<i>SECTION PREMIERE:TECHNIQUE DE PRODUCTION</i>	23
I-1 LA MATIERE PREMIERE	23
I-2 LES MALADIES EXISTANTES ET L'AFLATOXINE	25
I-3 LA PROCEDE DE PRODUCTION.....	26
<i>SECTION DEUXIEME : LES MOYENS DE PRODUCTION</i>	28
II-1 LES MOYENS HUMAINS	28
II-2 LES MOYENS FINANCIERS	28
II-3 LES MOYENS MATERIELS	29
CHAPITRE DEUXIEME: LA CAPACITE DE PRODUCTION	32
<i>SECTION PREMIERE : ETUDE QUANTITATIVE.....</i>	32
I-1 LA CAPACITE DE PRODUCTION DES MACHINES	32

I-2 DETERMINATION DU PRIX DE VENTE.....	33
I-3 LA PRODUCTION PREVISIONNELLE.....	34
I-4 LE PLANNING DE PRODUCTION.....	35
I-5 LE CHIFFRE D' AFFAIRES PREVISIONNEL	37
SECTION DEUXIEME : ETUDE QUALITATIVE	39
II-1 CARACTERISTIQUES DU PRODUIT.....	39
II-2 LES QUALITES DE L'HUILE D 'ARACHIDE	39
CHAPITRE TROISIEME : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	41
SECTION PREMIERE : LES TRAVAUX PREPARATIFS.....	41
I-1 AMENAGEMENT ET INSTALLATION	41
I-2 LA FORMATION DU PERSONNEL	42
SECTION DEUXIEME : L' ORGANISATION DU PERSONNEL	42
II-1 LE PERSONNEL.....	42
II-2 LA STRUCTURE DES POSTES	43
PARTIE TROISIEME : ETUDE FINANCIERE &LES EVALUATIONS	46
CHAPITRE PREMIER : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET COMPTE DE GESTION	47
SECTION PREMIERE : LE COÛT DES INVESTISSEMENTS.....	47
I-1 DESCRIPTION DES INVESTISSEMENTS.....	47
I-2 TABLEAU DE REGROUPEMENT DES COÛTS	49
I-3 LE PLANNING D'ADDITION DES MACHINES.....	51
SECTION DEUXIEME : LES AMORTISSEMENTS.....	53
SECTION TROISIEME : LE PLAN DE FINANCEMENT.....	60
III-1 STRUCTURE DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS.....	60
III-2 LE CREDIT DE FONCTIONNEMENT	61
SECTION QUATRIEME : REMBOURSEMENT DES DETTES	62
IV-1 REMBOURSEMENT DES DETTES A COURT TERME	62
IV-2 REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS A MOYEN TERME.....	62
SECTION CINQUIEME : COMPTE DE GESTION PREVISIONNEL	64
V-I COMPTE DE CHARGES	64
V-I-1 ACHATS	64
V- 1-3 CHARGES DU PERSONNEL.....	65
V-1-4 CHARGES FINANCIERES	65
V-1-5 DOTATION AUX AMORTISSEMENTS	66
V-1-6 IBS	66
V-II PRODUITS PREVISIONNELS.....	66
CHAPITRE DEUXIEME : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE.....	67
SECTION PREMIERE : COMPTE DE RESULTAT.....	67
SECTION DEUXIEME :TABLEAU DES GRANDEURS CARACTERISTIQUE DE GESTION (TGCG)	69
SECTION TROISIEME: BILANS PREVISIONNELS	71
SECTION QUATRIEME PLAN DE TRESORERIE	76
CHAPITRE TROISIEME : LES EVALUATIONS	77
SECTION PREMIERE : EVALUATION ECONOMIQUE.....	77
I-1 IMPACT SUR L'ECONOMIE NATIONALE VIA REGIONALE	77
I-2 APPORT SUR LA FINANCE PUBLIQUE.....	78
SECTION DEUXIEME : EVALUATION SOCIALE	78
II-1 SENSIBILISATION	78

II-2 CREATION D' EMPLOI.....	79
<i>SECTION TROISIEME : EVALUATION FINANCIERE</i>	79
CONCLUSION GENERALE	84
ANNEXES.....	86
GLOSSAIRE.....	91
BIBLIOGRAPHIES.....	92