

# **SOMMAIRE**

## **REMERCIEMENTS**

## **INTRODUCTION**

### **PARTIE 1.:**

#### **IDENTIFICATION DU PROJET**

##### **CHAPITRE I. PRÉSENTATION DU PROJET**

SECTION 1. Contexte historique

SECTION 2. Caractéristiques du projet

##### **CHAPITRE II. ETUDE DU MARCHÉ VISE**

SECTION 1. Description du marché cible

SECTION 2. Analyse de l'offre

SECTION 3. Analyse de la demande

SECTION 4. La politique et stratégie adoptée

##### **CHAPITRE III. THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION**

SECTION 1. Les outils d'évaluations

SECTION 2. Les critères d'évaluation du projet

### **PARTIE 2.:**

#### **CONDUITE DU PROJET**

##### **CHAPITRE I. TECHNIQUE DE PRODUCTIONS**

SECTION 1. Identification des matériels

SECTION 2. Technique de production envisagée

##### **CHAPITRE II. CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE**

SECTION 1. Production envisagée

SECTION 2. Prévision de chiffres d'affaires

##### **CHAPITRE III. ETUDE ORGANISATIONNELLE**

SECTION 1. Organigramme envisagé

SECTION 2. Organisation du travail

### **PARTIE 3.:**

#### **ETUDE FINANCIERE DU PROJET**

##### **CHAPITRE I. LE COÛT DES INVESTISSEMENTS**

SECTION 1. Montant des investissements

SECTION 2. Fonds de Roulement Interne

SECTION 3. Tableau d'amortissement

SECTION 4. Plan de financement

SECTION 5. Plan de remboursement des emprunts

SECTION 6. Les comptes de gestion

##### **CHAPITRE II. ETUDE DE FAISABILITE**

SECTION 1. Le compte de résultat

SECTION 2. Tableau du plan de trésorerie

SECTION 3. Bilan prévisionnel

##### **CHAPITRE III. EVALUATION DU PROJET**

SECTION 1. Evaluation économique

SECTION 2. Evaluation financière

SECTION 3. Evaluation sociale

## **CONCLUSION GENERALE**

## **BIBLIOGRAPHIES**



## INTRODUCTION

Avec une population à majorité issue du monde rural, le développement d'un pays comme le notre sera plus consistant à travers une activité générant plus de revenus et basée sur l'agribusiness. Toutefois, le maintien de la culture traditionnelle de survie (autoconsommation) ou de rente (exportation) ne pourrait pas assurer une valeur ajoutée assez conséquente, dans le sens que ces produits n'ont subi que peu d'amélioration quant à la technique de production.

Parallèlement à cette situation d'autres produits agricoles font leur apparition dans le marché, tels les plantations pour extraction d'huiles essentielles. C'est dans l'optique de la valorisation de ces produits à fortes valeurs ajoutées que nous avons choisi notre thème de mémoire qui sera une étude de la filière ; ceci étant parce que son exploitation reste toujours à une échelle réduite actuellement, en dépit de l'abondance des ressources, que ce soit en personnel ou en matières premières.

A l'issue d'une étude au préalable sur le terrain, nous avons fixé notre étude sur la filière cannelle, d'où notre mémoire qui s'intitule : « **Projet de création d'une unité de production de huile essentielle de feuilles de cannelles dans la région de Fanandrana, dans la Région Atsinanana, Faritany de Toamasina** », qui aurait comme principale atout, non seulement la revalorisation de cette filière qui est jusqu'à maintenant mal exploitée, mais aussi l'apport de changement d'approche des paysans qui n'ont foi depuis que sur les cultures de rente traditionnelles.

Nombreuses raisons nous ont poussé à choisir cette région comme lieu d'implantation. D'abord, ce choix a été motivé par des constatations de visu des réalités sur terrain ; il sera par la suite procédé des enquêtes de faisabilités technico-économiques. De plus, d'après les statistiques en appui à la réalité, il a été confirmé que l'abondance des plantations de cannelliers dans la région assure une production ininterrompue pour le projet, du moins pour la décennie à venir.

Durant l'élaboration de notre travail, la méthodologie adoptée a été celle de l'observation descriptive et participante à la fois : descente sur terrain en vue d'un relevé des problèmes et

des contraintes existantes pour l'implantation de ce projet, faire par la suite un choix stratégique, organisationnel dans la région du littoral Est de Toamasina, plus précisément dans la commune de Fanandrana. A travers ces descentes, il a été toujours entrepris des échanges directes avec la population locale, les paysans cultivateurs des cannelles, et les différentes entités y existants : les collecteurs, les exportateurs...Et pour compléter l'étude, il a été procédé des recherches bibliographiques, de la consultation des documents et de la collecte des informations nécessaires pour mener à bien ce projet.

Dans un souci de clarté, la première partie de cet ouvrage traitera l'identification et la conduite de projet ; la deuxième partie, l'étude de faisabilité du projet ; et la troisième partie, l'étude financière.

## **PARTIE 1.:**

### **IDENTIFICATION DU PROJET**

Dans cette partie, nous parlerons de :

- la présentation du projet
- l'étude du marché visé
- et, de la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation.

# **CHAPITRE I. PRÉSENTATION DU PROJET**

Ce premier chapitre sera consacré à la présentation du projet en se basant explicitement sur son historique et ses caractéristiques réelles afin d'apporter beaucoup plus de des précisions sur le sujet du projet.

## **SECTION 1. CONTEXTE HISTORIQUE**

### **1.1. HISTORIQUE**

Pour les cannelles, le genre *Cinnamomum*, originaire du Sud Est asiatique (Ceylan, Inde de l'ouest et du Sud) comprend plusieurs espèces productrices. Ils sont des écorces qui figurent parmi les plus anciennes des épices c'est pourquoi les chinois les ont utilisé quotidiennement ; et que les Européens ne cessent de s'approvisionner avec des commerçants arabes et phéniciens. Ce genre, cité à plusieurs reprises dans la bible, se chiffre en une centaine d'espèces, toutes originaires d'Indo - Malaisie. Toutefois, sur le marché international, seul le *Cinnamomum zeylanicum* est pris comme référence internationale, malgré le fait qu'au Sri Lanka, on en trouve cinq espèces différentes.

Cependant, les huiles essentielles aussi étaient plus utilisées depuis l'antiquité à nos jours. Son emploi remontait déjà dans la partie orientale pour ses vertus médicinales, dans les cérémonies, et les cultes d'autrefois. Vers les années 1990, le nom d'aromathérapie fut introduit par des précurseurs comme le chimiste français René Maurice Gattefossé et le Docteur Jean Valnet. De nos jours, la propriété curative des huiles essentielles pousse les chercheurs à s'y concentrer pour leurs recherches, car ces huiles ont des structures complexes. Elles contiennent en fait plusieurs centaines de composantes chimiques naturelles comme les alcools, les esters, les cétones, les phénols, les aldéhydes...

### **1.2. SITUATION MONOGRAPHIQUE DE LA REGION TOAMASINA**

La région Atsinanana, dans le Faritany de Toamasina se trouve presque au centre Est de l'île distante de 370 km environ de la capitale. Elle longe l'océan indien sur une distance de 600 km environ du nord au sud et sa superficie est de 32.768 km carrée. Sa largeur varie du sud (Brickaville) au nord (Maroantsetra) de 100 à 150 km.

### 1.2.1. Température moyenne annuelle

Tableau N° : Température moyenne annuelle de Toamasina

Station	Altitude	Période	Température moyenne		
			Annuelle	Mois le plus chaud	Mois le plus froid
Toamasina Aérogare	6	2000-2002	23,5	27.5	20,5

La température moyenne annuelle à Toamasina est de 24°C environ. La moyenne des maxima du mois le plus chaud est de 33°C. Généralement, les plus fortes chaleurs sont enregistrées entre décembre et février. Le minimum de mois le plus froid est de 14°C (en haute altitude Marolambo et Antanambao Manampotsy). Le moyenne des minima se situe entre 16 et 17°C durant le mois de juillet Août septembre

Tableau N° : Pluviométrie moyenne annuelle

Station	Altitude	Période	Pluviométrie annuelle (mm)	Nombre de mois secs
Toamasina Aérogare	6	2000-2002	3045.1	1

Généralement la pluviométrie dans cette région est répartie entre 180 et 300 jours avec un maximum pour Maroantsetra où la hauteur pluies atteintes jusqu'à 3000 mm.

### 1.3. LOCALISATION DU SITE

La commune rurale de Fanandrana est située à 26 km de Toamasina sur la RN2, route nationale qui relie la ville de Toamasina à Antananarivo. La commune couvre une superficie de 292 km². Cette commune ne s'ouvre pas sur la mer. Elle est entourée par les communes rurales ci-après :

- Au Nord : la Commune suburbaine de la Toamasina
- Au Sud : Commune rurale d'Ampasimadinika
- A l'Est : la Commune rurale d'Amboditandroho
- A l'Ouest : la Commune rurale d'Ambodilazaina



### **1.3.1. Milieu physique**

La commune rurale de Fanandrana est située dans la zone côtière. Bien que la commune ne s'ouvre pas sur le littoral, elle est incluse dans la frange littorale d'une largeur de 10 à 20 km de la côte avec une altitude qui dépasse rarement les 50 mètres.

Les plaines de Fanandrana sont d'origines fluviales ou marines. On observe de vastes plaines qui ne sont pas uniformes et sont généralement petites, étroites et isolées les une des autres par des basses collines. Ces collines et petites plaines alluviales sont de type argileux ou sableux et se prêtent aux plantations de cannelle.

### **1.3.2. Population et démographie**

Selon la monographie de la commune, la population de Fanandrana est estimée à 14.011 habitants avec un taux de croissance démographique de 2,66%.

### **1.3.3. Activité dominante**

La majeure partie des paysans se verse dans les activités agricoles. La commune dispose d'un potentiel agro-écologique estimé à 4.290 ha. La superficie mise en valeur serait de 1.590ha, soit 37% du potentiel agricole. Une bonne partie de la population est employée comme journalier dans l'industrie d'extraction d'huile de palme qui a été récupérée par la société Savonnerie Tropicale. Pour l'élevage, on enregistre la présence de bœufs, de porcs et de volailles.

### **1.3.4. Equipements socio collectifs**

En matière d'infrastructure éducative, la commune dispose d'un CEG, d'un collège secondaire du premier cycle, de 12 EPP et d'une école primaire privée.

En matière d'infrastructure sanitaire 2 centres de santé de base et 2 autres dispensaires privés pour assurer la santé publique de la région.

Pour les infrastructures hydro agricoles, des canaux et barrages existent au niveau des plaines d'Ambodikily (36ha) et de Langozena (15 ha) mais il faut une meilleure sensibilisation des usagers de l'eau pour un entretien régulier des infrastructures.

### **1.3.5. Secteur industriel**

Pour une commune rurale, les plantations industrielles, ainsi que les petites et moyennes entreprises de distillation sont fortement implantées à Fanandrana. Le passage de RN2 au niveau de cette commune fertile justifie cet engouement des entreprises et cela, depuis plusieurs décennies. On peut citer les entreprises ci-après : Savonnerie tropicale, SODIMA, Distillerie SATRANA, Entreprise CHAN THINE MOY, SKCC Antsiranambato.

Le site de Fanandrana qui possède 150 ha de canneliers avec 40 planteurs existants. C'est la raison pour laquelle le choix est porté à Fanandrana comme lieu d'implantation pour faciliter l'approvisionnement en matière première, permettant ainsi l'atteinte des objectifs du projet.

## **SECTION 2.CARACTÉRISTIQUES DU PROJET**

Pour mieux présenter ce projet on parlera dans cette section l'identité de l'entreprise, le statut de la firme et la démarche relative à la constitution.

### **2.1. IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE**

Toute entreprise créée sur le sol malgache doit se conformer aux diverses législations, droits, réglementations en vigueur malgaches. Cependant, la procédure à suivre pour sa création suit maintenant « Le Guide » malgache publiée pour mieux aider les investisseurs locaux et étrangers dans leurs démarches respectives.

Dans le cadre de la création de ce projet, il serait plus pertinent, compte tenu de la conjoncture actuelle, d'opter pour la SARL unipersonnelle, vu les avantages qu'on peut y soutirer : le montant minimal du capital s'élève à 1.000.000 Ar composé d'apport en numéraire et en nature ; et dont la valeur nominale minimale est fixée à 200 Ar. En plus, les associés dans ce type de société peuvent exercer un contrôle non seulement direct mais aussi individuel sur l'ensemble du patrimoine de l'entreprise.

## 2.2. STATUT DE LA FIRME

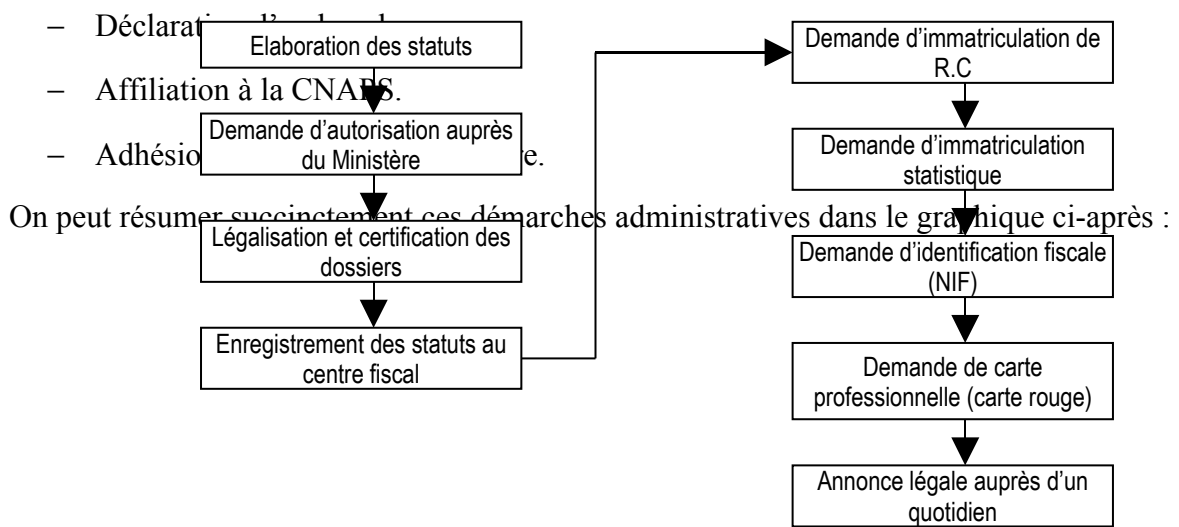
Les éléments nécessaires selon la loi en vigueur sur le sol malgache pour que la société puisse exercer pleinement son activité sont :

- Dénomination : « TINEXPORT »
- Forme juridique : SARL Unipersonnelle
- Capital social : Ar 1.000.000
- Durée de vie : 99 ans
- Raison sociale : Production et commercialisation d'huiles essentielles.
- Siège : Fanandrana Toamasina EST

## 2.3. DÉMARCHES RELATIVES À LA CONSTITUTION

Pour pouvoir créer cette société et réaliser ainsi ce projet, il est nécessaire de passer par les étapes suivantes :

- Elaboration des statuts, conformément au modèle pré-établi.
- Souscription et versement du capital.
- Légalisation et certification des dossiers.
- Ouverture d'un compte de la société auprès d'une banque locale. (BNI, BFV-SG, ...).
- Déclaration d'existence en vue de l'enregistrement de la société.
- Annonce légale par publication de la création dans un quotidien de la capitale.
- Enregistrement et déclaration fiscale.
- Paiement de patente, de la taxe professionnelle auprès de l'autorité compétente.
- Immatriculation statistique : stat. n°.
- Immatriculation fiscale : NIF n°
- Délivrance de la carte professionnelle
- Immatriculation au registre du commerce : RC n°



*Source : GUIDE- CCAAI*

Schéma N° : Démarches pour la création d'entreprise

#### **2.4. FORME JURIDIQUE**

Voici un tableau qui résume la forme juridique de la société.

Tableau N° : Résumé de la forme juridique de la société

Forme juridique :	SARL Unipersonnelle
Objet social	Extraction d'huiles essentielles
Capital minimum	1.000.000 Ar
Part sociale	200 Ar (valeur nominale minimale)
Cession des parts	Libre, mais dépend des accords des associés
Régime fiscal	Impôt sur les sociétés
Responsabilité du gérant	Selon les décisions collectives
Responsabilité des associés	Limité aux apports
Associées	2 minimums

Source : GUIDE-CCAAI

#### **2.5. DÉMARCHES ADMINISTRATIVES OFFICIELLES**

Voici aussi le tableau qui montre les dossiers à fournir pour créer une entreprise.

Tableau N° : Nombre de dossiers à fournir

DOSSIERS A FOURNIR :	NOMBRES :
Statuts de société avec signature légalisée, paraphé par page	8
Carte d'identité du ou des gérants ou copie passeport avec visa transformable si étranger	3
Certificat de résidence du ou des gérants	2
Jouissance de local : contrat de bail commercial à légaliser ou contrat de domiciliation à légaliser ou copie du titre de propriété ou certificat de situation juridique moins de 3 mois ou acte de vente définitif enregistré	5
Procuration au mandataire en cas d'absence du gérant avec pièce d'identité	5
Copie facture de demande d'insertion au journal quotidien	1
Enveloppes timbrées à 300 Ar si gérant né en province	2

Source : GUIDE-CCAAI

De plus, voici le tableau qui montre les formulaires de document nécessaires pour la construction d'une entreprise.

Tableau N° : Formulaire de document

FORMULAIRES :	NOMBRE :
Déclaration d'existence	5
Déclaration de Taxe Professionnelle	1+3 photocopies originales et quittance après paiement
Fiche B1- B2 (s'il y a co-gérance)	3
Attestation de non-condamnation pour le gérant ou co-gérant	1
Attestation de filiation pour gérant ou co-gérant étranger	1
Fiche d'investissement des capitaux	2
Fiche d'identification Fiscale	1

Source : GUIDE-CCAAI

On résume dans le tableau suivant les coûts occasionnés pour la constitution de l'entreprise :

Tableau N° : Coûts occasionnés

FORMULAIRES :	MONTANT en Ar/FMG
Enregistrement des statuts avec des timbres fiscaux de 100 Ar par page plus timbre fiscal de 200 Ar sin dernière page impaire	1% du capital jusqu'à 10 Millions Ariary 0,5% de 10 à 100 Millions Ariary 0,1% > à 100 Millions Ariary
Enregistrement de bail commercial	2% du montant total du loyer pendant la durée du bail
Immatriculation au Registre de Commerce ou RCS	15.700 Ariary ou 78.500 FMG
Immatriculation Statistique	20.000 Ariary ou 100.000 FMG

Source : GUIDE-CCAAI

Et en fin on donne sous forme de tableau les documents délivrés par le GUIDE après tous ces démarches suivies.

Tableau N° : Documents délivrés par le GUIDE

DOCUMENTS DELIVRES :	DELAI D'OBTENTION :
Statuts enregistrés avec numéro de dossier fiscal	EN TROIS (03) JOURS
Quittance de paiement de la patente	
Reçu RCS avec numéro RCS	
Carte Statistique et numéro statistique	
Attestation d'immatriculation fiscale (NIF)	
Carte Professionnelle	10 jours MAXIMUM
Extrait du registre de commerce	

*Source : GUIDE-CCAAI*

Voilà en ce qui concerne la présentation du projet dans son cadre logique d'activité, mais qu'en est-il de l'étude de marché visé.

## **CHAPITRE II.ETUDE DU MARCHÉ VISE**

Ce deuxième chapitre se focalisera sur la description du marché cible, l'analyse de l'offre et de la demande ; et puis de la concurrence pour aboutir à la politique et la stratégie marketing adopté.

### **SECTION 1.DESCRPTION DU MARCHÉ CIBLE**

#### **1.1. CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ**

Le commerce des huiles essentielles s'oriente totalement sur le marché d'exportation, qui voit dans sa réalisation l'entrée des différents acteurs commerciaux : les courtiers, les négociants, les marchands, les producteurs. Toutefois, il est réellement difficile, vu le contexte économique existant, d'entrer directement avec le client ou l'utilisateur final. A Madagascar, et dans les autres pays du monde producteur de ces huiles essentielles, nombreux sont les organismes, et les organisations internationales qui oeuvrent pour la bonne transparence et gouvernance de cette filière. C'est pourquoi, ils organisent sans cesse des colloques, des séminaires, des rencontres entre pays producteurs pour revaloriser et informer aussi éventuellement ces clients de l'évolution de la filière.

#### **1.2. LES CLIENTS CIBLES POTENTIELS**

Malgré l'existence des autres huiles essentielles dérivées des « Raventsara », « Ylang-ylang » et même des écorces de cannelles, ce projet se tournerait essentiellement sur la transformation des feuilles de ces canneliers et vise plus particulièrement le marché extérieur pour diverses raisons :

- la demande de ces produits biologiques s'accroît de jour en jour à l'extérieur et sera loin d'être saturée ;
- la plantation ne requiert pas un recours à une technologie avancée telle la culture de géranium ;
- les pays riches sont déjà à l'ère de la consommation de masse pour ces produits ;
- leurs valeurs monétaires sont plus alléchantes, profitables par rapport aux marchés locaux. (1 Euro ≈ 2.400 Ar) ;
- l'ouverture libre des échanges économiques de Madagascar avec notre participation active avec l'AGOA, et notre entrée à la SCAC.



## **SECTION 2. ANALYSE DE L'OFFRE**

L'analyse de l'offre consiste ici une étude approfondie du produit qu'on puisse offrir pour le marché, compte tenu son évolution et ses exigences, sans oublier les contraintes du marché. Dans cette section, nous allons voir la situation réelle de la production et la concurrence.

### **2.1. SITUATION DE LA PRODUCTION**

En générale, la situation de l'offre mondiale ou internationale ne cesse de se développer au fil des jours. Sa valeur attractive touche plus de marchés encore. Par ailleurs, nous ne pouvons pas non plus négliger la situation locale grâce à l'utilisation presque abusive des Malgaches des produits médicinaux dérivés des plantes sauvages ou naturelles. Citons par exemple les infusions de toutes sortes contre les maux de tête, la grippe...

Voici deux tableaux qui pourraient illustrer cette situation :

Tableau N° : Evolution des exportations des huiles essentielles

Année :	1995	1996	1997	1998	1999
Valeur (en millions de dollars EU)	5631,1	6498,3	7093,2	7447,7	7978,1

Tableau N° : Evolution annuelle des exportations des huiles essentielles en FOB

Année :	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Valeur (en millions de dollars EU)	31,0	38,7	29,5	32,0	37,8	43,7	57,5	54,4

Sources : [www.instat.mg](http://www.instat.mg)

Nous voyons bien à partir de ces deux tableaux succincts la tendance à la hausse en générale des offres locales, et internationales. Signalons, toutefois, le fait que Madagascar, malgré sa position privilégiée et de cette tendance, ne tient pas le monopôle dans ce domaine, vu l'existence des produits similaires que nous verrons en détail dans la concurrence.

### **2.2. CONCURRENCE**

Sur le marché actuel, l'achat et la revente des huiles essentielles à Madagascar restent encore libres ; ce qui en une partie favorise la baisse des qualités de ces produits et l'instabilité des

prix. Voici quelques aperçus des aspects des concurrences sur le marché national qu'international. .

### **2.2.1. Concurrence directe**

Nombreux sont les exportateurs locaux qui se spécialisent dans ce domaine. Mais le principal concurrent dans le marché international est le Sri Lanka. Jadis les huiles essentielles de cannelle de Madagascar ont pu concurrencer celles de Sri Lanka ; mais depuis l'année 1995, Madagascar a fortement baissé en terme de qualité de ses produits. Le but de notre entreprise est de récupérer cette situation de Madagascar vis-à-vis des huiles essentielles de cannelle auparavant.

Par ailleurs, des produits similaires pourraient en une partie remplacer totalement ces huiles essentielles provenant essentiellement des feuilles de cannelles. Ils procurent, de ce fait, le même niveau de satisfaction équivalente dans les mêmes circonstances de consommation. On peut citer par exemple les produits similaires fabriqués avec des épices ou des fruits comme les citrons, des fleurs, les géraniums, des vanilles, des gingembres, des patchoulis, des eucalyptus, des « raventsara », et tant d'autre.

### **2.2.2. Concurrence indirecte**

Les concurrences indirectes ne sont pas non plus non négligeables vues les demandes des pays importateurs qui ne cessent de s'augmenter de jour en jour mais dont l'exigence du point de vue qualité se trouvait être presque insoutenable et difficile à satisfaire ; ce qui est toutefois accentué par l'existence des produits de substitution provenant surtout des produits de synthèses fabriqués par des industries chimiques nationales et internationales.

## **SECTION 3. ANALYSE DE LA DEMANDE**

### **3.1. MARCHÉ POTENTIEL**

Les statistiques fiables nous manquent tellement pour en parler car il n'existe pas ou disons tout simplement qu'il est difficile de donner une évaluation approximative des demandes, des ventes réelles réalisées au cours de ces dernières années concernant les huiles essentielles qui sont des mélanges des substances chimiques volatiles extraits des différentes parties des plantes comme les feuilles, les racines, l'écorce... Par ailleurs, Madagascar, par sa richesse floristique, est doté de 12.000 espèces soit environ 400 familles existantes dont la plupart sont

des espèces endémiques. On pense qu'il n'est pas difficile pour nous de monopoliser en une partie cette filière prometteuse.

### **3.2. EVALUATION DES BESOINS DANS LE MONDE**

Les principaux pays importateurs des huiles essentielles de feuille de cannelle sont : l'Europe Inde et la Turquie. Une statistique n'est pas disponible pour évaluer les besoins mondiaux mais on sait que les huiles essentielles sont les produits les plus recherchés dans le monde et la demande pour ce produit ne cesse pas d'augmenter.

### **3.3. NORMES ET QUALITÉS DES PRODUITS**

Il consiste, à chaque étape de sa fabrication, à maintenir les caractéristiques normalisées des produits finis. Ainsi, il nécessite un contrôle efficace, non seulement, des matières premières, mais aussi des procédés d'extraction de ces huiles essentiels et de leur conditionnement.

Concernant les normes en général, on a déjà des organismes nationaux et internationaux intervenant surtout dans le suivi, la normalisation des produits et l'application des modalités commerciales. Prenons, à titre d'illustration, la mise en place de l'ISO 2000 qui n'est en faite que des normes concernant plus précisément l'emballage et l'étiquetage. Elles sont plus largement reconnues dans le cas des huiles essentielles ; mais dans certains pays, comme le Japon, l'USA, il est important de disposer des accords préalablement établis pour pouvoir écouler ces produits.

Pour les normes nationales, dans le but de résoudre en partie ces problèmes, les opérateurs économiques se sont regroupés dans le « PRONABIO SYPEAM » en vue de créer un label propre à eux qu'ils ont dénommé « NATIORA », ce en vue de la certification des produits en provenance de Madagascar. Ce regroupement a pour but de garantir la qualité, la pureté de ces produits. L'organisme ainsi créé atteste, certifie en grande partie leur conformité par rapport au cahier de charges contenant les diverses modalités de production, de collectes, de transfert, et du respect de l'environnement déposé lors de la mise en place de ce nouveau label.

Tout opérateur désirant certifier ses productions devra faire des demandes écrites et s'inscrire auprès de ce regroupement PRONABIO SYPEAM, avec un échantillon du lot de produit à certifier. Les coûts de certification restent abordable pour tout les membres, mais seront

majorés de 40% pour les opérateurs non membres. Un tableau serait présenté dans l'annexe pour illustrer ce coût de certification et les dossiers à préparer.

## **SECTION 4.LA POLITIQUE ET STRATÉGIE ADOPTÉE**

L'optique Marketing implique, non seulement une notion de profit, indispensable pour la satisfaction des clients finals, mais aussi une notion d'optimisation de la prise de décision. Ainsi, Le Responsable Marketing devrait combiner de variable marketing pour proposer ces produits à aux éventuels consommateurs.

### **4.1. POLITIQUE DE PRODUIT**

Du fait que ce sont des produits biologiques naturels, notre entreprise apportera un soin particulier pour se mettre en parallèle avec les autres produits concurrentiels, tout en accentuant sur leur qualité. En outre, le processus de transformation sera valorisé finalement par un conditionnement normalisé.

### **4.2. POLITIQUE DE PRIX**

La fixation du prix de vente reste difficile à cause des contraintes résultant du comportement des consommateurs. Pour l'huile essentielle de feuille de cannelle, les seules exigences du client seraient d'avoir une meilleure qualité de produit mais à bas prix. Alors, mis à part les contraintes issues du prix au marché, nous n'avons que le mobile du prix de revient pour procéder à la fixation des prix de vente. On donne dans le tableau suivant le prix de référence des huiles essentielles de feuilles de cannelles sur le marché international ou prix à l'exportation.

Tableau N° : Cours des huiles essentielles de feuilles de cannelles

DESIGNATION	Prix de référence en EURO/Kg FOB	
	Minimum	Maximum
H.E de feuilles de cannelles	50	91

*Source : PRONABIO*

Ainsi, compte tenu de ces données, notre entreprise, dans son implantation utilisera un prix indicatif moyen en fonction de ces extremums. Nous prendrons une valeur approximative

60 euro/kg FOB car, au début, la qualité serait encore à améliorer au fur à mesure que l'entreprise aurait acquis et des expériences probantes.

#### 4.3. POLITIQUE DE DISTRIBUTION

Elément fondamental du Marketing, le choix du réseau de distribution se trouve être lié directement aux objectifs à long terme ou non de l'entreprise en ce qu'il s'agit de pénétration du marché, d'image de marque, de force de vente,...

Toutefois, la commercialisation des produits aromatiques dérivés des fruits des cannelles, des girofles,...demande explicitement une connaissance approfondie des circuits de distribution pour permettre à ces produits d'atteindre ces consommateurs finals.

Ainsi, avec cette saturation des marchés ; il est plus que nécessaire pour la réussite de ce projet d'adopter une stratégie plus terre à terre qui pourrait se rapprocher plus des consommateurs finals que les intermédiaires.

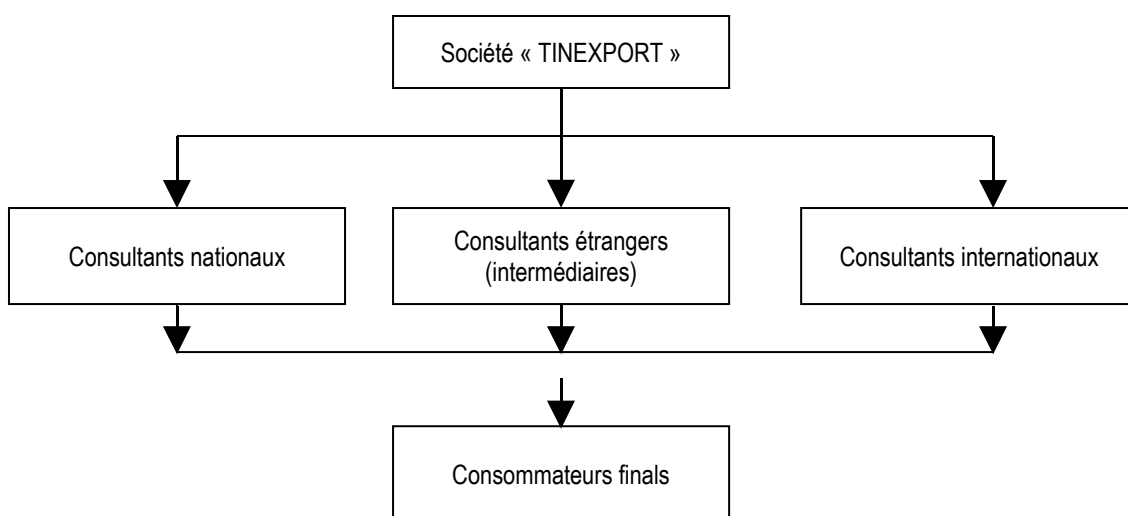


Schéma N° : Schéma de distribution

Ainsi, la société contacterait des consultants ou des intermédiaires compatriotes ou étrangers, conseillers dont le gain se chiffre à partir des ventes (pourcentage sur vente réalisée) ou tout simplement elle se met en contact avec des consommateurs potentiels par l'intermédiaire des annonces faites sur les différents médias existants. (Radio, télé, Internet ou même le NTIC).

#### **4.4. POLITIQUE DE PROMOTION-**

Elle permet non seulement d'établir les objectifs de communication de l'entreprise, mais aussi de lui permettre d'atteindre les volumes de ventes prévisionnelles.

Il existe plusieurs moyens de communication pour faire connaître les produits mais comme notre société se voue seulement à l'exportation sans négliger au moins les opérateurs locaux, nous avons choisi la politique suivante :

- L'entreprise fera connaître ses produits dans le monde des prescripteurs et des distributeurs avant de se concentrer sur les consommateurs finals.
- Les efforts de relation publique, de promotion des ventes, pour réaliser une bonne image de l'entreprise et même obtenir en plus rapidement les premières commandes, seraient précéder d'une campagne de sensibilisation de masse et d'une bonne campagne publicitaire : publipostage, envois d'échantillons, promotion même si c'est nécessaire.
- Participation à des foires professionnelles, à des foires expositions comme le cas des foires de l'océan indien par exemple rien que pour démarrer
- Envoi d'informations dans le net, de catalogues rédigés en langues étrangères.

#### **4.5. PLAN DE COMMERCIALISATION**

Les contacts directs sont préférables malgré ces consultants ou intermédiaires, puisque nous sommes les seuls à décider sur la quantité d'extraction d'huiles essentielles de cannelles de feuilles ; et ainsi nous sommes le seul à pouvoir planifier notre production en fonction de notre capacité.

Alors, nous adopterons les méthodes de distribution suivantes :

- Catalogue : catalogue Internet
- Salons, foires, marchés internationaux
- Vente directe sur Internet : commerce électronique

## **CHAPITRE III. THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION**

Lorsqu'une entreprise évalue un investissement, elle désire savoir exactement si les fonds qu'elle va consacrer à son nouveau projet seraient mieux utilisés là que dans d'autres emplois. Dans les techniques de choix des investissements, l'actualisation qui est un outil fondamental d'évaluation, aide les investisseurs dans leur prise de décision. Mais la décision d'investir relève cependant habituellement d'un plan d'investissements se portant sur plusieurs années. Les raisons qui conduisent en général cette dernière sont multiples : nous pouvons citer par exemple la recherche de rentabilité, l'amélioration des conditions de travail, le souci de prestige, la volonté des concurrents potentiels à s'implanter dans le secteur ou encore la volonté de mettre en œuvre une nouvelle technique.

### **SECTION 1. LES OUTILS D'ÉVALUATIONS**

Parmi les outils/critères usuels d'évaluation, nous allons nous focaliser plus principalement sur la valeur actuelle nette, la marge brute d'autofinancement ou le cash flow nette actualisé ; les flux nets de liquidités internes, le taux de rentabilité interne, le délai de récupération des capitaux investis, et enfin l'indice de profitabilité. Toutefois, il existe d'autres méthodes non négligeables que nous allons aussi voir à titre de remarques.

#### **1.1. LA MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT**

##### **1.1.1. Définition**

La MBA, le cash flow ou la capacité d'auto financement (CAF) se définit comme le montant des ressources économisées durant la période d'activité de l'entreprise. Il est souvent affecté aux nouveaux besoins réels de cette dernière. Il forme en grande partie les dividendes, le remboursement d'emprunt, et l'acquisition de nouveaux moyens de production dont le délai de récupération est supérieure à un an.

### 1.1.2. Formule

Résultat net

+ DAP

- Remboursements des dettes

= MBA

### 1.1.3. Interprétation

Elle présente alors le flux net dégagé par l'investissement et qui va permettre de rentabiliser les capitaux investis. Pour déterminer alors une rentabilité plus élevée, plus significative les différents flux relevés à des dates différentes est confrontés à certains taux d'intérêt composé à une date de référence (date de début de l'investissement). Ces flux sont supposés en fin de période et peuvent s'apprécier à l'aide des critères ci-dessous.

## 1.2. VALEUR ACTUELLE NETTE

### 1.2.1. Définition

La valeur actuelle nette correspond à la somme des valeurs actuelles des flux financières provenant de l'investissement.

Elle est exprimée par la valeur constatée à la date zéro de l'ensemble des opérations attachées à l'investissement. Les dépenses étant affectées d'un signe négatif et les recettes d'un signe positif.

### 1.2.2. Formule

Elle découle généralement du Cash Flow ou de la Marge Brute d'Autofinancement comme nous venons de le dire antérieurement en l'affectant d'un taux d'actualisation.

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

### 1.2.3. Interprétation

Si :

$VAN > 0$ , la rentabilité est supérieure au taux exigé ; l'investissement est à retenir.

$VAN < 0$ , la rentabilité est inférieure au taux exigé ; l'investissement est à écarter.



$VAN = 0$ , la rentabilité est égale au taux exigé ; l'investissement est à écarter aussi.

- Si l'entreprise, au lieu de régler l'investissement comptant, échelonne le règlement sur plusieurs périodes, la VAN peut devenir positive.
- L'équipement peut avoir au bout de 8 ans, une valeur de récupération, ne serait-ce que la valeur de reprise à l'occasion de l'achat, par l'entreprise d'un nouvel équipement.
- La VAN tient compte de la dépréciation de futur en accordant une importance moindre aux prévisions concernant des dates éloignées ; puisque on avance, plus  $(1 + t)^{-i}$  devient petit.
- Lorsque les marges brutes d'autofinancement sont constantes, le mode de calcul pourrait être simplifié grâce aux formules d'actualisation des annuités.
- O, pourrait aussi appliquer des critères équivalents comme la valeur future nette qui se déduit de la VAN en le multipliant par le coefficient  $(1 + a)^n$

### **1.3. TAUX DE RENTABILITÉ INTERNE**

#### **1.3.1. Définition**

Le TRI est désigné par « le taux moyen de rentabilité » ou encore « le taux de rendement de point zéro » ; et représente en général un taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée égale à zéro ou un indice de profitabilité égale à 1. Et, c'est aussi le taux d'investissement qui non seulement donne un rendement optimal à l'entreprise, mais annulant encore la VAN.

#### **1.3.2. Formule**

Il est obtenu à partir de la formule suivante :

$$0 = \sum MBA.(1 + i)^{-n} - C$$

Interprétation

- (i) > t, la rentabilité est supérieure au taux exigé
- (i) = t, la rentabilité est égale au taux exigé
- (i) < t, la rentabilité est inférieure au taux exigé

**Remarque :**

- Le taux moyen de rentabilité interne a les mêmes limites que la VAN, préférence pour des investissements peu capitalistique, problèmes de comparaison lorsque les investissements ont une durée d'exploitation inégale.
- Il a une signification économique très concrète : il indique le taux d'intérêt maximum que l'entreprise pourrait supporter dans le cas où la totalité du capital serait empruntée.

**1.4. LE DÉLAI DE RÉCUPÉRATION DES CAPITAUX INVESTIS**

**1.4.1. Définition**

Il est appelé aussi « play-back period » ; est représenté par le temps au bout duquel le cumul des marges brutes est égal au montant du capital investi ou au montant de l'investissement initial. Il découle surtout d'une interpolation entre ce nouvel investissement et le cash flow actualisé.

**1.4.2. Formule**

$$\text{DRCI} = \frac{\text{Montant investissement} - \text{montant au dessus}}{\text{montant en dessous} - \text{montant au dessus}}$$

**1.4.3. Interprétation**

Celui qui est le moins risqué est celui qui présente un délai le plus court car plus de délai sont court, plus l'investissement est rentable

**Remarque :**

Cette méthode est adaptée lorsque l'entreprise souhaite des résultats rapides parce qu'il s'agit d'un investissement à haut risque, d'un investissement de réduction de coût, d'une activité sujette à la mode ou enfin lorsque l'entreprise a un besoin urgent de liquidités.

**1.5. L'INDICE DE PROFITABILITÉ**

**1.5.1. Définition**

Cet indice mesure la comparaison entre les cash flows (actualisés) et la dépense (actualisés) d'investissement.

**1.5.2. Formule**

On pourrait le calculer à partir des relations suivantes

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^{j=n} \frac{MBA.J}{(1+t)^j}}{C}$$

Ou encore :

$$IP = \frac{\text{somme des cash flows actualisés}}{\text{Dépenses d'investissement actualisé}}$$

### **1.5.3. Interprétation**

- l'indice de profitabilité peut être supérieur à 1, le projet est rentable.
- L'indice de profitabilité est inférieur à 1, le projet n'est pas rentable.

En guise de conclusion partielle pour ces outils d'évaluation, soulignons le fait que ces techniques d'analyse que nous venons de parler, fondées sur la rentabilité, ne débouchent pas nécessairement sur la même décision. Il est donc plus qu'utile de bien cerner les avantages et les inconvénients respectifs des uns et des autres. Il faut aussi souligner le fait que d'autres méthodes multicritères sont possibles en adoptant par exemple l'approche du CAM-I (Computer Aided Manufacturing - International), la méthode Electre, et la méthode de Baglin-Malleret.

## **SECTION 2.LES CRITÈRES D'ÉVALUATION DU PROJET**

Le succès d'un projet serait apprécié obligatoirement à partir des critères/indicateurs suivants qui servent en général à définir ces objectifs spécifiques. Ils constituent le point focal dans le contrôle et le suivi des plans, des programmes et projets de développement. Mais son établissement dépend en majeure partie des objectifs du projet, des groupes cibles, des bénéficiaires, des types de changement obtenus et attendus, et des critères d'appréciation du succès de ce ledit projet dont quelques exemples :

### **2.1. LA PERTINENCE**

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou encore le bien fondé de concept du projet par rapport aux besoins réels des groupes cibles. En tout, on peut définir ainsi cette pertinence du projet comme sa capacité à réaliser les objectifs qui lui sont assignés sans négliger ces risques de défaillances.

## **2.2. L'EFFICACITÉ**

L'efficacité d'un projet s'apprécie surtout par la comparaison des objectifs et des résultats nous provenant de la différence entre ce qui était prévu et les réalisations réelles. Elle correspond à la capacité de l'entreprise à réaliser ses objectifs. C'est ainsi que nous pouvons par exemple nous demander nous même dans l'implantation de ce projet si la réalisation des objectifs fixés auparavant est plus que conforme à ce que nous prétendons produire et à réaliser.

## **2.3. L'EFFICIENCE**

Elle se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultats. Elle se mesure aussi par la comparaison des coûts et des résultats et se réfère à l'utilisation optimale des ressources dans la production des outputs en mettant en exergue par exemple la disponibilité des intrants et des extrants dans le délai requis, ou de voir si dans quelle mesure le projet en question recourt-il aux ressources disponibles localement.

## **2.4. LA DURÉE DE VIE DE PROJET**

Elle par contre vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure nationale ou étrangère. On se focalise surtout sur la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle. De ce fait, on se répertorie surtout sur les différentes phases de développement d'une entreprise ; on peut citer, entre autres, la phase d'investissement ou de démarrage, la phase de montée en puissance, la phase de croisière et enfin la phase de déclin.

En somme l'évaluation d'un projet d'investissement tient compte surtout des objectifs prédéfinis à l'avance lors de son montage. Toutefois, on devrait tenir compte aussi du contexte économique lors de la montée de ce projet.

**PARTIE 2.:**

**CONDUITE DU PROJET**

La deuxième partie va illustrer le déroulement du projet à travers laquelle sera développée divers éléments relatifs à la réalisation du projet tel quel : la production envisagée, le niveau de ventes attendues, et l'inventaire des facteurs de production :

- la technique de production
- la capacité de production envisagée
- l'étude organisationnelle

# **CHAPITRE I. TECHNIQUE DE PRODUCTIONS**

Dans le présent chapitre, nous allons aborder l'aspect technique de la production par l'identification des ressources nécessaires à la production, et la présentation des techniques de production envisagée ainsi que le contrôle de qualité et les normes

## **SECTION 1. IDENTIFICATION DES MATÉRIELS**

La réalisation de la production nécessite la mobilisation des différentes ressources à savoir :

- les ressources physiques
- les ressources humaines
- les ressources financières

C'est à travers les différents étapes du projet qu'on peut procéder à cette identification.

### **1.1. LES RESSOURCES PHYSIQUES**

Elles sont également constituées par les matières consommables, les matériels et équipements nécessaires à l'extraction proprement dite, et les infrastructures adéquates pour une bonne réalisation de ce projet.

#### **1.1.1. Les matières premières**

Ils se focalisent en grande partie sur les feuilles de cannelles à partir desquelles on va procéder à l'extraction :



#### **1.1.2. Les matières consommables**

On a deux sortes de matières consommables : l'eau et les combustions.

En tout, les besoins en eau de refroidissement pour le réfrigérant sont estimés à 400l/heure environ. Toutefois, il doit être de bonne qualité et demande en plus un filtrage au préalable. Pour les combustibles, pour chaque cuisson, on a besoin d'un demi-stère de bois d'eucalyptus ou de bois de chauffe.

#### **1.1.3. Les matériels et équipements d'extraction des huiles essentielles**

L'unité de distillation est fabriqué localement. Elle comprend :

- Une chaudière qui n'est autre qu'un récipient, une cuve destinée à porter un fluide à une température élevée.
- Une cuve de distillation en inox que l'on denomme aussi tout simplement l'alambic » dans laquelle est placée les feuilles à distiller.
- Un chapiteau relié avec le condensateur par un col de cygne permettant la liaison entre l'appareil de distillation et le serpentín de refroidissement.
- Le serpentín en inox, lieu de condensation de la vapeur, placé dans le réfrigérant en acier.
- Le réfrigérant en acier comme nous venons de le dire ci-dessus.

Et enfin, un essencier trieür en inox permettant en plus de separer l'huile essentielle et l'eau en question.

## **1.2. LES RESSOURCES HUMAINES**

Les personnels administratifs d'une part, et d'autre part les ouvriers constituent ces ressources. Dans ce projet, pour les collectes des feuilles des canneliers, nous avons besoin seulement de 3 personnes qui vont assurer les travaux manutentionnaires (2 personnes) et aussi un responsable Marketing qui cumulera les services de ventes et les services d'achats.

Pour les travaux de secrétariat, d'administration, et de comptabilité, ils seront assurer par le gérant lui-même avec l'aide des conseillers, des juristes, des consultant ; mais qui ne s'ingèrent pas dans la gestion de l'entreprise.

## **1.3. LES RESSOURCES FINANCIERES**

Pour mener à bien ce projet, nous, à titre de capital, investirons une somme de 1.000.000 Ar pour preparer le terrain nécessaire : les dossiers, l'ouverture du compte, les différentes charges incombants à sa constitution. Par ailleurs, nous pensons aussi réaliser un emprunt bancaire dont la teneur serait résumer dans l'annexe.



## **SECTION 2. TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGÉE**

Cette section sera strictement réservée à l'analyse des techniques de production à partir des points suivants :

- Les processus de transformation.
- Les principes générales d'extraction d'huiles essentielles.

### **2.1. LES PROCESSUS DE TRANSFORMATION**

Ce processus fait un éventail détaillé des étapes à suivre pour obtenir les produits finis.

#### **2.1.1. Approvisionnement des matières premières**

Les feuilles collectées doivent être trier tout d'abord, et puis pesées. Après le transport, nous devons les sécher pendant au moins 2 jours, stocker avant d'être utilisés dans l'usine de transformation. Tous ceci dans le seul et unique but de faciliter les traitements de ces feuilles.

#### **2.1.2. Préparation des matériels de distillation**

L'alambic et l'essencier sera à nettoyer convenablement à l'aide de l'alcool et de l'eau afin de respecter les normes préétablies soit par PRONABIO pour le label malgache, soit par l'ISO 2000.



Image 3 : Respectivement de gauche à droit : « Alambic » et « Chaudière »

### **2.1.3. Libération des principes volatils par entraînement à la vapeur (distillation)**

L'action de l'humidité et de la chaleur libère automatiquement les essences volatiles qui se trouvent dans les poches à essences des feuilles. La vapeur directe venant de la chaudière arrive dans la partie inférieure de la cuve à une température avoisinant les 150°C. Dans la cuve, la pression de vapeur se situe entre 1,5 à 2 bars.

La vapeur se diffuse dans la cuve sous forme de brume venant du fond de la cuve muni d'une plaque perforée recouverte d'un grillage à mailles très serrées. La vapeur sous forme de brume venant du fond de la cuve traverse tout en emplissant le matériel végétal. Elle provoque la rupture de poches sécrétrices libérant les principaux odorants dissous dans la plante, qui se volatilisent sous l'effet de la chaleur et de la pression de vapeur.

Le mélange de vapeurs, huile et eau grimpe le long de la conduite calorifugée de vapeur, jusque dans le condenseur tubulaire où il se liquéfie. La température avoisine les 80°C. Le mélange descend ensuite vers le refroidisseur à serpentin où l'ensemble est réfrigéré, faisant tomber la température progressivement de 60 à 45 et 15°C.

Le mélange huile-eau arrive dans le vase florentin où il s'accumule. Il est alors possible de séparer par simple décantation l'huile de l'eau selon qu'elle est légère ou lourde. L'eau de distillation poire les plantes à rendement en huiles essentielles supérieures à 1,5% est renvoyé dans la cuve de distillation pour épuisement. On procède alors à un cohobage. Si la plante traitée à un rendement supérieur à 1,5%, cette eau est jetée.

Lorsqu'il ne passe plus d'huile essentielle dans le vase florentin, la distillation est terminée. A la fin de distillation l'huile essentielle accumulée dans le vase florentin est évacuée au fur et à mesure de leur formation et séparées de l'eau de distillation. Elles sont pesées au cours de leur collecte et stockées dans une marmite inox. On obtient en fin de distillation le rendement brut en huile essentielle. Quand la plante est épuisée, la distillation terminée, le fond de la cuve est ouvert, les bouches de vidanges également, la cuve est alors vidangée de la matière végétale



Image 1 : Vase Florentin

#### 2.1.4. **Emballage et conditionnement**

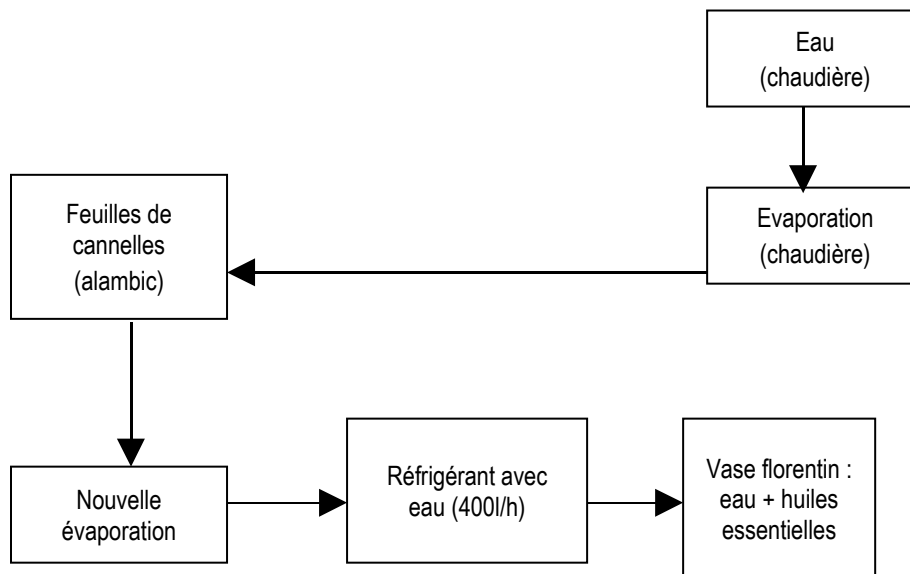
Dans le but de bien conserver les caractéristiques physico-chimiques et leurs constituants chimiques, les huiles essentiels doivent être conservées à l'abri de la lumière et de la chaleur. Pour parfaire le rendement de la distillation trois types de récipients sont nécessaires :

- les flacons de verres pour la distribution locale de petites unités ;
- un récipient en aluminium pour le stockage et l'exportation ;
- un bidon en inox pour l'exportation de 1 litre, de 2 litres, ou de 10 litres.



Image 2 : Emballage pour la distribution locale de petites unités.

## 2.2. PROCESSUS D'EXTRACTION



Ainsi, nous devons mettre dans la chaudière de l'eau environ 200 litres sur un feu nourri 24 h sur 24. Dans l'alambic, les feuilles y sont entassées. Après 1 h de cuisson (100°), nous assistons à une évaporation qui se dirige nettement vers l'alambic. Dans ce dernier, durant la cuisson elle-même nous assistons maintenant à une nouvelle évaporation provenant de cet alambic qui par une conduite spéciale, se dirige vers le réfrigérant. Là, nous commençons à voir nettement les huiles essentielles et l'eau ; car elles se détachent de l'eau en y flottant. Nous devons alors faire passer en premier l'eau pour pouvoir collecter les huiles essentielles dans des récipients spéciales à cet effet.

## **CHAPITRE II.CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE**

### **SECTION 1.PRODUCTION ENVISAGÉE**

Nous parlerons dans cette section la prévision des achats de production et la prévision de coût de matériel de production envisagée. Voici alors le tableau qui représente la prévision des collectes de feuille de cannelle chaque année :

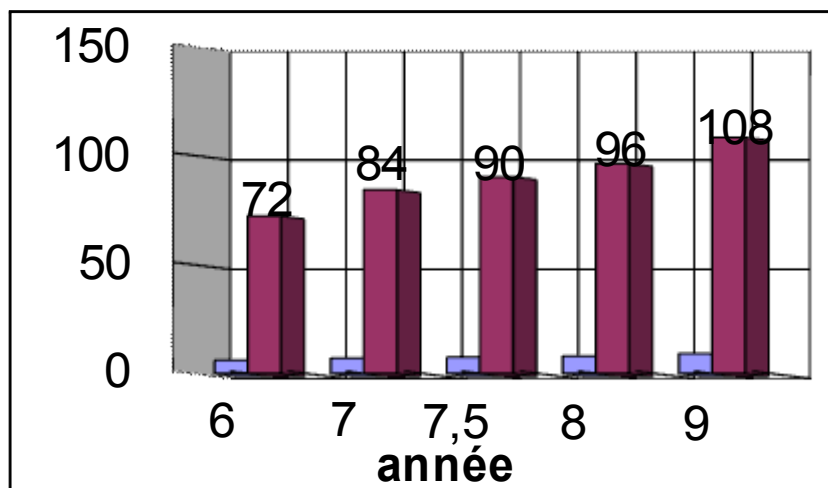
Tableau N° : Prévision de collecte de feuilles

Année	Désignation	Quantité (kg)
Année 01	feuille de cannelle	54.000
Année 02	feuille de cannelle	59.000
Année 03	feuille de cannelle	65.000
Année 04	feuille de cannelle	72.000
Année 05	feuille de cannelle	79.000

Pour mener à terme ce projet, nous avons pensé à augmenter de 10% le taux de collecte à effectuer dans les cinq années successifs. Notre entreprise pense de collecter les feuilles des cannelles pendant 9 mois depuis le mois de février ; c'est-à-dire dans le période de soudure jusque à la fin de mois d'octobre. Le mois de novembre, décembre, janvier c'est la période pluvieuse ; le rendement des huiles essentielles des feuilles de cannelle est faible ; il est en de même pour la perte de la qualité, due à la forte précipitation durant cette saison.

Présentons-le sous la forme d'un graphe pour bien voir son évolution :

Graphique N° : Programme de collecte



A partir de ce graphe, nous voyons que la société investira plus que nécessaire pour faire monter son chiffre d'affaires d'année en année.

– Pour la prévision des productions :

La production des huiles essentielles de feuilles de cannelles est en fonction de l'achat, parce qu'on ne peut pas stocker la matière première plus long temps. Donc la production pour une année est de 9 mois allant du mois de février au mois d'octobre.

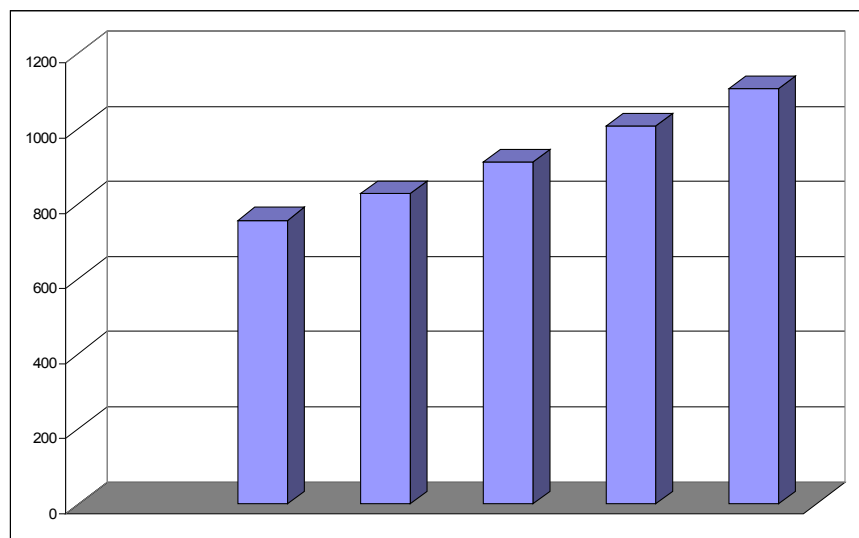
Tableau N° : Quantité de production de H.E

Année	Désignation	Quantité (L)
Année 01	H.E feuille cannelle	756
Année 02	H.E feuille cannelle	826
Année 03	H.E feuille cannelle	910
Année 04	H.E feuille cannelle	1.008
Année 05	H.E feuille cannelle	1.106

D'après ce tableau la production est en fonction de l'achat. Le taux d'augmentation est de 10% aussi pendant 5 ans.

Voici la graphique qui montre l'évolution de production mensuelle et annuelle de la firme

Graphique N° : Evolution de la production (en litre) sur 05 ans



Cette évolution des capacités prévisionnelles de production d'huiles essentielles se voit nettement dans ce graphe.

### 1.1. PRÉVISION D'INVESTISSEMENT

Elle concerne principalement les matériels que nous avons besoin pour la transformation de l'huile essentielle.

Tableau N° : Matériel de transformation

Désignation	Unité	Quantité	P.U.	Montant
<b>Installations spécialisées</b>				<b>7.250.000</b>
Alambics (voir détail en bas)	U	1	4.070.000	4.070.000
Chaudière	U	1	2.800.000	2.800.000
Essencier	U	1	120.000	120.000
Balance	U	1	260.000	260.000

### 1.2. CONSTRUCTION DU LOCAL ET DES BUREAUX

Ces rubriques regroupent tout ce qui sont nécessaires pour construire l'ensemble notre siège.

Tableau N° : Coût de construction de bureau

Désignation	Unité	Quantité	P.U.	Montant
<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>				
<b>Terrain et construction</b>				<b>19.200.000</b>
Terrain	Lot	1	1.500.000	1.500.000
Hangar	U	1	6.000.000	6.000.000
Bureau	U	1	5.000.000	5.000.000
Magasin de stockage	U	1	6.000.000	6.000.000
Agencement et installation	U	1	700.000	700.000

## **SECTION 2.PRÉVISION DE CHIFFRES D'AFFAIRES**

La prévision de notre chiffre d'affaires de la première année à la cinquième année dépend en majeure partie des volumes de vente. Ces volumes de vente, rappelons-le, dépend plutôt de la collecte que des contraintes imposées par le marché. En effet, loin d'être saturé, le marché est supposé pouvoir absorber autant de quantité qui découle du projet.

Tableau N° : Prévision de chiffre d'affaire de vente

Année	Désignation	Quantité (L)	Prix Unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Année 01	H.E feuille cannelle	756	140.000	105.840.000
Année 02	H.E feuille cannelle	826	140.000	115.640.000
Année 03	H.E feuille cannelle	910	140.000	127.400.000
Année 04	H.E feuille cannelle	1.008	140.000	141.120.000
Année 05	H.E feuille cannelle	1.106	140.000	154.840.000



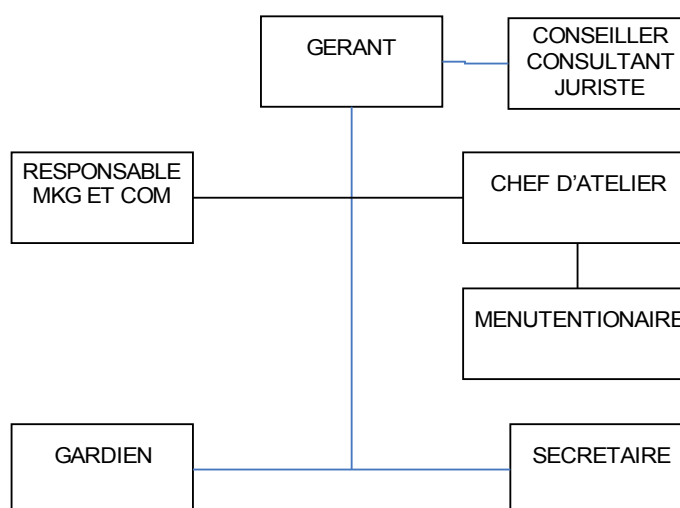
## **CHAPITRE III.ETUDE ORGANISATIONNELLE**

Dans ce chapitre, nous parlerons de l'organigramme envisagé, de l'organisation du travail dans l'ensemble de l'entreprise dont dépend en fait la réussite de ce projet.

### **SECTION 1.ORGANIGRAMME ENVISAGÉ**

La société « TINEXPORT », vu la conjoncture actuelle, a essayé au maximum de simplifier la structure organisationnelle de son entreprise pour bien s'implanter dans cette région.

#### **1.1. ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ**



RESPONSABLE MKG ET COM : Responsable Marketing et Commercial

Il s'agit d'une structure fonctionnelle et à la fois hiérarchique. Les personnels sont tous sous la responsabilité du « Gérant » qui détient « le pouvoir de commandement ». Par ailleurs, les conseillers, les consultants, et les juristes se trouvent en « staff ». Ils ne sont là qu'à titre personnel et en tant qu'appui. Ils ont ainsi « le pouvoir de conseil ».

## **1.2. ATTRIBUTIONS DU PERSONNEL**

### **1.2.1. Le Gérant**

Le Gérant de cette société qui accumule l'ensemble des fonctions administratives et décisionnelles a les différentes responsabilités suivantes :

- Planifier la politique générale de l'entreprise.
- Mettre en œuvre et représenter les différentes institutions composant sa société.
- Gérer les diverses ressources allouées à sa réalisation et à sa viabilité.
- Produire les rapports périodiques de l'avancement, de la réalisation de ce projet.
- Evaluer les résultats du ledit projet.
- Assurer aussi la comptabilisation journalière de ses entrées et de ses sorties.
- Produire et analyser de ce fait les états financiers annuels de la société.
- Suivre les différents coûts de fabrication du projet.
- Assurer le recrutement de ses personnels.
- Négocier un calendrier de paiement avec ses fournisseurs et ses clients potentiels.
- Gérer le fonctionnement des activités de l'ensemble du service administratif et financier.
- Réaliser et concevoir un système de contrôle interne et de contrôle de gestion.
- Motiver les personnels.
- Exécuter et suivre le budget de production.
- Assurer et effectuer tous les paiements.
- Assurer enfin l'envoi et l'enregistrement des courriers.

### **1.2.2. Le Chef d'atelier**

- Recevoir, suivre, vérifier les produits finis et assurer sa livraison.
- Etablir le plan de production.
- Garantir aussi la sécurité et la conformité de la production.
- Assurer les inspections journalières et périodiques du site de transformation.
- Appuyer techniquement les manutentionnaires dans leurs travaux.
- Participer de ce fait à la formation technique de ses employés.
- Faire un suivi des collectes pour la bonne qualité des achats.

- Analyser la qualité des produits finis et la statistique journalière, périodique de production.
- Gérer toutes les opérations effectuées à l’approvisionnement des matières premières et à la sortie des produits finis.
- Tenir à jour les fiches de stocks de matières premières et autres produits.
- Proposer et conseiller au gérant la politique de production.
- Coordonner et animer les actions de son unité de production.
- Assurer le bon fonctionnement et l’exploitation rationnelle des matériels et équipements de production.
- Réaliser la production suivant le programme mis en place par le gérant lui-même.
- Assurer aussi le bon fonctionnement de l’atelier.
- Surveiller l’emballage et les conditionnements des huiles essentielles.
- Contrôler la qualité des produits finis.

**Remarque :**

Ces différentes fonctions sont expliquées par le fait qu’il assure l’ensemble des activités de l’entreprise au début ; mais après ces cinq années d’existence, la société envisage de recruter de nouveaux personnels pour parfaire son système d’organisation.

**1.2.3. Les conseillers, les consultants et les juristes**

Vu leur place dans l’ensemble de l’organisation de la société ; ils ne sont là que pour aider le gérant dans son organisation. De ce fait, ils ne participent pas à la gestion de ladite société ; et ne peuvent en aucune façon s’ingérer dans les affaires du gérant. Toutefois, ils jouissent d’un statut particulier au sein de la société mais ne perçoivent aucune indemnité quelconque.

**1.2.4. Le Responsable Marketing**

Il assure les fonctions suivantes :

- Gérer toutes les opérations effectuées à l’approvisionnement des matières premières et à la sortie des produits.
- Exécuter et suivre le budget d’approvisionnement.
- Assurer la promotion des ventes.
- Assurer et gérer la relation avec les clients potentiels.

- Rédiger les rapports mensuels des activités.
- Etablir les objectifs des ventes.
- Elaborer le plan marketing annuel.
- Etudier les besoins réels des clients.
- Accomplir les travaux demandés par le gérant.
- Assurer la publicité de vente

#### **1.2.5.     Le manutentionnaire**

Ils sont deux à accomplir les travaux relatifs à la transformation, et garants de la qualité des produits finis dans l'entreprise :

- Surveiller le feu
- Surveiller le fonctionnement de matériel de transformation
- Faire la mise en conditionnement

#### **1.2.6.     Le Secrétaire**

Le secrétaire a pour fonction d'assurer les correspondances de l'entreprise (archivage, établissement, envoi, réception...). En outre, il peut prêter mains fortes au Gérant durant la réalisation de ses tâches.

#### **1.2.7.     Le gardien**

Il joue un rôle classique dans ce projet. Toutefois, il ne garde pas seulement le local d'implantation ; mais il aide aussi les manutentionnaires des fois pour faire les travaux secondaires et accessoires comme par exemple l'entretien des machines de transformation.

De ce fait, il assure :

- La sécurité générale des biens de l'entreprise.
- Tenir et contrôler la présence et les différents mouvements de ces personnels dans l'enceinte du site.
- Tenir informer le gérant pour des anomalies, même secondaires, pouvant perturber l'activité de la société.
- Veiller à la propriété des lieux et des biens dans tous les bureaux du site.
- Travailler aussi en cas de nécessité avec les manutentionnaires.

### **1.3.     LES PROFILS DU PERSONNEL**

#### **1.3.1.    Le Gérant**

- Formation supérieure (Bac + 4 minimum) en Gestion en option « finance et comptabilité » avec une bonne connaissance des réalités
- Aptitude à élaborer et à mettre à jour les indicateurs de performance, de résultat et à effectuer le suivi technico - financier des activités agricoles.
- Capacité de planification, d'organisation et de mise en œuvre du programme de travail.
- Capacité de faire face à tous les problèmes pouvant se voir et existants dans ce type d'implantation.
- Maîtrise des procédures transitaires.
- Maîtrise du commerce international.
- Maîtrise des outils informatiques : Bureautique, Gestion commerciale, Comptabilité, Internet...
- Ouverture d'esprit et bonne capacité relationnelle.
- Autonome, et ayant l'esprit d'initiative, organisé et méthodique.
- Imaginatif et créatif.
- Capacités rédactionnelles.
- Maîtrise parfaite du français et de l'anglais.

#### **1.3.2.    Le Responsable Marketing**

- Minimum BAC+4 en Gestion, option Marketing.
- Expérience dans les procédures d'approvisionnement.
- Forte capacité de négociation.
- Ayant un sens de la communication, de la relation humaine.
- Maîtrise des outils informatiques : Bureautique, Gestion commerciale, Internet.
- Maîtrise du français et de l'Anglais.

#### **1.3.3.    Chef d'atelier**

- Technicien supérieur en génie industriel
- Expérience de 2 ans au moins dans un travail similaire.
- Bonne présentation

- Avoir la connaissance sur la technique de matériel

#### **1.3.4. Les manutentionnaires**

- Niveau BAC
- Accepte la renumérotation temporaire
- Aptitude à travailler avec une équipe.

#### **1.3.5. Le secrétaire**

- Niveau BAC+2
- Maîtrise des outils informatiques : Bureautique, Internet...
- Maîtrise du français et de l'anglais.
- Bonne présentation

#### **1.3.6. Le gardien**

- Niveau BEPC.
- Bonne condition physique.
- Apte à travailler en équipe.
- Dynamique avec une bonne stature, la pratique des arts martiaux serait un atout supplémentaire.

## **SECTION 2.ORGANISATION DU TRAVAIL**

Le temps de travail est plus important pour l'organisation de travail ; l'alambic type 1500 litres en acier inoxydable de capacité de travail de 6 heures de temps. Il travail 24 heures par semaine dont 6 heures par jour lors des 4 jours ouvrable de la semaine. Une de ces jours ouvrables pour préparer les activités de l'entreprise

Actuellement, la réussite d'un projet dépend en majeure partie de l'organisation dans l'ensemble des diverses activités de l'entreprise. Mais, in des facteurs de sa viabilité est la gestion des ressources humaines y afférentes qui se concentre surtout sur les politiques à utiliser pour le développement réel et effectif de l'entreprise.

## **2.1. LA POLITIQUE ORGANISATIONNELLE DU PERSONNEL**

Dans le cadre de la mise en œuvre de ce projet, cette politique d'organisation du personnel facilite en une partie la coordination des activités et des tâches des personnels. Elle devrait se focaliser surtout sur la connaissance approfondie de ses employés. A son début, comme nous l'avons déjà fait remarquer précédemment l'entreprise embauchera seulement le personnel strict nécessaire à mener à terme ce projet à savoir : le responsable marketing, les deux manutentionnaires, et le gardien dont le rôle aussi n'est pas négligeable dans la réalisation de l'objectif interne et externe de l'entreprise.

Voici un tableau résumant ces effectifs :

Tableau N° : Effectif du personnel

Désignations des postes :	Nombre :
Le Gérant	1
Le Responsable Marketing	1
Les manutentionnaires	2
Le gardien	1
Total	5

Par ailleurs, la motivation des personnels dépend aussi généralement de la politique de rémunération de la société car, vu leur nombre restreint à l'essentiel, le gérant par ces obligations devrait instaurer une politique plus motivante pour l'ensemble des personnels. Elle est surtout en fonction des obligations contractuelles, légales réalisées entre les deux parties contractantes ; mais néanmoins plus attractives par rapport aux concurrents existants. Nous allons présenter succinctement dans un tableau indicatif les rémunérations de ces personnels.

Tableau N° : Récapitulation des rémunérations du personnel

Poste	Nombre	Salaire mensuel
<b>Personnel permanent</b>		
Gérant	1	450.000
Responsable marketing et commercial	1	300.000
Chef d'atelier	1	300.000
Secrétaire	1	150.000
Gardien	1	75.000
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>1.275.000</b>
<b>Personnel temporaire</b>		
Manutentionnaire	2	144.000
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>144.000</b>
<b>Total général</b>	<b>7</b>	<b>1.419.000</b>

A partir de ces informations, nous pouvons dresser la prévision des charges du personnel par an, pour les cinq années d'études.



Tableau N° : Les charges du personnel

<b>Année</b>	<b>Année 01</b>	<b>Année 02</b>	<b>Année 03</b>	<b>Année 04</b>	<b>Année 05</b>
<b>Personnel permanent</b>					
Gérant	5.400.000	5.940.000	6.534.000	6.534.000	6.534.000
Responsable marketing et commercial	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.356.000	4.356.000
Chef d'atelier	3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.356.000	4.356.000
Secrétaire	1.800.000	1.980.000	2.178.000	2.178.000	2.178.000
Gardien	900.000	990.000	1.089.000	1.089.000	1.089.000
<b>Total</b>	<b>15.300.000</b>	<b>16.830.000</b>	<b>18.513.000</b>	<b>18.513.000</b>	<b>18.513.000</b>
<b>Personnel temporaire</b>					
Manutentionnaire	1.296.000	1.425.600	1.568.160	1.568.160	1.568.160
<b>Total</b>	<b>1.296.000</b>	<b>1.425.600</b>	<b>1.568.160</b>	<b>1.568.160</b>	<b>1.568.160</b>
<b>TOTAUX</b>	<b>16.596.000</b>	<b>18.255.600</b>	<b>20.081.160</b>	<b>20.081.160</b>	<b>20.081.160</b>

Tableau N° : Charges sociales

<b>Année</b>	<b>Année 01</b>	<b>Année 02</b>	<b>Année 03</b>	<b>Année 04</b>	<b>Année 05</b>
Salaire brut	15.300.000	16.830.000	18.513.000	18.513.000	18.513.000
CNAPS 13%	1.989.000	2.187.900	2.406.690	2.406.690	2.406.690
OSTIE 5%	765.000	841.500	925.650	925.650	925.650
<b>Total</b>	<b>2.754.000</b>	<b>3.029.400</b>	<b>3.332.340</b>	<b>3.332.340</b>	<b>3.332.340</b>

En somme, l'entreprise paierait Ar 19.350.000 la première année pour subvenir et couvrir les charges des personnels. Par ailleurs, il faut noter le fait que pour se mettre au même niveau de ses concurrents dans la fabrication des huiles essentielles, mais pas nécessairement dérivées des cannelles ; la société procédera à un recrutement au bout de ces cinq années d'existence à des nouveaux employés qui vont renforcer les capacités de l'entreprise à mieux satisfaire les besoins des clients. De plus, des formations seront dispensées périodiquement pour remettre à niveau l'ensemble des personnels, et aussi pour les pousser à suivre l'évolution de la société. En outre, ils bénéficieront, à part les avantages imposés par la loi en vigueur (droit au congé...) des styles de motivation, tels le treizième mois, ou tant d'autres à adopter.

**PARTIE 3.:**

**ETUDE FINANCIERE DU**

**PROJET**

Cette partie sera consacrée :

- au coût des investissements.
- à l'étude de faisabilité.
- et, à l'évaluation du projet.

# **CHAPITRE I. LE COÛT DES INVESTISSEMENTS**

En terme général, les objectifs de l'entreprise se résument en un seul mot : « maximiser les profits et rentabiliser le capital investi » ; ce qui nécessite une étude approfondie de ce qu'on voudrait monter et aussi un bon choix des investissements à réaliser.

## **SECTION 1. MONTANT DES INVESTISSEMENTS**

Nous parlerons dans cette section la nature des investissements et nous verrons aussi le tableau récapitulatif des investissements nécessaires.

### **1.1. NATURE DES INVESTISSEMENTS**

Voici la liste des différentes charges essentielles au montage de ce projet de transformation des feuilles de canneliers en huiles essentielles :

#### **1.1.1. Les frais d'établissement**

Les frais afférents à la constitution de cette société se répartissent de la façon suivante :

- les frais de publication ou d'annonces légales,
- les droits d'enregistrements,
- les dépenses liées directement ou indirectement à la constitution de la société,
- les publicités.

Au total, l'ensemble de ces charges est estimé à Ar 600.000.

#### **1.1.2. La construction**

Elle est représentée par l'ensemble du local où devrait être construit le hangar à part entière ; et les bureaux, dont le coût s'élève à Ar 19.200.000.

### 1.1.3. Les autres immobilisations

La liste de ces matériels est résumée dans le tableau suivant :

Tableau N° : Liste des autres immobilisations

Désignation	Unité	Quantité	P.U.	Montant
<b>Autres immobilisations</b>				<b>1.580.000</b>
Matériel informatique	Lot	1	1.000.000	1.000.000
Table de bureau	U	3	80.000	240.000
Chaises	U	3	20.000	60.000
Armoires	U	2	140.000	280.000

- Matériel informatique : Les traitements des informations administratives et financières de la société, vu le contexte de la vulgarisation des NTIC aujourd’hui, nécessitent un ordinateur capable de contenir tous les logiciels de traitement de texte, de la gestion commerciale, de la paie en plus de l’internet. Son coût est évalué à Ar 1.000.000
- Agencement et aménagements du matériel et outillage industriel : Il regroupe les frais d’installation d’eau, d’électricité, de téléphone et Internet qui sont évaluées à Ar 700.000.
- Les outillages industriels : L’unité de transformation des feuilles de cannelles en huiles essentielles nécessite l’utilisation de divers équipements dont les choix dépendent en grande partie de sa simplicité, mais aussi de son coût moins élevé. Toutefois, son efficacité n’est plus à démontrer par rapport aux autres équipements fabriqués localement, et l’entretien se fera aussi sur place. Ce qui écarte alors une dépense exagérée en cas de panne ou de remplacement, d’amortissement de certains outils de transformation.

Le devis estimatif de la construction de l’alambic se présente comme suit :

Tableau N° : Devis de construction de l'alambic

Désignation	Unité	Quantité	P.U.	Montant
Feuilles de tôle inox	U	5	400.000	2.000.000
Feuilles de TPN 30/10	U	2	60.000	120.000
Rouleau de 10m en cuivre	U	1	80.000	80.000
Electrode en inox	U	1	320.000	320.000
Boulons de 10x140	U	3	1.000	3.000
Fut de 200 L	U	1	80.000	80.000
Boulons de 12x50	U	12	500	6.000
Morceau de tuyau galvanisé	Lot	1	1.000	1.000
Robinetts sphériques	U	2	80.000	160.000
<b>Sous total</b>				<b>2.770.000</b>
Main d'œuvre pour la confection				1.300.000
<b>TOTAL</b>				<b>4.070.000</b>

## 1.2. RÉCAPITULATION DES INVESTISSEMENTS

Récapitulons nos investissements sous forme de tableau :

Tableau N° : Récapitulation de coûts des investissements

Désignation	Unité	Quantité	P.U.	Montant
<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b>				
Frais d'établissement	Fft	1	600.000	600.000
<b>Total immobilisations incorporelles</b>				<b>600.000</b>
<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>				
<b>Terrain et construction</b>				<b>19.200.000</b>
Terrain	Lot	1	1.500.000	1.500.000
Hangar	U	1	6.000.000	6.000.000
Bureau	U	1	5.000.000	5.000.000
Magasin de stockage	U	1	6.000.000	6.000.000
Agencement et installation	U	1	700.000	700.000
<b>Installations spécialisées</b>				<b>7.250.000</b>
Alambics (voir détail ailleurs)	U	1	4.070.000	4.070.000
Chaudière	U	1	2.800.000	2.800.000
Essencier	U	1	120.000	120.000
Balance	U	1	260.000	260.000
<b>Autres immobilisations</b>				<b>1.580.000</b>
Matériel informatique	Lot	1	1.000.000	1.000.000
Table de bureau	U	3	80.000	240.000
Chaises	U	3	20.000	60.000
Armoires	U	2	140.000	280.000
<b>Total immobilisations corporelles</b>				<b>28.030.000</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>				<b>28.630.000</b>

## **SECTION 2.FONDS DE ROULEMENT INTERNE**

Le fonds de Roulement Interne se définit comme la somme utilisée par l'entreprise pour couvrir les charges indispensables au moment du montage de son projet jusqu'à l'obtention de ses premières recettes.

### **2.1. LISTE DES FRI**

- Achats des matières premières : Il regroupe les dépenses destinées à combler l'achat des matières premières pour le bon fonctionnement de l'unité de transformation qui équivaut à Ar 8.400.000
- Les emballages : ils servent à présenter les premiers produits de la société, pour un montant de Ar 504.000
- Autres approvisionnements : Ici dans la réalisation de ce projet, nous n'avons besoin que de l'eau et de l'électricité et les combustibles : Ar 124.056.
- Les charges externes : Les charges externes y afférentes se résument essentiellement aux frais de publicité, der redevance téléphoniques, la connexion à l'Internet et entretien sont évaluées à Ar 545.000.
- Les charges du personnel : En regardant le tableau des rémunérations salariales, nous y voyons que les charges mensuelles des personnels avec les charges sociales sont évaluées à Ar 2.838.000.

### **2.2. RÉSUMÉ DES FRI**

Tableau N° : Coût de F.R.I

Désignation	Montant
Achat des matières premières	8.400.000
Achat d'emballage	504.000
Achat des combustibles	124.056
Charge externes	545.000
Charge de personnels	2.838.000
<b>TOTAL</b>	<b>12.411.056</b>

### **SECTION 3. TABLEAU D'AMORTISSEMENT**

Nous verrons dans cette section la définition, la formule d'amortissement et tableau récapitulatif de taux d'amortissement

#### **3.1. DÉFINITION**

L'amortissement se définit comme la constatation comptable de l'amoindrissement de valeur d'un élément d'actif non courant résultant de l'usage, du temps, du changement technologique et de toutes autres causes dont les effets sont jugés irréversibles. Il correspond en fait à la quote-part consommée d'un élément d'actif non courant. Son utilité a pour but de prévoir le remplacement du bien concerné.

En outre, les buts de sa constatations seraient de :

- corriger la valeur d'immobilisation au bilan afin de présenter une image fidèle du patrimoine de l'entreprise ou de l'entité,
- constater un compte de résultat, la quote part consommée à titres de charges.

#### **3.2. FORMULE**

$$\text{Amortissement} = \frac{\text{VA.t.n}}{360}$$

Avec comme légende pour le calcul de l'amortissement linéaire :

- VA : Valeur d'acquisition ;
- t : taux linéaire ;
- n: nombres de jours

#### **3.3. TABLEAU RÉCAPITULATIF DE TAUX D'AMORTISSEMENT**

Voici le tableau d'amortissement pour l'illustration d'une année.



Tableau N° : Taux d'amortissement annuel

Désignation	Valeur d'origine	Taux (%)	Délai d'amort.	Amortissement
Frais d'établissement	600.000	33,33	3	200.000
Terrain	1.500.000	0	0	0
Construction	17.700.000	10	10	1.770.000
Installations spécialisées	7.250.000	20	5	1.450.000
Autres immobilisations	1.580.000	25	4	395.000
<b>TOTAL</b>	<b>28.630.000</b>			<b>3.815.000</b>

### 3.4. PLAN D'AMORTISSEMENT

Nous prendrons comme hypothèse le taux d'amortissement constant

Tableau N° : Tableau d'amortissement pour 5 ans

Désignation	Valeur d'origine	Amortissements				
		Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Frais d'établissement	600.000	200.000	200.000	200.000		
Terrain	1.500.000	0	0	0	0	0
Construction	17.700.000	1.770.000	1.770.000	1.770.000	1.770.000	1.770.000
Installations spécialisées	7.250.000	1.450.000	1.450.000	1.450.000	1.450.000	1.450.000
Autres immobilisations	1.580.000	395.000	395.000	395.000	395.000	
<b>TOTAL</b>	<b>28.630.000</b>	<b>3.815.000</b>	<b>3.815.000</b>	<b>3.815.000</b>	<b>3.615.000</b>	<b>3.220.000</b>

## SECTION 4.PLAN DE FINANCEMENT

Nous parlerons dans cette section l'origine et la destination des fonds requis à la réalisation du projet.

### 4.1. INVESTISSEMENTS ET BESOIN DE FINANCEMENT

Le besoin du projet remonte à Ar 28.630.000 pour mettre sur pied son exploitation et acquérir les nouveaux équipements et matériels nécessaires à son implantation. En outre, le fonds requis pour démarrer l'exploitation s'élève à Ar 12.411.056.

Nous pouvons affirmer, en analysant ces chiffres que, malgré notre apport pour les installations qui équivaut à Ar 8.000.000, ainsi que le capital de Ar 1.000.000, nous devons faire recours à des emprunts auprès des organismes mutuels ou des banques locales œuvrant pour l'appui des petites et moyennes entreprises dont les conditions restent favorables pour obtenir le crédit nécessaire à son démarrage.

#### **4.2. PLAN DE FINANCEMENT**

Il est présenté sous le tableau suivant :

Tableau N° : Plan de financement

EMPLOIS	MONTANT	RESSOURCE	MONTANT
Immobilisation	28.630.000	Capital social	1.000.000
Fonds de roulement initial	12.411.056	Apport en compte	8.000.000
		Emprunt	32.041.056
<b>TOTAL</b>	<b>41.041.056</b>	<b>TOTAL</b>	<b>41.041.056</b>

Le plan de financement représente les apports financiers à effectuer pour la réalisation de ce projet. Ils se subdivisent en deux :

- Le montant des apports personnels à faire.
- Les financements extérieurs à réaliser.

## **SECTION 5.PLAN DE REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS**

Dans cette section nous verrons le caractéristique du prêt, formule à utiliser et le tableau de remboursement de dette.

### **5.1. CARACTÉRISTIQUE DU PRÊT**

L'emprunt devrait être à long terme. Ce qui signifie que le remboursement se fera en cinq (5) ans avec un taux d'intérêt estimé à 19%, compte tenu des réalités du marché. Nous allons verser à la fin de chaque année durant la durée du prêt une annuité qui sert à payer l'intérêt annuel et à rembourser une partie de la valeur nominale de la dette.

#### **– Calcul des intérêts :**

On sait que :

- I : intérêt de l'année,
- Do: dette au début de la période,
- t : taux d'intérêt.

Et, aussi :

- Calcul des annuités :

$$a = Vn \frac{i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

Avec :

- a : annuités,
- i : taux d'emprunt
- n : nombres d'années,
- Vn : valeur nominale du capital emprunté,

Donc, on a :

a : ?

i = 19%

n : 5 ans

Vn = Ar 31.041.056

Après application numérique, on a « a » : Ar 10.479.033

- Calcul de la dette à la fin de la période :

$$D_i = D_o + I - a$$

Où :

- $D_i$  : dette à la fin de la période.
- $D_o$  : dette au début de la période.
- $I$  : intérêt de l'année,

Et, enfin :

- Calcul des amortissements :

$$am = a - I$$

De ce fait :

- $am$  : amortissement à calculer.
- $a$  : annuité constante.
- $I$  : intérêt de l'année,

A partir de ces formules, complétons alors le tableau qui suit.

## 5.2. TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES DETTES

Le tableau de remboursement de dettes nous renseigne sur le montant de l'emprunt, la durée de remboursement, et ainsi que le taux d'intérêt auquel l'emprunt est consenti. Pour nous permettre d'avoir des plus amples informations, dressons le tableau de remboursement de dettes.

Tableau N° : Remboursement des dettes

Année	Capital en début de période	Annuité	Intérêt	Amortissement du capital	Capital en fin de période
N	32.041.056	10.479.033	6.087.801	4.391.232	27.649.824
N+1	27.649.824	10.479.033	5.253.466	5.225.566	22.424.257
N+2	22.424.257	10.479.033	4.260.609	6.218.424	16.205.834
N+3	16.205.834	10.479.033	3.079.108	7.399.924	8.805.910
N+4	8.805.910	10.479.033	1.673.123	8.805.910	0

## **SECTION 6.LES COMPTES DE GESTION**

Les comptes de gestion sont l'ensemble des comptes de charges et des comptes des produits.

### **6.1. LES COMPTES DE CHARGES**

Les charges sont constituées des comptes suivants :

#### **6.1.1. Analyse des différents comptes de charges**

- Achat de matières premières :

Pour mener à terme ce projet et le faire tourner, il nous faut acheter des matières premières : des feuilles de canneliers dont voici ci-dessous le résumé synoptique :

Tableau N° : Coût d'achat de matière première

Année	Désignation	Quantité (kg)	Prix Unitaire (Ar)	Montant (Ar)
Année 01	feuille de cannelle	54.000	700	37.800.000
Année 02	feuille de cannelle	59.000	700	41.300.000
Année 03	feuille de cannelle	65.000	700	45.500.000
Année 04	feuille de cannelle	72.000	700	50.400.000
Année 05	feuille de cannelle	79.000	700	55.300.000

La valeur totale des achats des matières premières est supposée subir une augmentation de 10% par an.

- Autres approvisionnements :

L'évaluation des consommations de l'eau, de l'électricité, et des fournitures administratives sont au total : Ar 1.800.000 pour les électricités, et Ar 2.070.000 pour les fournitures de bureau.

- Les charges externes :

Les coûts dépensés pour la publicité, le redevance téléphonique, la connexion à l'Internet, et enfin l'entretien se résument à Ar 3.270.000 la première année.

- Impôts et taxes :

Les impôts et taxes sont évalués à 250.000 Ar pour la première année d'exploitation.

- Les charges de personnel :

Les charges du personnel sont déjà présentées dans le Tableau N° : Les charges du personnel.

- Les charges financières :

Ils sont représentés par les frais financiers au remboursement des emprunts (voir Tableau N° : Remboursement des dettes.

- Dotations aux amortissements :

(voir Tableau N° : Tableau d’amortissement pour 5 ans)

## 6.2. LES COMPTES DES PRODUITS

Dans le tableau annexe, nous savons que les prix indicatifs des huiles essentielles des feuilles de canneliers pour le 1l équivaut à 91 Euro/l. Mais, vu que nous venons tout juste de le démarrer, nous pensons prendre la moyenne des prix minima et maxima au début ; et c’est à partir de la sixième année d’activité et que nous pourrions maîtriser totalement nos productions que nous appliquerons ce prix indicatif. Pour commencer nous prendrons 60 Euro/l.

Tableau N° : Chiffres d'affaires prévisionnelles en milliers d'Ariary

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Huiles essentielles de feuilles de cannelles	105.840.000	115.640.000	127.400.000	141.120.000	154.840.000
Total	105.840.000	115.640.000	127.400.000	141.120.000	154.840.000

## **CHAPITRE II.ETUDE DE FAISABILITE**

Ce chapitre s'intéresse plus particulièrement à l'étude de faisabilité de ce projet. Pour cela, il nous faut voir les éléments suivants :

- le compte de résultat par nature,
- le tableau des flux de trésorerie,
- le bilan prévisionnel.

### **SECTION 1.LE COMPTE DE RÉSULTAT**

Dans ce compte, nous parlerons de l'enregistrement des charges et des produits de l'exercice ; nous dégagerons après notre résultat.

Tableau N° : compte de résultat

<b>Rubriques</b>	<b>Année 01</b>	<b>Année 02</b>	<b>Année 03</b>	<b>Année 04</b>	<b>Année 05</b>
<b>Production vendue</b>	<b>105.840.000</b>	<b>115.640.000</b>	<b>127.400.000</b>	<b>141.120.000</b>	<b>154.840.000</b>
<b>Consommation de l'exercice</b>	<b>(47.766.250)</b>	<b>(52.241.000)</b>	<b>(57.543.650)</b>	<b>(62.810.150)</b>	<b>(68.076.650)</b>
Achats consommés	(40.626.250)	(44.387.000)	(48.904.250)	(54.170.750)	(59.437.250)
Services extérieurs et autre consommation	(7.140.000)	(7.854.000)	(8.639.400)	(8.639.400)	(8.639.400)
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>58.073.750</b>	<b>63.399.000</b>	<b>69.856.350</b>	<b>78.309.850</b>	<b>86.763.350</b>
Production vendue	105.840.000	115.640.000	127.400.000	141.120.000	154.840.000
(Consommation de l'exercice)	(47.766.250)	(52.241.000)	(57.543.650)	(62.810.150)	(68.076.650)
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	<b>38.473.750</b>	<b>41.839.000</b>	<b>46.140.350</b>	<b>54.593.850</b>	<b>63.047.350</b>
Valeur ajoutée	58.073.750	63.399.000	69.856.350	78.309.850	86.763.350
(Impôts et taxes)	(250.000)	(275.000)	(302.500)	(302.500)	(302.500)
(Charge du personnel)	(19.350.000)	(21.285.000)	(23.413.500)	(23.413.500)	(23.413.500)
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>34.658.750</b>	<b>38.024.000</b>	<b>42.325.350</b>	<b>50.978.850</b>	<b>59.827.350</b>
Excédent brut d'exploitation	38.473.750	41.839.000	46.140.350	54.593.850	63.047.350
Dotation aux amortissements	(3.815.000)	(3.815.000)	(3.815.000)	(3.615.000)	(3.220.000)
<b>Résultat financier</b>	<b>(6.087.801)</b>	<b>(5.253.466)</b>	<b>(4.260.609)</b>	<b>(3.079.108)</b>	<b>(1.673.123)</b>
(Charge financières)	(6.087.801)	(5.253.466)	(4.260.609)	(3.079.108)	(1.673.123)
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>28.570.949</b>	<b>32.770.534</b>	<b>38.064.741</b>	<b>47.899.742</b>	<b>58.154.227</b>
Résultat opérationnel	34.658.750	38.024.000	42.325.350	50.978.850	59.827.350
(Résultat financier)	(6.087.801)	(5.253.466)	(4.260.609)	(3.079.108)	(1.673.123)
<b>Résultat net</b>	<b>18.571.949</b>	<b>21.301.534</b>	<b>24.742.741</b>	<b>31.135.742</b>	<b>37.801.227</b>
Résultat avant impôt	28.570.949	32.770.534	38.064.741	47.899.742	58.154.227
IBS	(9.999.000)	(11.469.000)	(13.322.000)	(16.764.000)	(20.353.000)

Ainsi, d'après ce tableau, nous voyons bien que durant les deux premiers mois d'activités, l'entreprise voit ses gains augmentés ; mais nous assistons à une nette régression vers la troisième année. Toutefois, le résultat remonte encore jusqu'à la cinquième année.

## **SECTION 2. TABLEAU DU PLAN DE TRÉSORERIE**

### **2.1. TAXE SUR LES VALEURS AJOUTÉES**

Avant d'établir les flux de trésorerie, nous allons tout d'abord faire sortir le budget prévisionnel de la TVA pour les cinq (5) premiers exercices.

Tableau N° : Budget prévisionnel de TVA en millier ariary

Libellés	N	N+1	N+2	N+3	N+4
TVA collecté (I)	19.051	20.815	22.932	25.402	27.871
Achats consommés	7.312,8	7.989,7	8.802,7	9.750,7	10.698
Services extérieurs et autres consommations	1.285,2	1.413,7	1.555,1	1.555,1	1.555,1
TVA déductible (II)	8.598,0	9.403,4	10.357,8	11.305,8	11.253,1
TVA à payé (I)-(II)	10.453	11.411,6	12.574,6	14.096,2	16.617,9

Le taux du TVA utilisé actuellement est de 18%.



## 2.2. TABLEAU DU PLAN DE TRÉSORERIE POUR L'ANNÉE N

Tableau N° : Tableau prévisionnel de trésorerie pour l'année 01

RUBRIQUES	1 <sup>er</sup> mois	2 <sup>ème</sup> mois	3 <sup>ème</sup> mois	4 <sup>ème</sup> mois	5 <sup>ème</sup> mois	6 <sup>ème</sup> mois	7 <sup>ème</sup> mois	8 <sup>ème</sup> mois	9 <sup>ème</sup> mois	10 <sup>ème</sup> mois	11 <sup>ème</sup> mois	12 <sup>ème</sup> mois	TOTAL
<b>Encaissements d'exploitation</b>													
Ventes TTC			11.760.000	11.760.000	11.760.000	11.760.000	11.760.000	11.760.000	11.760.000	11.760.000	11.760.000		105.840.000
Apport en capital	1.000.000												1.000.000
Apport en compte	8.000.000												8.000.000
Crédit à moyen terme	32.041.056												32.041.056
<b>TOTAL DES ENCAISSEMENTS</b>	<b>41.041.056</b>	<b>0</b>	<b>11.760.000</b>	<b>11.760.000</b>	<b>11.760.000</b>	<b>11.760.000</b>	<b>11.760.000</b>	<b>11.760.000</b>	<b>11.760.000</b>	<b>11.760.000</b>	<b>11.760.000</b>	<b>0</b>	<b>146.881.056</b>
<b>Investissements</b>													
Immobilisations	28.630.000												28.630.000
<b>Décaissements d'exploitation</b>													
Achats matières premières		4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000			37.800.000
Autres achats		314.028	314.028	314.028	314.028	314.028	314.028	314.028	314.028	314.028			2.826.250
Achats divers	322.500	322.500	322.500	322.500	322.500	322.500	322.500	322.500	322.500	322.500	322.500	322.500	3.870.000
<b>Services extérieurs</b>													
Publicité	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.800.000
Téléphone	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	85.000	1.020.000
Internet	37.500	37.500	37.500	37.500	37.500	37.500	37.500	37.500	37.500	37.500	37.500	37.500	450.000
<b>Impôts et taxes</b>	250.000												250.000
<b>Charges du personnel</b>	1.504.500	1.648.500	1.648.500	1.648.500	1.648.500	1.648.500	1.648.500	1.648.500	1.648.500	1.648.500	1.504.500	1.504.500	19.350.000
<b>Charges financières</b>													
Intérêts crédit moyen terme											6.087.801		6.087.801
<b>Remboursement emprunt</b>													
Crédit à moyen terme											4.391.232		4.391.232
<b>TOTAL DES DECAISSEMENTS</b>	<b>30.979.500</b>	<b>6.757.528</b>	<b>6.757.528</b>	<b>6.757.528</b>	<b>6.757.528</b>	<b>6.757.528</b>	<b>6.757.528</b>	<b>6.757.528</b>	<b>6.757.528</b>	<b>6.757.528</b>	<b>12.578.533</b>	<b>2.099.500</b>	<b>106.475.283</b>
Soldes du mois	10.061.556	-6.757.528	5.002.472	5.002.472	5.002.472	5.002.472	5.002.472	5.002.472	5.002.472	5.002.472	-818.533	-2.099.500	40.405.773
Cumul des soldes de trésorerie	10.061.556	3.304.028	8.306.500	13.308.972	18.311.444	23.313.917	28.316.389	33.318.861	38.321.333	43.323.806	42.505.273	40.405.773	

## SECTION 3. BILAN PRÉVISIONNEL

### 3.1. BILAN DE L'ANNÉE 01

Tableau N° : BILAN PREVISIONNEL ANNEE 01

ACTIF	Montant			PASSIF	Montant
	Montant Brut	Amortissement	Net		
<b>ACTIFS IMMOBILISES</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
<i>Immobilisations incorporelles</i>				Capital social	1.000.000
Frais d'établissement	600.000	200.000	600.000	Apport en compte	8.000.000
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat net de l'exercice	18.571.949
Terrain et construction	19.200.000	1.770.000	19.000.000		
Installations spécialisées	7.250.000	1.450.000	5.800.000		
Autres immobilisations	1.580.000	395.000	1.185.000		
<b>TOTAL ACTIFS IMMOBILISES</b>	<b>28.630.000</b>	<b>3.815.000</b>	<b>26.585.000</b>	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>27.571.949</b>
<b>ACTIFS CIRCULANTS</b>				<b>DETTES</b>	
Stock et en-cours			40.405.773	Emprunt moyen à long terme	27.649.824
Disponibilité	40.405.773			Autres dettes	11.769.000
<b>TOTAL ACTIFS CIRCULANTS</b>	<b>40.405.773</b>	<b>0</b>	<b>40.405.773</b>	<b>TOTAL DES DETTES</b>	<b>39.418.824</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>69.035.773</b>	<b>3.815.000</b>	<b>66.990.773</b>	<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>66.990.773</b>

### 3.2. BILAN DE L'ANNÉE 02

Tableau N° : BILAN PREVISIONNEL ANNEE 02

ACTIF	Montant			PASSIF	Montant
	Montant Brut	Amortissement	Net		
<b>ACTIFS IMMOBILISES</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
<i>Immobilisations incorporelles</i>				Capital social	1.000.000
Frais d'établissement	600.000	400.000	600.000	Apport en compte	8.000.000
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat net de l'exercice	21.301.534
Terrain et construction	19.200.000	3.540.000	18.800.000		
Installations spécialisées	7.250.000	2.900.000	4.350.000		
Autres immobilisations	1.580.000	790.000	790.000		
<b>TOTAL ACTIFS IMMOBILISES</b>	<b>28.630.000</b>	<b>7.630.000</b>	<b>24.540.000</b>	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>30.301.534</b>
<b>ACTIFS CIRCULANTS</b>				<b>DETTES</b>	
Stock et en-cours			37.012.541	Emprunt moyen à long terme	22.424.257
Disponibilité	37.012.541			Autres dettes	8.826.750

<b>TOTAL ACTIFS CIRCULANTS</b>	<b>37.012.541</b>	<b>0</b>	<b>37.012.541</b>	<b>TOTAL DES DETTES</b>	<b>31.251.007</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>65.642.541</b>	<b>7.630.000</b>	<b>61.552.541</b>	<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>61.552.541</b>

### 3.3. BILAN DE L'ANNÉE 03

Tableau N° : BILAN PREVISIONNEL ANNEE 03

ACTIF	Montant			PASSIF	Montant
	Montant Brut	Amortissement	Net		
<b>ACTIFS IMMOBILISES</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
<i>Immobilisations incorporelles</i>				Capital social	1.000.000
Frais d'établissement	600.000	600.000	600.000	Apport en compte	8.000.000
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat net de l'exercice	24.742.741
Terrain et construction	19.200.000	5.310.000	18.600.000		
Installations spécialisées	7.250.000	4.350.000	2.900.000		
Autres immobilisations	1.580.000	1.185.000	395.000		
<b>TOTAL ACTIFS IMMOBILISES</b>	<b>28.630.000</b>	<b>11.445.000</b>	<b>22.495.000</b>	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>33.742.741</b>
<b>ACTIFS CIRCULANTS</b>				<b>DETTES</b>	
Stock et en-cours				Emprunt moyen à long terme	16.205.834
Disponibilité	40.974.075		40.974.075	Autres dettes	13.520.500
<b>TOTAL ACTIFS CIRCULANTS</b>	<b>40.974.075</b>	<b>0</b>	<b>40.974.075</b>	<b>TOTAL DES DETTES</b>	<b>29.726.334</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>69.604.075</b>	<b>11.445.000</b>	<b>63.469.075</b>	<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>63.469.075</b>

### 3.4. BILAN FIN D'ANNÉE 04

Tableau N° : BILAN PREVISIONNEL ANNEE 04

ACTIF	Montant			PASSIF	Montant
	Montant Brut	Amortissement	Net		
<b>ACTIFS IMMOBILISES</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
<i>Immobilisations incorporelles</i>				Capital social	1.000.000
Frais d'établissement	600.000	600.000	600.000	Apport en compte	8.000.000
<i>Immobilisations corporelles</i>				Résultat net de l'exercice	31.135.742
Terrain et construction	19.200.000	7.080.000	18.600.000		
Installations spécialisées	7.250.000	5.800.000	1.450.000		
Autres immobilisations	1.580.000	1.580.000	0		
<b>TOTAL ACTIFS IMMOBILISES</b>	<b>28.630.000</b>	<b>15.060.000</b>	<b>20.650.000</b>	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>40.135.742</b>
<b>ACTIFS CIRCULANTS</b>				<b>DETTES</b>	

Stock et en-cours			37.045.851	Emprunt moyen à long terme	8.805.910
Disponibilité	37.045.851			Autres dettes	8.754.200
<b>TOTAL ACTIFS CIRCULANTS</b>	<b>37.045.851</b>	<b>0</b>	<b>37.045.851</b>	<b>TOTAL DES DETTES</b>	<b>17.560.110</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>65.675.851</b>	<b>15.060.000</b>	<b>57.695.851</b>	<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>57.695.851</b>

### 3.5. BILAN DE L'ANNÉE 05

Tableau N° : BILAN PREVISIONNEL ANNEE 05

ACTIF	Montant			PASSIF	Montant
	Montant Brut	Amortissement	Net		
<b>ACTIFS IMMOBILISES</b>				<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
<i>Immobilisations incorporelles</i>				Capital social	1.000.000
Frais d'établissement	600.000	600.000	600.000	Apport en compte	8.000.000
				Résultat net de l'exercice	37.801.227
<i>Immobilisations corporelles</i>					
Terrain et construction	19.200.000	8.850.000	18.600.000		
Installations spécialisées	7.250.000	7.250.000	0		
Autres immobilisations	1.580.000	1.580.000	0		
<b>TOTAL ACTIFS IMMOBILISES</b>	<b>28.630.000</b>	<b>18.280.000</b>	<b>19.200.000</b>	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>46.801.227</b>
<b>ACTIFS CIRCULANTS</b>				<b>DETTES</b>	
Stock et en-cours			37.165.727	Emprunt moyen à long terme	0
Disponibilité	37.165.727		7	Autres dettes	9.564.500
<b>TOTAL ACTIFS CIRCULANTS</b>	<b>37.165.727</b>	<b>0</b>	<b>37.165.727</b>	<b>TOTAL DES DETTES</b>	<b>9.564.500</b>
<b>TOTAL DE L'ACTIF</b>	<b>65.795.727</b>	<b>18.280.000</b>	<b>56.365.727</b>	<b>TOTAL DU PASSIF</b>	<b>56.365.727</b>

## **CHAPITRE III.EVALUATION DU PROJET**

Dans ce chapitre nous parlerons de l'évaluation économique, l'évaluation financière et l'évaluation sociale.

### **SECTION 1.EVALUATION ÉCONOMIQUE**

Nous parlerons dans cette section l'impact sur le produit intérieur brut, effet sur la balance commerciale et l'effet sur la finance publique.

#### **1.1. IMPACTS SUR LE PRODUIT INTÉRIEUR BRUT (PIB)**

Les agents résidents ont créé le P.I.B ou le Produit Intérieur Brut pour mesurer la richesse produite pendant un certain temps donné sur le territoire national. Il représente ainsi la principale ressource du pays. Il est formé par la somme des valeurs ajoutées ce qui signifie l'apport d'une entreprise et son impact dans l'économie nationale.

Pour notre projet d'implantation d'une unité de transformation d'huiles essentielles provenant surtout des feuilles de canneliers grâce à nos exportations, à la valorisation en plus de cette culture de cannelles et le regroupement possible de ces producteurs unis par leurs intérêts communs ; il est sûr que notre économie nationale n'en souffrirait pas ; et ces activités génèraient sûrement un surplus de P.I.B.

##### **1.1.1. Effets sur la balance commerciale**

La balance commerciale est le foisonnement des échanges effectués à l'intérieur notre pays. L'importation et bien plus l'exportation y tiennent une grande place ; et influenceraient évidemment cette balance commerciale. La qualité de nos exportations était jusqu'ici de mauvaise qualité ; et de ce fait n'attire qu'une part seulement de nos acheteurs potentiels. Mais, nous croyons fermement que la réussite de ce projet permettrait sûrement de rehausser notre balance commerciale qui était déficitaire vu nos objectifs de mieux servir et satisfaire en grande partie les exigences de nos clients.

##### **1.1.2. Effet sur la finance publique**

Les recettes prévisionnelles prévues influenceraient aussi le budget de l'état vu nos décaissements en matière d'impôts et de taxes diverses qui vont renflouer évidemment les

caisses et les trésoreries de notre pays. Et, à partir seulement de nos simples achats de matières premières ou de ventes, l'état n'est pas en reste et serait toujours dans la place des gagnants.

## **SECTION 2.EVALUATION FINANCIÈRE**

Nous parlerons dans cette section l'évaluation financière par l'analyse des ratios et l'évaluation financière selon les outils d'évaluation.

### **2.1. ANALYSE DES RATIOS**

Les ratios mettent toujours en relation deux grandeurs différentes mais liées surtout par une relation logico – économique qui nous permettent de voir les tendances ou les indications de nos tendances en matière de résultat. Nous avons nombreux types de ratio comme : le ratio de rentabilité générale, de rentabilité financière, de rentabilité économique. Mais, nous allons prendre seulement en compte « Le ratio de rentabilité générale ». Ainsi nous allons nous baser sur le ratio de rentabilité général.

Il se définit à partir de la relation suivante :

$$R = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffres d'affaires}} \times 100$$

Appliquons cette formule dans notre projet, représentons-la réponse dans un tableau :

Tableau N° : analyse de ratios

<b>Rubrique</b>					
<b>Résultat net</b>	18.571.949	21.301.534	24.742.741	31.135.742	37.801.227
Chiffre d'affaire	105.840.000	115.640.000	127.400.000	141.120.000	154.840.000
Ratio	18%	18%	19%	22%	24%

Nous constatons une progression lente mais sûr de nos rendements internes de 18%, nous sommes arrivés à 24% à la fin de notre cinquième année.

## 2.2. SELON LES OUTILS D'ÉVALUATION

### 2.2.1. La Valeur Actuelle Nette

La VAN correspond à la somme des valeurs actualisées des flux financiers ou des revenus futurs provenant de l'investissement.

Pour pouvoir calculer cette valeur actuelle nette, dressons tout d'abord, un tableau nous permettant d'avoir la Marge Brute d'Autofinancement.

Alors, la Marge Brute d'Autofinancement nous provient de l'addition du résultat net avec les dotations aux amortissements et aux provisions.

Avec :

$$\text{M.B.A} = \text{Résultat net} + \text{DAP} - \text{Remboursement de dette}$$

Tableau N° : calcul des MBA

Désignation	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Resultat net	18.571.949	21.301.534	24.742.741	31.135.742	37.801.227
D.A.P	3.815.000	3.815.000	3.815.000	3.615.000	3.220.000
(Remboursement de dette)	10.479.033	10.479.033	10.479.033	10.479.033	10.479.033
<b>MBA</b>	<b>11.907.917</b>	<b>14.637.501</b>	<b>18.078.709</b>	<b>24.271.709</b>	<b>30.542.195</b>

Tableau N° : Calcul de la V.A.N

Année	MBA	$(1+i)^{-n}$	
Année 01	11.907.917	0,840336134	10.006.653
Année 02	14.637.501	0,706164819	10.336.488
Année 03	18.078.709	0,593415814	10.728.192
Année 04	24.271.709	0,498668751	12.103.543
Année 05	30.542.195	0,419049371	12.798.687
Sommes des MBA			<b>55.973.563</b>

CAPITAL INVESTI	32.041.056
VAN	23.932.507

De ce fait :



$$VAN = \sum_{n=1}^{n=5} MBA(1+i)^{-n} - c$$

D'après ce tableau et d'après la formule ci-dessous, la valeur actuelle nette est de :

$$VAN = 55.973.563 - 32.041.065 = 23.932.507$$

<b>VAN = Ar</b>
-----------------

Le M.B.A. ou « cash - flow » désigne la capacité d'autofinancement de l'entreprise. La VAN est de Ar 23.932.507. Nous pouvons juger de la viabilité du projet car elle est plus que largement supérieure à 0.

### **2.2.2. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)**

Le taux de rentabilité interne correspond au taux d'actualisation qui mène la valeur actuelle nette de notre projet à zéro. Ce point constitue le taux maximum pour que l'emprunt effectué ne conduise pas l'entreprise à une perte.

On va donc déterminer le taux qui égalise la valeur nette actualisée et l'investissement initial c'est à dire :

$$0 = \sum_{n=1}^{n=5} MBA(1+i)^{-n} - c$$

Après application de ces calculs dans les valeurs obtenues dans nos calculs, on a :

<b>TRI = 43,87%</b>
---------------------

Si le taux d'actualisation est inférieur à 43,87% le projet est rentable, mais s'il est supérieur à ce taux, le projet devient non rentable. En le comparant avec le taux d'actualisation de 19%, 43,87% est largement supérieur ; nous avons une marge de 24,87% à l'entreprise.

### **2.2.3. L'Indice de profitabilité (IP)**

L'indice de profitabilité mesure la rentabilité des MBA actualisés par l'investissement réalisé.

$$IP = \frac{\sum_{j=0}^{j=n} MBA(1+i)^j}{I}$$


$$IP = \frac{55.973.563}{32.041.065}$$

$$IP = 1.75$$

- IP > 1, le projet est acceptable. Sa réalisation permet de 1.75 Ar par franc. Ar 1 de capital investie génère Ar 0,75

#### **2.2.4. Le délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)**

Le DRCI est compris entre le 3<sup>e</sup> et la 4<sup>ème</sup> ; ce qui nous amène à faire une extrapolation.

$$DRCI = \frac{32.041.065 - 31.071.333}{43.174.875 - 32.041.065}$$

DRCI = 3ans 1mois 1jours

Date de DRCI= 01 février année 04
-----------------------------------

Les capitaux investis pour la réalisation du projet seront récupérés en 3ans 1mois. En somme, le 1 février année 04, il serait possible de récupérer le capital investi.

### **2.3. SELON LES CRITÈRES D'ÉVALUATION**

#### **2.3.1. Pertinence**

Ce projet n'est pas non négligeable vu son impact sur le plan économique, sur le PIB, la finance publique et la balance de paiement. Il influencerait sûrement ces domaines précités précédemment et rapporterait non seulement des changements mais aussi des améliorations sur notre économie en général.

#### **2.3.2. Efficacité**

D'après les résultats obtenus par les calculs effectués auparavant, la viabilité du projet n'est plus à constater. Cela renforcerait de ce fait nos objectifs qui étaient surtout de valoriser cette filière mal exploitée ; et que tout le monde semble oublier ; or le calcul vérifie bien son efficacité irréprochable.

### **2.3.3. Efficienne**

Le projet est sans doute un projet dynamique vu sa capacité à générer des débouchés sûrs pour ces cultivateurs qui ne soucient pas de la qualité de leur produit. Toutefois, avec la création de ce ledit projet ; il serait probable que ce la va s'améliorer. Il reste une opportunité à saisir pour tout le monde vu la montée sans cesse de ces valeurs ajoutée et son impact sur l'économie nationale.

### **2.3.4. Pérennité**

Nous pouvons affirmer que notre projet serait pérenne car à part l'existence des clients potentiels non satisfaits jusqu'ici et qui ne demandent que du changement ; nous avons aussi la possibilité de l'écouler localement à cause de l'intérêt, l'attrait pour les gens maintenant des produits naturels pour se soigner ou pour refaire ses beautés ce qui veut dire que tout le monde aurait sa part dans cette longue revalorisation de cette filière.

### **2.3.5. Impact**

A part les évolutions et les objectifs atteints qui en découlent de ce projet. Il aurait aussi sûrement des impacts sans précédents sur le mode de vie de la population, de ses environs immédiats et lointain car de nos jours, nous prônons le retour à la nature.

## **SECTION 3.EVALUATION SOCIALE**

### **3.1. CRÉATION D'EMPLOI**

La création d'emploi aurait un rôle majeur dans le développement de ce projet. Malgré le recrutement au début d'un très nombre limité de personnel ; nous envisageons vers la sixième année d'embaucher beaucoup plus pour mieux gérer les offres qui pourraient se présenter à notre production et son rendement.

### **3.2. DÉVELOPPEMENT SOCIAL DE LA RÉGION**

L'impact sur les consommateurs finals est le principal atout de cette unité de création et de transformation de canneliers en huiles essentielles. Mais, d'autant plus que cette région bénéficierait sans aucun doute de son implantation à cause des venues de nouveaux investisseurs qui pourraient au fil de leur voyage s'implanter chez nous et favoriseraient sûrement le développement de cette région dans toute sa splendeur.

Ainsi le rôle de la consommation se renforcerait avec l'augmentation des revenus pour les paysans locaux et le développement régional pour cette partie du littoral Est de Toamasina.

## CONCLUSION GENERALE

L'exportation des huiles essentielles occupe actuellement une place importante, surtout dans le cadre de développement du commerce extérieur. Le filière huile essentielle entraîne des rentrées de devises chaque année dans notre pays.

Au niveau macro-économique le secteur épices et huiles essentielles contribue à la formation de produit intérieur brut P.I.B. Sur le plan social, le projet contribue à la réduction de la pauvreté par la création d'emplois, ainsi que la mise en valeur des ressources naturelles.

Sur le plan environnemental, le projet joue un rôle prépondérant dans la protection de l'environnement, puisque l'accroissement des revenus générés par la vente de feuille de cannelle auprès de l'entreprise encouragent le paysan pour gérer les ressources naturelles dans la région de manière durable et aussi de reboiser des autres plantes aromatiques.

Les potentialités et opportunités de la filière huiles essentielles sont renommées les produit Malgache sur le marché international, l'existence de la condition favorable de région producteur permettant la culture de variété d'épices exploitables et le créneau loin d'être satisfaisant rien qu'au niveau de l'océan indien.

Concernant le projet proprement dit : l'étude financière suivie de l'étude de faisabilité ont montré la rentabilité et la viabilité du projet. Les résultats au cours de cinq premières années sont toujours positifs, cela montre que le projet est acceptable. La réalisation de projet nécessite un financement de l'ordre de 85% du montant total des investissements.

Par ailleurs, chaque projet étudié présente des lacunes ou limites quant à la réalisation ; ceci étant due à des facteurs échappant le contrôle du promoteur. Entre autres, on peut citer :

- l'insuffisance de communication et de concertation entre l'administration et le secteur privé représenté par le groupement professionnel,
- la difficulté d'accès aux établissements de crédit,
- l'existence des intermédiaires dans le circuit de distribution,

- la difficulté à suivre les normes exigées par le marché,
- l’insuffisance de la production voire régression de la production pour le cas de la cannelle,
- le vieillissement de la plante,
- le respect de processus quant à l’acheminement des produits en temps voulu vers les usines de conditionnement,
- la disponibilité des emballage et leur coûts des fois exorbitants,
- l’inexistence d’une bonne gestion de l’exportation auprès des paysans producteurs,
- l’attitude protectionniste des pays importateurs pour le produit made in Madagascar
- non accès aux réglementations et à la norme de pays importateurs.

Enfin d’aboutir à la réalisation de ce projet nous sollicitons la contribution de l’Etat dans la facilitation d’accès au crédit pour PME et PMI surtout pour le jeune entrepreneur et aussi la collaboration dans la transmission de l’image de qualité exotique originale et naturelle des produits de Madagascar

## **BIBLIOGRAPHIES**

- 1) AFNOR. : « Huiles essentielles ».- Recueil des normes françaises des huiles essentielles.- 4<sup>ème</sup> Edition : Paris, 1995 ; 150 pages.
- 2) BEAUD : « L'art de la thèse » - Edition La Découverte: Paris, 1999 ; 175 pages.
- 3) CITE.- L'extraction d'huiles essentielles.- Dossier documentaire : Antananarivo, 1998 ; 81 pages.
- 4) COHEN Elie : « Analyse financière ».- Edition economica : Paris, 1987 ; 420 pages.
- 5) FANJARIVO : « Huiles essentielles : La qualité Malgache en pole position. », Dans le Médias de demain ; n°482, p 21 ;
- 6) GATEFOSSE : « Aromathérapie exactement » - Edition JULLOIS Roger : Limoge, 1995 ; 100 pages.
- 7) HENRIET A. : « Le diagnostic financier.- Gestion financière », Paris, 1995 : 140 pages.
- 8) MIKOL Alain : « Gestion financière : Cas pratique corrigés », 5<sup>ème</sup> édition ; Edition DUNOD : Paris, 1993 ; 400 pages.
- 9) MOURGUES N. : - Les choix des investissements dans l'entreprise.- Edition economica : Paris, 1994 ; 650 pages.
- 10) ONUDI : Appui au sous secteur « huiles essentielles ».-Rapport technique.- Antananarivo : décembre 1995 ; 60 pages.
- 11) PERETTE Jean Marie : « Gestion des ressources humaines » - Edition Vuibert : Paris, 1991 : 285 pages.

# TABLE DES MATIERES

## **PARTIE 1.:**

### **IDENTIFICATION DU PROJET.....3**

#### **CHAPITRE I. PRÉSENTATION DU PROJET.....5**

##### SECTION 1. Contexte historique.....5

###### 1.1. Historique.....5

###### 1.2. Situation monographique de la region toamasina.....5

###### 1.2.1. Température moyenne annuelle.....6

###### 1.3. Localisation du site.....6

###### 1.3.1. Milieu physique.....7

###### 1.3.2. Population et démographie.....7

###### 1.3.3. Activité dominante.....7

###### 1.3.4. Equipements socio collectifs.....7

###### 1.3.5. Secteur industriel.....8

##### SECTION 2. Caractéristiques du projet.....8

###### 2.1. Identité de l'entreprise.....8

###### 2.2. Statut de la firme.....9

###### 2.3. Démarches relatives à la constitution.....9

###### 2.4. Forme juridique.....11

###### 2.5. Démarches administratives officielles.....11

#### **CHAPITRE II. ETUDE DU MARCHE VISE..... 14**

##### SECTION 1. Description du marché cible.....14

###### 1.1. Caractéristiques du marché.....14

###### 1.2. Les clients cibles potentiels.....14

##### SECTION 2. Analyse de l'offre.....15

###### 2.1. Situation de la production.....15

###### 2.2. Concurrence.....15

###### 2.2.1. Concurrence directe.....16

###### 2.2.2. Concurrence indirecte.....16

##### SECTION 3. Analyse de la demande.....16

###### 3.1. Marché potentiel.....16

###### 3.2. Evaluation des besoins dans le monde.....17

###### 3.3. Normes et qualités des produits.....17

##### SECTION 4. La politique et stratégie adoptée.....18

###### 4.1. Politique de produit.....18

###### 4.2. Politique de prix.....18

###### 4.3. Politique de distribution.....19

###### 4.4. Politique de promotion.....20

###### 4.5. Plan de commercialisation.....20

#### **CHAPITRE III. THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION..... 21**

##### SECTION 1. Les outils d'évaluations.....21

###### 1.1. La Marge Brute d'Autofinancement .....21

###### 1.1.1. Définition.....21

###### 1.1.2. Formule.....22

###### 1.1.3. Interprétation.....22

###### 1.2. Valeur Actuelle Nette.....22

###### 1.2.1. Définition.....22

###### 1.2.2. Formule.....22

###### 1.2.3. Interprétation.....22

1.3. Taux de Rentabilité Interne.....	23
1.3.1. Définition.....	23
1.3.2. Formule.....	23
1.4. Le Délai de Récupération des Capitaux Investis.....	24
1.4.1. Définition.....	24
1.4.2. Formule.....	24
1.4.3. Interprétation.....	24
1.5. L'Indice de Profitabilité.....	24
1.5.1. Définition.....	24
1.5.2. Formule.....	24
1.5.3. Interprétation.....	25
SECTION 2. Les critères d'évaluation du projet.....	25
2.1. La pertinence.....	25
2.2. L'efficacité.....	26
2.3. L'efficience.....	26
2.4. La durée de vie de projet.....	26

## **PARTIE 2.:**

### **CONDUITE DU PROJET.....27**

#### **CHAPITRE I. TECHNIQUE DE PRODUCTIONS ..... 29**

SECTION 1. Identification des matériels .....	29
1.1. Les ressources physiques.....	29
1.1.1. Les matières premières.....	29
1.1.2. Les matières consommables.....	29
1.1.3. Les matériels et équipements d'extraction des huiles essentielles.....	29
1.2. Les ressources humaines.....	30
1.3. Les ressources financières.....	30
SECTION 2. Technique de production envisagée.....	31
2.1. Les processus de transformation.....	31
2.1.1. Approvisionnement des matières premières.....	31
2.1.2. Préparation des matériels de distillation.....	31
2.1.3. Libération des principes volatils par entraînement à la vapeur (distillation).....	32
2.1.4. Emballage et conditionnement.....	33
2.2. Processus d'extraction.....	34

#### **CHAPITRE II. CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE..... 35**

SECTION 1. Production envisagée.....	35
1.1. Prévision d'Investissement.....	37
1.2. Construction du local et des bureaux.....	37
SECTION 2. Prévision de chiffres d'affaires.....	37

#### **CHAPITRE III. ETUDE ORGANISATIONNELLE..... 39**

SECTION 1. Organigramme envisagé.....	39
1.1. Organigramme de la société.....	39
1.2. Attributions du personnel.....	40
1.2.1. Le Gérant.....	40
1.2.2. Le Chef d'atelier .....	40
1.2.3. Les conseillers, les consultants et les juristes.....	41
1.2.4. Le Responsable Marketing.....	41
1.2.5. Le manutentionnaire.....	42
1.2.6. Le Secrétaire.....	42
1.2.7. Le gardien.....	42
1.3. Les profils du personnel.....	43
1.3.1. Le Gérant.....	43
1.3.2. Le Responsable Marketing.....	43
1.3.3. Chef d'atelier.....	43



1.3.4. Les manutentionnaires.....	44
1.3.5. Le secrétaire.....	44
1.3.6. Le gardien.....	44
SECTION 2. Organisation du travail.....	44
2.1. La politique organisationnelle du personnel.....	45
<b>PARTIE 3.:</b>	
<b>ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....</b>	<b>48</b>
<b>CHAPITRE I. LE COÛT DES INVESTISSEMENTS.....</b>	<b>50</b>
SECTION 1. Montant des investissements.....	50
1.1. Nature des investissements.....	50
1.1.1. Les frais d'établissement.....	50
1.1.2. La construction.....	50
1.1.3. Les autres immobilisations.....	51
1.2. Récapitulation des investissements.....	52
SECTION 2. Fonds de Roulement Interne.....	53
2.1. Liste des FRI.....	53
2.2. Résumé des FRI.....	53
SECTION 3. Tableau d'amortissement.....	54
3.1. Définition.....	54
3.2. Formule.....	54
3.3. Tableau récapitulatif de taux d'amortissement.....	54
3.4. Plan d'amortissement.....	55
SECTION 4. Plan de financement.....	55
4.1. Investissements et besoin de financement.....	55
4.2. Plan de financement.....	56
SECTION 5. Plan de remboursement des emprunts.....	57
5.1. Caractéristique du prêt.....	57
5.2. Tableau de remboursement des dettes.....	58
SECTION 6. Les comptes de gestion.....	59
6.1. Les comptes de charges.....	59
6.1.1. Analyse des différents comptes de charges.....	59
6.2. Les comptes des produits.....	60
<b>CHAPITRE II. ETUDE DE FAISABILITE.....</b>	<b>61</b>
SECTION 1. Le compte de résultat.....	61
SECTION 2. Tableau du plan de trésorerie.....	62
2.1. Taxe sur les Valeurs Ajotées.....	62
2.2. Tableau du plan de trésorerie pour l'année N.....	63
SECTION 3. Bilan prévisionnel.....	64
3.1. Bilan de l'année 01.....	64
3.2. Bilan de l'année 02.....	64
3.3. Bilan de l'année 03.....	65
3.4. Bilan fin d'année 04.....	65
3.5. Bilan de l'année 05.....	67
<b>CHAPITRE III. EVALUATION DU PROJET.....</b>	<b>68</b>
SECTION 1. Evaluation économique.....	68
1.1. Impacts sur le Produit Intérieur Brut (PIB).....	68
1.1.1. Effets sur la balance commerciale.....	68
1.1.2. Effet sur la finance publique.....	68
SECTION 2. Evaluation financière.....	69
2.1. Analyse des ratios.....	69
2.2. Selon les outils d'évaluation.....	70
2.2.1. La Valeur Actuelle Nette.....	70
2.2.2. Le Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	71

2.2.3. L'Indice de profitabilité (IP).....	71
2.2.4. Le délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).....	72
2.3. Selon les critères d'évaluation.....	72
2.3.1. Pertinence.....	72
2.3.2. Efficacité.....	72
2.3.3. Efficience.....	73
2.3.4. Pérennité.....	73
2.3.5. Impact.....	73
SECTION 3. Evaluation sociale.....	73
3.1. Création d'emploi.....	73
3.2. Développement social de la région.....	73

# **ANNEXES**



## ANNEXE N° : COUT DE CERTIFICATION

Type de produits :	Coûts en (Ar.) :	Coût en (USD) :	Coût en (Euro) :
Huiles essentielles	87 000	69	34,8
Plantes médicinales	62 000	49	24,8
Epices	179 610	138	71,8

**Sources** : <http://www.pronabio.org/natoria2.html>

## ANNEXE N° : SOCIETES EXPORTATRICES A TOAMASINA ET LEURS PRODUITS D'EXPORTATIONS

Dénomination :	Adresse et contact :	Produits à exporter :
Société RB MAZAVA SARL	Lot 87 cités Immobilières BP 6 Toamasina	Cannelle, Litchis
Société industrielle et commerciale de Madagascar (SCIM) : Agence à Manakara	Email : <a href="mailto:scimakra@dts.mg">scimakra@dts.mg</a>	Café, Poivre, Girofle, Litchis, Cannelle
DISPROLEM SARL	Ampilaolava BP 308 Toamasina Tél. : 261 20 533 01 56 Email : <a href="mailto:dispo@dts.mg">dispo@dts.mg</a>	Café, Poivre noire, Litchis, essence de feuilles de girofle, Cannelle
BIOMAD S.A	Villa yole Mangararo Parcelle 11/47 Toamasina	Café, Girofle, Litchis, Cannelle
RANDRIATSALAMA Jackie	Parcelle 12 21 22 Analakininina Toamasina	Café, Girofle, Litchis, Cannelle
RAMANANDRAIBE Export S.A	5 rue lieutenant Hubert BP 106 Toamasina Fax : 261 205 33 32 39	Huile essentielle, Café, vanille Girofle, Litchis, Cannelle
RAKOTO Jean Paul	Rue pasteur RABE Jean Salazanony Toamasina Email : <a href="mailto:tahi@dts.mg">tahi@dts.mg</a>	Huile essentielle, Café, vanille Girofle, Litchis, Cannelle

**Sources** : Ministère des commerces extérieurs.



## ANNEXE N° : LES ETAPES DE L'EXTRACTION DES HUILES ESSENTIELLES

Processus :	Opérations :	Buts :
Approvisionnement en matières premières	Collecte des feuilles Pesage des feuilles Stockage des feuilles	Eliminer les déchets de feuilles Respecter les capacités de l'alambic Eviter les temps perdus dans la préparation des matières premières
Préparation des matériels de distillations	Nettoyage de l'alambic, de l'essencier avec de l'alcool Chargement et tassage de feuilles	Respecter les normes et la pureté des produits finis
Entraînement des principes des volatiles	Mise à feu de la chaudière	Eclater les molécules contenues dans les feuilles
Condensation	Réfrigération de la vapeur	Obtenir de l'essence mélangée avec de l'eau
Séparation	Récupération de l'huile essentielle	Séparer l'huile essentielle de l'eau
Emballage et conditionnement	Placement des huiles essentielles dans des récipients appropriés	Conserver les caractéristiques psychotechniciennes, orthochromatiques, et les constituants chimiques

**Sources :** Mémoire présenté.

## ANNEXE N° : LE COUT DE CERTIFICATION :

Types de produits :	Coûts en FMG/Ar	Coût en (USD)
Huiles essentielles	435.000 FMG 87.000 Ar	69
Plantes médicinales	310.000 FMG 62.000 Ar	49
Epices	898050 FMG 179.610 Ar	138

**Source :** <http://www.pronabio.org/natoria2.html>





## **ANNEXE N° : LES OBLIGATIONS REQUISES POUR L'EXERCICE DES ACTIVITES D'EXPLOITATION**

### **1-EXPORTATION**

#### **a) OBLIGATIONS PENALES FISCALES :**

Carte paiement de la taxe professionnelle d'exportateur (contribution directes-MEFB)

Carte d'identification statistique (Institut National de la statistique-MEFB)

Inscription au registre du commerce (tribunal du commerce)

Numéro d'identification fiscale NIF (Budors-MEFB)

Carte d'identité professionnelle des Etrangers non salariés CIPENS (délégation spéciale du faritany)

Ouverture d'un compte bancaire auprès d'une banque d'opération

Remarques : Toutes ces pièces peuvent être acquises auprès de directions et de services des chefs lieu de province, pour les exportateurs opérant dans les provinces.

Le montant de droits et taxes à au titre de chaque dossier peut être connu auprès des services concernés respectifs

#### **b) FORMALITES OU DOCUMENTS NECESSAIRES A L'EXPORTATION**

- déclaration d'exportation et engagement de rapatriement de devises (en 8 exemplaires)
- (modèle à retirer auprès d'une banque primaire)
- Facture commerciale (en 8 exemplaires) établie en devises étrangères par l'exportateur ;
- Liste de poids et de colisage établie par l'exportateur
- Note de valeur établie par l'exportateur
- Attestation de paiement des ristournes auprès des collectivités décentralisées
- Certificat de contrôle, de conditionnement et d'origine (inspection provinciales du conditionnement) pour les produits agricoles ;
- Certificat d'origine et de salubrité (service de l'élevage et de la pêche) pour les produits de l'élevage et de la pêche

Certificat d'origine : Type EUR 1 dans le cadre UE/ACP ;

Type COI dans le cadre de la commutations de l'océan indien ;

Type COMESA dans le cadre du marché commun de l'Afrique de l'EST et de l'Afrique australe

Type SGP (système généralisé de préférence) pour les autres destinations

Lettre de transport auprès de compagnies de transport : LTA pour les envois aériens et connaissance pour les envois maritimes

Déclaration en douanes « EXPORT »

NB :déclaration d'exportation et engagement de rapatriement de devises ainsi que le factures commerciales doivent être domiciliés auprès d'une banque primaire et ensuite visée au préalable par le ministères techniques concernés :

- Pour le produits miniers : Ministère de l'énergie et des mines
- Pour les produit forestiers : ministère de l'environnement de l'eau et forêts



c) TEXTES EN VIGUEUR REGISSANT L'EXPORTATION

Ordonnance n°88-015 du 01 septembre 1988 relative à la politique d'exportation

Décret n°88-327 du 01 septembre 1988 fixant les modalités d'application de l'ordonnance n°88-015

Décret n°92-424 DU 03 Avril 1992 portant réglementation des importations de marchandises en provenance de l'étranger et des exportation de marchandises à destination de l'étranger

Décret n°92-782 du 02 septembre 1992 abrogeant certaines dispositions du décret n°92-424 du 03 Avril 1992 portant réglementation des importations de marchandises en provenance de l'étranger et des exportations des marchandises à destination de l'étranger

Décret n°95-346 du 09 mai 1995 portant libération de la commercialisation de la vanille



## ANNEXE N° : MODELE DE CERTIFICATION



### CERTIFICAT

Par la présente, PRONABIO (Groupement Professionnel des Opérateurs Agri-business de PROduits NAturels et BIOlogiques de Madagascar) certifie que le lot du produit décrit ci-dessous est naturel, c'est-à-dire pur à 100%, sans additifs et sans trace de pesticides.

PRONABIO certifie également que ce produit respecte les normes nationales et AOC qui correspondent aux normes internationales ISO/AFNOR, selon les résultats d'analyses chimiques et microbiologiques joints, effectuées par les laboratoires agréés de Madagascar.

Type de produits :

Matière première :

Région(s) d'origine :

Lot No :

Quantité à expédier :

Date limite d'expédition :

Le secrétaire

Le président de PRONABIO

*PRONABIO est un syndicat professionnel régi par l'Ordonnance No 75-013-0/DM du 17 mai 1975. NATIORA est déposé selon la loi 89-019 du 31 juillet 1989 en tant que marque collective.*



*La liste des laboratoires agréés recommandés par l'Université de Rutgers des Etats-Unis comprend :*

- Le CNARP*
- Le laboratoire des Produits Naturels (LPN)*
- L'IMRA*
- Le laboratoire de chimie et de microbiologie du Ministère du commerce*
- Le CNRE*
- Le laboratoire de l'ESSAgro/IAA Antananarivo*

**Source :** <http://www.pronabio.org/natoria2.html>





## ANNEXE N° : Contrat d'utilisation du label PRONABIO

# CONTRAT D'UTILISATION DU LABEL " PRODUIT NATUREL DE MADAGASCAR"

Entre :

- l'Association PRONABIO, titulaire de la marque collective "PRODUIT NATUREL DE MADAGASCAR", demeurant au Lot II M 80 Bis Antsakaviro, Antananarivo 101, représentée par son Président, ici dénommée "le titulaire"

d'une part,

- La/le.....; représenté par....., ici dénommé "l'utilisateur"

d'autre part,

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

Dans le cadre de la promotion des produits naturels de Madagascar dont les huiles essentielles, plantes médicinales et les épices, l'association PRONABIO regroupant les professionnels de la filière, avec l'appui du projet LDI (Chemonics USAID) et de l'Université Rutgers aux Etats Unis, a mis en place le label NATIORA dans le but de certifier l'origine naturelle et de Madagascar des produits. Ce label NATIORA véhiculera l'image de la qualité du produit et doit par conséquent être utilisé selon des prescriptions bien établies. L'association accordera l'autorisation d'utiliser ce label selon les conditions mentionnées dans le règlement d'utilisation de la marque collective NATIORA.

### Article 1 :

Le titulaire donne autorisation à ..... sis à.... (+référence d'enregistrement au niveau administratif) d'utiliser la marque collective NATIORA sur son lot de production portant référence n°.... et décrite comme suit :

.....

Cette autorisation est accordée à la suite de la demande adressée au titulaire le ...et référencé sous le code de l'association ....., et après avoir suivi toutes les procédures d'octroi du label : analyses auprès du laboratoire ..., inspection sur les lieux d'exploitation réalisée le ... , convocation d'une commission ad hoc, décision d'octroi du Président de l'Association n°... du ... qui a démontré la conformité des produits par rapports aux normes et spécifications admises par l'association et qui peuvent donc être considérés produits naturels de Madagascar et moyennant le paiement d'une redevance de **Cent soixante mille (160.000) francs malagasy** auprès de PRONABIO devant lui permettre de couvrir les frais de dépôt et de conservation de la marque collective, les frais



d'instruction du dossier de demande, les frais d'inspection et les coûts relatifs à la matérialisation du label (certificat, étiquettes).

#### **Article 2 :**

L'utilisateur s'engage à se conformer au règlement d'utilisation de la marque collective NATIORA annexé au présent contrat.

Le droit d'utilisation de la marque collective n'est valable uniquement que pour un lot de production après une analyse effectuée auprès d'un laboratoire. Une nouvelle demande doit être formulée pour d'autres lots de production.

L'usage continué du label NATIORA, sur différents lots constitue une infraction à ce règlement d'utilisation et peut faire l'objet d'une poursuite judiciaire.

#### **Article 3 :**

Le titulaire délivrera un certificat pour l'utilisation de la marque collective NATIORA et fournira les étiquettes à apposer sur les emballages du produit avec les références du produit faisant l'objet de la certification.

#### **Article 4 :**

Le titulaire de la marque collective NATIORA, s'engage à défendre les droits sur la marque, à contrôler son utilisation frauduleuse ou illicite et à poursuivre les imitations ou contrefaçons.

PRONABIO en tant que titulaire de la marque et organe certificateur prendra également des mesures à l'encontre des personnes autorisées qui enfreignent le règlement d'utilisation.

#### **Article 5 :**

Le titulaire se fixe comme objectif d'offrir un produit de qualité naturelle et d'origine de Madagascar. L'utilisation de la marque collective NATIORA doit par conséquent être strict et ne doit en aucun cas faire l'objet d'exception ni d'assouplissement. Il y aura donc des mesures à prendre et la hiérarchie des sanctions sera en fonction de la gravité de l'infraction.

Considérant cet objectif et étant donné que ce sont les agissements qui sont répréhensibles et non les produits il est tout à fait normal que l'usage de la marque collective "NATIORA" soit exclusivement réservé aux personnes physiques et morales respectant les dispositions prévues par Le règlement d'utilisation.

En cas de non - respect total ou partiel du règlement d'utilisation, l'utilisateur du label "NATIORA" devra après y avoir été dûment invité par l'association cesser immédiatement l'emploi du label NATIORA dans un délai maximum de 3 jours à compter du premier rappel à l'ordre de PRONABIO, à moins que, par suite d'un accord avec le groupement il ne s'engage à modifier sans délai ou se conformer aux règlements d'usage ainsi qu'aux directives d'utilisation.



Dans le cas où la personne récidiverait dans le non-respect de ce règlement d'utilisation, la mesure consistera en une interdiction de six (06) mois de demande de certification et une large diffusion sera faite aussi bien au niveau national qu'international et notamment auprès des associations internationales d'acheteurs.

En cas de récidive après cette suspension de six mois, le membre peut se voir exclure de l'association.

La personne qui tentera par des manœuvres frauduleuses d'utiliser la marque collective NATIORA sans l'autorisation du titulaire afin d'induire le consommateur en erreur sur la qualité de ses produits et son origine sera poursuivie selon les dispositions pénales en vigueur notamment pour faux et usage de faux et escroquerie.

Les poursuites judiciaires peuvent ouvrir droit à un dédommagement pour préjudice moral et industriel.

L'utilisation à des fins publicitaires de la marque collective NATIORA sans l'autorisation de PRONABIO constitue un délit et passible de poursuite selon les textes en vigueur notamment l'ordonnance n° 89-019 du 31 juillet 1989 instituant un régime pour la protection de la propriété industrielle à Madagascar dans ses articles 84 et suivant.

**Article 6 :**

Tout litige survenu dans l'exécution du présent contrat sera soumis à la compétence du tribunal de première instance d'Antananarivo.

Fait à Antananarivo le

**Source :** <http://www.pronabio.org/natiora2.html>



## ANNEXE N° : Prix indicatif des huiles essentielles :

(Mercuriales des huiles essentielles : Juin 2002)

Désignation :	Prix de référence en Euro (FOB) :	
	Minimum	Maximum
Basilic (Methylclavicol)	69	79
Cannelles écorces	294	305
Cannelles feuilles	91	114
Cedromopsis Grevei (Katrafay)	94	132
Eucalyptus citrodora	21	30
Eucalyptus globules	47	61
Géranium	114	182
Girofle clou	39	69
Helichryse gymmo	122	147
Helichryse bacteiférum	53	76
Inophryse Caliphyllum	35	45
Lantana Camara	152	183
Nicionli	14	22
Pin	14	19
Poivre noir, vert	85	183
Raventsara arista (Havozo)	53	68
Raventsara Aromatica	59	69
Raventsara	59	69
Tayète	45	89
Ylang-ylang 1 <sup>ère</sup> qualité	115	129
Ylang-ylang extra	152	182
Ylang-ylang 2 <sup>ème</sup> qualité	80	87
Ylang-ylang 3 <sup>ème</sup> qualité	43	49