

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

GLOSSAIRE

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

INTRODUCTION..... 7

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET 9

CHAPITRE I : PRÉSENTATION DU PROJET 11

SECTION I : APERÇU GÉNÉRAL SUR LA PÊCHE À MADAGASCAR..... 11

SECTION II : ENVIRONNEMENT DU PROJET..... 16

SECTION III : CARACTERISTIQUES DU PROJET 27

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHÉ DES PRODUITS..... 30

SECTION I : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE 30

SECTION II : ANALYSE DE LA CONCURRENCE ET DES PRIX 34

SECTION III : POLITIQUE ET STRATÉGIE MARKETING ADOPTÉES..... 36

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE 39

SECTION I : ORGANIGRAMME ENVISAGÉ 39

SECTION II : ORGANISATION DU TRAVAIL..... 42

SECTION III : CHARGE DE PERSONNEL 46

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE ET ETUDE FINANCIERE DU PROJET 489

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION 51

SECTION I : DESCRIPTION DE LA ZONE DE PÊCHE ET DE LA PERIODE DE PÊCHE..... 51

SECTION II : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGÉE 55

SECTION III. CAPACITÉ DE PRODUCTION ENVISAGÉE 64

CHAPITRE II : L'ETUDE DES INVESTISSEMENTS ET DU FINANCEMENT DU PROJET 70

SECTION II : LE FINANCEMENT DU PROJET 81

SECTION III : LES COMPTES D'EXPLOITATION ET LE FONDS DE ROULEMENT INITIAL.... 86

CHAPITRE III : ETUDE DE RENTABILITÉ ET ÉVALUATION DU PROJET..... 94

SECTION I : ETUDE DES ÉTATS FINANCIERS PREVISIONNELS..... 94

SECTION II : LE SEUIL DE RENTABILITÉ 102

SECTION III : ÉVALUATION DU PROJET 104

CONCLUSION..... 115

BIBLIOGRAPHIE 117

ANNEXES..... 119

LISTE DES ILLUSTRATIONS 125

TABLE DES MATIÈRES 127

REMERCIEMENTS

Le présent ouvrage marque l'achèvement de notre cursus universitaire. Il n'aurait pas vu le jour, sans la participation des personnes citées ci-après, à qui nous témoignons notre profonde reconnaissance.

Nous témoignons plus particulièrement notre entière et sincère reconnaissance à Monsieur Henri ANDRIAMARO RAOELISON, enseignant chercheur à l'Université de Toamasina, notre encadreur enseignant qui nous a guidé, conseillé pour que nous menons à terme le présent ouvrage, malgré ses diverses obligations;

Nous tenons également à remercier Monsieur Félix RANDRIANASOAVINA, Secrétaire Exécutif du Collectif des Organisations Maritimes Malgaches, notre Encadreur professionnel, qui nous a soutenus tout au long de l'élaboration de ce travail. Sans son hospitalité et ses conseils, nos recherches n'auraient pas atteint ce stade.

Notre profonde reconnaissance va ensuite à l'endroit de l'administration et le corps enseignant de la Faculté de Droit, des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Toamasina, qui nous ont donné la formation académique et pour leur rôle considérable dans notre émancipation en tant que citoyen et futur cadre.

Nous adressons également nos sincères remerciements à notre famille, spécialement à nos parents, à nos sœurs et frères et à tous nos amis, pour leur affection, leur soutien moral, financier et matériel, leur aide, leur sacrifice, leur gentillesse, et leur encouragement incessant.

Enfin, à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire, qu'ils reçoivent ici l'expression de nos sincères remerciements.

JaoneraArnettaFlorisse RASOANIAINA

GLOSSAIRE

Agent pathogène : ce qui est capable de provoquer une maladie.

Arome : c'est une odeur agréable qui s'exhale de certaines substances naturelles ou chimique.

Combustible : c'est une substance dont la combustion produit de la chaleur ou de l'énergie c'est-à-dire qui peut brûler ou peut être brûlé.

Contamination microbiologique : c'est une infection qui concerne la microbiologie.

Copeaux : c'est un fragment fin détaché d'un matériau par une lame.

Croissance économique : est l'accroissement sur une longue période des quantités de biens et services produits dans un pays, mesurées année après année, en général.

Enzyme : c'est la protéine qui catalyse de nombreuses réactions chimiques.

Infestation : c'est la présence excessive d'insectes nuisibles ou incommodes.

Meurtrissure : la marque sur la peau, provoquée par un coup ou par une forte pression.

Polyéthylène : en chimie, polymère de l'éthylène, constituant une matière plastique solide thermoplastique, recevant de nombreuses applications dans l'industrie.

Réhydratations : c'est la réintroduction d'eau dans ce qui est desséché ou déshydraté.

Résineux : arbre forestier de l'ordre des conifères, riche en matière résineuse.

Saumurage : c'est l'opération consistant à mettre et à conserver une denrée alimentaire dans une eau salée et aromatisée.

Saumure : c'est une eau fortement salée, parfois aromatisée, destinée à la conservation de denrées alimentaires.

Teneur : c'est une proportion d'une substance contenu dans un corps, c'est-à-dire la quantité d'une substance contenu dans un mélange.

Viscère : c'est un organe contenu dans les grandes cavités du corps.

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

BNI	: Banque Nationale pour l'Industrie
CA	: Chiffre d'Affaires
CAF	: Capacité d'Autofinancement
CF	: Cash-flow
CF	: Charges Fixes
CITE	: Centre d'Information Technique et Economique
CNaPS	: Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
COLAS	: COLdAsphalt
CV	: Charges Variables
DIANA	: Diego Suarez-Ambilobe-Nosy-Be-Ambanja
DRCI	: Délais de Récupération du Capital Investi
EBE	: Excédent Brut d'Exploitation
FFOM	: Forces Faiblesses Opportunités Menaces
FRI	: Fonds de Roulement Initial
GPS	: Global Positioning System
GTZ	: Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
INSTAT	: Institut national de STATistique
Io	: Investissement
IOV	: Indicateur Objectivement Vérifiable
IP	: Indice de Profitabilité
Km	: Kilomètre
Km/h	: Kilomètre par heure
Km ²	: Kilomètre carré
M/CV	: Marge sur Coût Variable
MPRH	: Ministère de pêche et de ressources Halieutiques
OSIEM	: Organisation Sanitaire Inter-Entreprise de Mahajanga
P.C.G	: Plan Comptable Général
PIB	: Produit Intérieur Brut
RN	: Route Nationale
S.A.R.L	: Société à Responsabilité Limitée
SAVA	: Sambava-Atalaha-Vohémar-Andapa
SOLIMA	: Solitany Malagasy
SR	: Seuil de Rentabilité
t _c	: taux de capital investi
TELMA	: Télécommunication Malagasy
t _m	: taux de marge
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
V.C.N.	: Valeur Comptable Nette
Va	: Valeur amortissable
VAB	: Valeur Ajoutée Brute
VAN	: Valeur Actuelle Nette
Vo	: Valeur d'origine
Vr	: Valeur résiduelle
ZEE	: Zone Economique Exclusive

INTRODUCTION

Les produits d'eau douce ou de mer constituent une ressource alimentaire très importante. Pour les populations à faible revenu, c'est souvent la seule source de protéine accessible, surtout dans les villes où les petits élevages (notamment de volaille) sont rares. Le poisson constitue une source de protéines (17 à 20 %) sensiblement identique à la viande.

La filière pêche, secteur économique important, fait vivre plusieurs personnes dans la zone côtière, principalement dans le secteur traditionnel et artisanal.

Pourtant, près de 25% du poisson pêché ne peut être consommé, car il aura été abîmé au moment de la pêche, du stockage ou du transport.

Développer des techniques artisanales de conservation et de transformation du poisson permettrait de réduire considérablement ce gâchis. C'est aussi un moyen pour créer des emplois et des revenus, pour améliorer l'approvisionnement alimentaire des populations et pour stabiliser les prix à la production, en garantissant un écoulement régulier du poisson.

Lorsque les grands centres de consommation, c'est-à-dire les villes, sont situées près des côtes, le poisson est le plus souvent consommé frais. Mais les marchés sont parfois éloignés ; vers l'intérieur des terres, et le poisson s'accommode mal de conditions de transport difficiles et aléatoires. Il doit alors être transformé, afin de prolonger sa durée de conservation, et atteindre, avec un minimum de dommages, les marchés de l'intérieur.

Améliorer les techniques de conservation et de transformation du poisson implique un travail de sensibilisation, d'information et de formation des différents opérateurs concernés.

D'où l'idée de créer une unité de conservation de poisson dans le but d'apporter sur le marché un produit à valeur ajoutée plus élevée. C'est cette raison qui nous a poussés à choisir le thème :**« PROJET DE CRÉATION D'UN CENTRE D'EXPLOITATION ET DE COMMERCIALISATION DE POISSONS FUMÉS DANS LE DISTRICT D'ANALALAVA »Région SOFIA**

Cet ouvrage a été réalisé à partir de différents systèmes d'approches méthodologiques, permettant de procéder à des analyses approfondies :

La première phase nous conduit à mener une enquête sur terrain, afin de mieux concevoir la tendance du marché auprès des consommateurs.

La deuxième consiste à collecter de données auprès de la Direction Générale de la pêche et des ressources halieutiques d'Antananarivo et du bureau du service régional de la pêche et des ressources halieutiques à Tamatave.

Pour la troisième phase nous avons utilisé les documents de l'INSTAT de la région Sofia, ainsi que les documents disponibles au sein des différents centres de documentation à savoir : la bibliothèque municipale de Toamasina, la Bibliothèque de l'Université de Toamasina, le centre d'information économique et technique ou CITE, et la bibliothèque de la maison de l'information de la ville de Toamasina.

La navigation sur Internet nous a permis, par ailleurs, de trouver des informations concernant les techniques de conservation de poisson.

Afin de mieux agencer notre travail, nous avons établi un plan composé de deux parties distinctes.

Dans la première partie, nous identifions le projet en le présentant, suivie de l'étude du marché et l'étude organisationnelle. Nous décrivons également la démarche marketing et les stratégies à adopter, sans oublier la mise en place de la structure organisationnelle.

La deuxième partie sera consacrée à la conduite et financière du projet. C'est la partie qui va nous conduire à la décision finale de réaliser le projet ou non. Nous allons voir la technique de production et nous y évaluerons le montant des investissements à effectuer, ainsi que toutes les informations chiffrées, afin de pouvoir déterminer la rentabilité des investissements. Nous ne manquerons pas d'étudier les sources de financement dudit projet, ainsi que l'analyse de sa faisabilité. Ce n'est qu'après avoir établi que tous les outils et critères sont satisfaits par le projet, que nous aurons l'élément de décision finale.



Rapport de suivi.com

Cette première partie nous permettra d'identifier le projet, de faire l'étude de marché des produits, et enfin d'étudier les aspects organisationnels du projet.

CHAPITRE I : PRÉSENTATION DU PROJET

Ce chapitre nous donne des renseignements sur la situation générale de la pêche à Madagascar et va permettre, à nous promoteurs de ce projet, de faire un diagnostic sur ce que le projet va nous apporter.

SECTION I : APERÇU GÉNÉRAL SUR LA PÊCHE À MADAGASCAR

Cette section va donner un aperçu général sur la pêche à Madagascar et va évaluer le projet à travers diverses données du à partir de l'analyse des Forces et des Faiblesses ainsi que les Opportunités et les Menaces (FFOM) qui pourraient perturber son déroulement.

§1-Situation de la pêche à Madagascar

La pêche s'est développée au point de devenir le principal pourvoyeur de devises du pays. Le secteur connaît un essor considérable pour le développement et pour la relance de l'économie malgache. Madagascar dispose en outre d'une potentialité halieutique riche et suffisamment diversifiée pour pouvoir assurer l'avenir du secteur.

Avec un littoral de 5603 km, ouvert à la fois sur le canal de Mozambique et l'Océan Indien, 117 000 km² de plateau continental présentant un intérêt écologique et économique indéniable pour le devenir des habitats de la zone côtière, 1 140 000 km² de ZEE(presque le double de la superficie de Madagascar qui est de 590 750 km²), 50 000 hectares de tannes propices à l'aquaculture de crevette et dont la quantité qu'on y produit pourrait dépasser largement celle de la pêche côtière, et 155 000 hectares de lacs et lagunes d'intérêts halieutiques, la Grande Ile dispose d'un des fonds de pêche les plus riches du monde.

Le potentiel halieutique est de 480 000 tonnes dont 300 000 tonnes d'intérêt commercial, et la production globale, tout produit, toute espèce et tout type de pêcherie confondus, pour l'année 2008 était de 130 300 tonnes, soit un peu plus du 1/3 seulement de la potentialité disponible.

La production totale de la pêche et de l'aquaculture à Madagascar n'a cessé d'augmenter ces dernières années, de 118 877 tonnes en 1996 à 130 300 tonnes en 2008¹.

Madagascar dispose d'une grande richesse en biotopes et en zones de pêche (abondance de mangrove et de baies, existence de lagons, étendue du plateau continental et présence des thons dans le canal de Mozambique). Le volume de la pêche malgache est donc

¹ Direction Générale de la pêche et des ressources halieutiques, Antananarivo

important. On constate cependant que certaines ressources demeurent sous exploitées voire inexploitées.

La pêche est certainement une des plus vieilles activités économiques de Madagascar. Faute de congélateur ou de chambre froide, une grande partie de la production est séchée ou fumée. Des organismes tels que la GTZ ou Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, apportent leur contribution à la mise en place d'une base de pêche traditionnelle et artisanale performante, en améliorant les secteurs de la production et de la distribution. La région de Mahajanga, grâce à un don remboursable du gouvernement japonais, a pu se doter, dans le courant de l'année 2001, d'un complexe frigorifique d'une capacité de 300 t. Autant d'initiatives qui, entre autres, vulgariseront la consommation de poisson.¹.

§2-Analyse de la situation de pêche à Madagascar

A. Analyse FFOM (Forces -Faiblesses, Opportunités -Menaces)

Cette analyse devrait mettre le point sur les atouts et potentialités favorables à la réussite du projet dans la zone d'intervention, et les contraintes ou menaces qui pourraient perturber la réalisation du projet.

¹ <http://www.gtz.de>

Tableau n° I: Analyse FFOM

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Maîtrise de l'exploitation. - Délimitation de la zone économique exclusive très étendue et site de travail à proximité. - Participation à la satisfaction des besoins alimentaires de la population. - Potentialité des ressources en abondance. - Expérimentation et vulgarisation des méthodes de capture adaptées aux pêches, et des techniques de transformation et de conservation de poissons. - Organisation en matière de suivi et contrôle de qualité - Recrutement d'une main d'œuvre facile. - Création de flux monétaire pour les consommateurs locaux 	<ul style="list-style-type: none"> - Faibles pourcentage des opérateurs régionaux pour les gros investissements. - Potentialité encore inexploitée due à une zone très étendue. - Répartition des opérateurs non équilibrée. - Faible information sur les concurrentes. - Exploitations des espèces juvéniles. - Main d'œuvre à faible niveau technique. 	<ul style="list-style-type: none"> - Evolution positive au niveau du marché local et régional. - Politique du gouvernement pour la lutte contre la pauvreté et la malnutrition. - Gestion plus rationnelle, transparente et performante de la pêche. - Existence de ressources à haute valeur marchande. - Gestion des ressources halieutiques. - Maximisation des profits tirés de la pêche. 	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance des moyens pour la lutte contre la dégradation de l'environnement. - Surexploitation des ressources halieutiques. - Irrégularité dans la gestion de la production. - Non-respect des zones délimitées pour chaque secteur. - Extinction des ressources. - Présence de pirate de pêche.

Source : personnelle, novembre 2009

B. Cadre logique et plan d'action du projet

Le cadre logique a été effectué à partir de l'intervention du promoteur pour prendre part au développement du pays, notamment dans le secteur de pêche. Des objectifs spécifiques sont retenus dans la réalisation du projet et pour parvenir à des résultats crédibles.

Tableau n° II: Cadre logique

Logique d'intervention	IOV	Moyens de Vérification	Hypothèse de réalisation
<u>Objectif global du projet :</u> - Soutenir les efforts du développement dans une gestion rationnelle et durable des ressources halieutiques.	- Nombre d'employés. Production annuelle du poisson fumé.	- Document du projet.	- Contribution effective de tous les partenaires.
<u>Objectifs spécifiques du projet :</u> - Prendre part au développement pour la réduction de la pauvreté et à l'amélioration de la croissance économique. - Favoriser la participation des opérateurs dans la région.	- Création d'emplois permanent et temporaire permettant des flux monétaires supplémentaires pour les ménages. - Opportunité en termes de valeur ajoutée pour les promoteurs du secteur. - Disponibilité de la main d'œuvre intéressée. - Valoriser la collecte auprès du pêcheur par le soutien en moyens matériel.	- Mise en place d'une main d'œuvre dynamique et motivée. - Collecte du produit auprès de pêcheurs traditionnels. - Octroi d'équipements aux pêcheurs pour la garantie d'une production optimale.	- Stabilité économique - Participation des collectivités locales.

<u>Résultats attendus et activité :</u> - Mettre en valeur l'exploitation du poisson dans la région. - Normalisation des engins de pêche pour les pêcheurs traditionnels. - Mettre en place et dynamiser les structures de production et de structure de l'unité. - Rendre accessible les poissons fumés à la portée de tous. - Rationnaliser l'exploitation du poisson dans la région.	 - Mise en place du site pour l'exploitation, le traitement et la commercialisation des poissons fumés. - Superviser la filière de production et commerciale. - Augmentation des acheteurs et consommateurs des produits par an. - Organiser une formation d'appui aux pêcheurs.	 - Etude sur terrain et rapport d'analyse - Rapport d'activité du projet. - Résultat de l'étude de marché.	 - Sécurité dans la zone d'implantation. - Stabilité économique. - Respect de la norme de production.
<u>Moyens :</u> - Humains - Matériels, équipements - Technique. - Logistique.	 - Nombre de main d'œuvre embauché - Nombre de matériel, outil - Locaux de production et installations diverses.	 - Contrat de travail - Document comptable. - Ordre de mission. - Document technique de production.	 - Optimisation des matériels et capacité du personnel.

Source : personnelle, novembre 2009

SECTION II : ENVIRONNEMENT DU PROJET

Cette section va faire une ébauche de la délimitation pour l'emplacement du site, des contextes écologiques de la région et enfin du contexte social et culturel de la population.

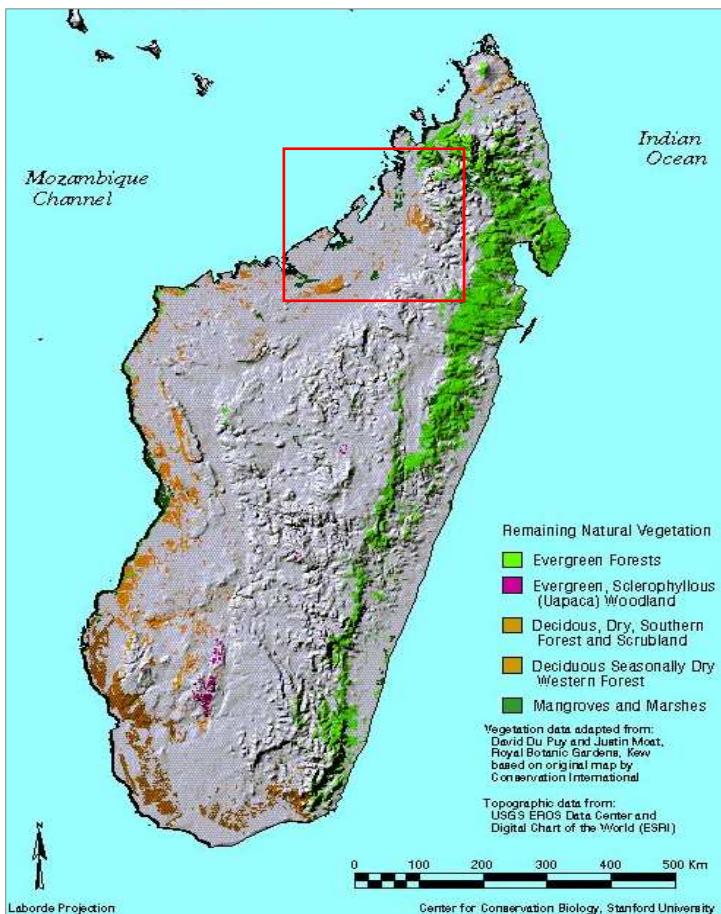
§1 -Situation géographique et emplacement du site

L'étude de faisabilité doit définir la localité de l'emplacement approprié à la réalisation du projet.

A. Localisation de la région

La Région Sofia se trouve sur la côte Nord-Ouest de Madagascar. Elle fait partie de l'ex-Province Autonome de Mahajanga. S'étendant entre 14° et 17° latitude Sud et 47° et 49° longitude Est, elle constitue un vaste territoire d'une superficie de 52.504 km², soit à peu près 8,5% de la Grande Ile et 33,4% de l'ex- Province.

Figure n° 1: Localisation de la région sur la carte de Madagascar



B. Délimitation de la région

La Région SOFIA fait partie des 4 Régions qui composent l'ex- Province Autonome de Mahajanga. Elle est géographiquement la plus grande et la plus peuplée. Avec une superficie de 52 504 km², elle abrite, en 2005, selon notre projection, plus d'un million d'habitants, réparti dans 7 Districts : à savoir : Antsohihy au centre, comme chef lieu de Région, Analalava à l'Ouest, Port-Bergé, Mampikony au Sud et Bealanana, Befandriana, Mandritsara, à l'Est. Ces Districts sont subdivisés en 108 Communes. Le Chef-lieu de la Région, se situe à 440 km environ de Mahajanga, sur la RN6 qui rejoint Antsiranana.

Elle est délimitée par les Régions de SAVA et DIANA au Nord, par ANALANJIROFO et ALAOTRA MANGORO à l'Est, par BETSIBOKA au Sud, par BOENY au Sud-ouest et par le canal de Mozambique à l'Ouest.

Figure n° 2: Localisation sur la carte de la zone côtière de la Région



Source : Monographie SOFIA, 2008

❖ *Implantation géographique du projet*

Le lieu d'implantation envisagé pour ce projet se situe dans la ville d'Analalava.

Analalava, un des districts situé le long de la partie Nord-Ouest de la SOFIA, au bord de canal de Mozambique, à l'embouchure de la Loza. Durant la période coloniale, il était le Chef-lieu de Province de cette partie Nord-Ouest de l'île. Durant la Première République, cette partie a été déclassée en Sous-préfecture, et est devenue un coin de dépotoir des exclus de la Nation. Elle a été destinée pour emprisonner à Nosy Lava, dans une maison de force,

tous les condamnés à perpétuité du pays. Actuellement, elle est classée comme une Sous Région délaissée et presque oubliée. Historiquement, Sofia coïncide avec la délimitation de l'ancienne Préfecture d'Antsohihy composée de ses 7 Sous préfectures. Durant les débuts de la première République, cette partie de l'Ile jouait une place importante pour l'économie de la Nation. La Baie de Narinda était utilisée comme un port commercial de Madagascar : des minéraux y étaient exportés. Du fait de ses qualités et potentialités, Narinda aurait pu devenir l'une des plus grandes et plus belles baies du monde.

Dans la Région SOFIA, quelques services déconcentrés, hérités de la précédente Préfecture, existent déjà, que ce soit dans le Chef-lieu, ou dans les autres Districts, mais leur répartition est déséquilibrée. En résumé, durant la seconde et la troisième République, comparée aux autres Régions de Madagascar, SOFIA fut une Région délaissée, sous administrée et écartée. Même la route pour y accéder, reliant la partie Nord de l'île, fut laissée dans un état de délabrement avancé.

C. Superficie

La répartition de la superficie par district est présentée par le tableau suivant :

Tableau n° III: Répartition de la superficie par district

N°	District	Superficie en Km ²	Commune	Répartition en %
1	Antsohihy	4787	12	9,1%
2	Analalava	10071	13	19,2%
3	Mampikony	5248	10	10,0%
4	Bealanana	6230	18	1,9%
5	Port-Bergé	7443	15	14,2%
6	Befandriana	9121	12	17,4%
7	Mandritsara	9604	28	18,3%
Ensemble Région Mahajanga		52504	108	100,0%
			223	

Source : Monographie SOFIA, 2008

D. Hydrographie

a) Les fleuves

Le Nord-ouest dispose de vastes bassins hydrologiques favorisant l'écoulement et le déversement des grands fleuves dans le Canal de Mozambique. La Région est traversée par le fleuve de la Sofia, qui prend sa source dans le district de Tsaratanana. Ce fleuve possède deux affluents tels que l'Anjobony et la Bemarivo, et se jette à la mer dans la baie de Mahajanga.

La région connaît un régime hydrologique caractérisé par des crues bien alimentées en saison de pluies, de décembre à mars, et d'étiage faible de juillet en octobre.

Les crues sont très abondants pendant les saisons de pluies, les fleuves débordent et inondent une grande partie des plaines et des « *baiboho* ». Les dépôts d'alluvions sont très importants, surtout sur les bords de la Sofia et de Mahajamba, rendant les bassins versants tout rouge.

Les superficies des bassins versants sont respectivement :

- Bassin de Sofia : 27.300 km²
- Bassin de Mahajamba : 14.500 km²

On peut citer quelques cours d'eau qui alimentent les rivières, à savoir : la Maevarano qui traverse les Districts de Bealanana et Analalava, là où elle est grosse par la Sandrakota, et se jette dans la mer par la Loza ; la Tsinjomorona, grossie par la Doroa, coule dans le District d'Antsohihy ; l'Andranomaza passe dans le District d'Analalava et Mangarahara dans le District de Mandritsara.

b) Les lacs

La Région possède de nombreux lacs. La majorité se trouve dans le District de Port-Bergé, avec plus de 10 lacs, dont on peut notamment citer, les lacs Tseny, Amparihy, Bemakamba, Marovariho. A Bealanana, le lac Sofia. A Mampikony, le lac Sinja et à Antsohihy, les lacs Andrampongy, Matsaboribe, Mangilihilia et Maroankoay.

E. Le relief et le paysage

Située au pied des hautes terres et ouverte sur le Canal de Mozambique, la Région de la SOFIA met en évidence trois ensembles bien distincts : les plateaux, la plaine et le littoral.

a) Les plateaux

Il s'agit de plateaux gréseux et basaltiques, très disséqués par l'érosion, avec des vallées étroites portant une forêt sèche, sur des sols ferrugineux lessivés, ou des dalles basaltiques peu aptes aux cultures.

b) La plaine

La zone basse, inférieure à 1 000 m d'altitude se trouve au pied du massif de Tsaratanana. A l'Est, s'étend un couloir dépressionnaire, constitué d'une mosaïque de cuvettes, de lacs et de « *baiboho* », fortement alimenté en eau et alluvionné périodiquement par les deux grands fleuves de la Loza et de la Sofia. Au Sud, prédominent les « *baiboho* » qui s'étendent vers l'Ouest sur le plateau de Bongolava.

c) *Le littoral*

Il est formé par des plaines côtières, et de côtes d'une longueur de 450 kilomètres, lesquelles se trouvent parsemées de formes volcaniques boisées. Les apports continentaux de fleuves, ainsi que le niveau des marées y ont développé des vases salées, colonisées par la mangrove, favorable au développement de la pêche.

§ 2-Contexte écologique

Actuellement, la région subit des problèmes de changement climatique comme dans tous les pays du monde. Ces changements se justifient par les indicateurs suivants :

A. La pluviométrie et la température

La pluviométrie est caractérisée par une forte irrégularité. La saison humide commence en général au mois de décembre. Les pluies se concentrent sur 4 mois de l'année (décembre à avril). On peut assister à de précipitations violentes de quelques heures pendant la journée. Dans l'ensemble, la variation des pluies est moins nette et la pluviométrie annuelle se situe entre 1.100 à 1.900 mm. Malgré le nombre élevé de mois secs, la pluviosité est favorable à la riziculture et aux cultures sur tanety.

La température varie suivant le climat et l'altitude. Elle est nettement élevée sur les zones côtières, où la température annuelle moyenne atteint 26°C. En saison sèche, elle descend jusqu'à 13°C à Bealanana qui se trouve à 1125 m d'altitude¹. En général, le climat de la région est favorable aux diverses cultures et à l'élevage.

B. Le vent et le cyclone

La Région est soumise aux vents humides et réguliers de l'alizé « varatrazza », qui souffle en permanence dans la direction Sud-est à Est et de la mousson « talio », vent de direction Ouest-Est. L'alizé trop précoce peut diminuer la production du riz, en perturbant sa floraison. La saison sèche d'avril en octobre est nettement propice aux vents qui soufflent à plus de 10Km/h sur la terre, leur vitesse peut dépasser 20 Km/h en mer, avec un maximum en novembre. En cas de passage de cyclone, le vent peut souffler jusqu'à 250 Km/h.

En général, la Région SOFIA n'est pas une zone très cyclonique par rapport aux autres Régions comme ANALANJIROFO, SAVA,... La Région est rarement touchée par les

¹ Direction Météorologique d'Antananarivo

cyclones, sauf par ceux qui se forment dans le canal de Mozambique. Dans ce cas, les énormes dégâts sont rares surtout dans la zone des hauts plateaux comme le District de Mandritsara, de Befandriana -Nord, de Bealanana. Ils sont presque immenses dans la zone de bas fond à savoir les Districts d'Antsohihy, d'Analalava, de Port-Bergé et de Mampikony. Lors de nos enquêtes dans la zone des hauts plateaux, où les pluies sont insuffisantes, la population souhaite parfois le passage des cyclones, lesquels, par les pluies qu'ils apportent, lui permet d'augmenter remarquablement la production.

§3-Contexte social, culturel et activité économique de la région

A. Contexte social

a) Historique du peuplement

D'après la tradition orale, les premiers habitants sont venus de la côte Est de Madagascar, plus précisément de Rantabe de Maroantsetra, et de Manambolosy dans le District de Mananara-Nord. Ils se sont dirigés vers l'Ouest pour occuper la plaine d'Androna ou le District de Mandritsara. Pour s'enrichir, ils ont continué leur direction jusqu'à la plaine de la Région. En général, la région est dominée par l'ethnie Tsimihety.

b) Etude démographique

1. Effectif et densité de la population

Faute de recensement annuel de la population dans la Région, nous ne pouvons pas exploiter les données actuelles, mais les données dont nous disposons sont celles fournies par la projection effectuée par la région en 2005.

Tableau n° IV: Effectif et densité de la population

N°	Districts	Nombre d'Habitant	Superficie en km²	Densité en habitant/km²
1	Antsohihy	133011	4787	27,8
2	Analalava	110954	10071	11,0
3	Mampikony	97954	5248	18,7
4	Bealanana	123254	6230	19,8
5	Port-Bergé	124461	7443	16,7
6	Befandriana-Noerd	209939	9121	23,0
7	Mandritsara	253036	9604	26,4
Ensemble de la Région		1052609	52504	20,0

Source : projection de la population, 2005(Région SOFIA)

Par définition, la densité de la population désigne le rapport entre la population et la superficie occupée par cette population, dans un territoire donné. Par conséquent, la densité moyenne de la population dans la région est de 20 habitants au km². Nous avons constaté que

cette population est inégalement repartie dans l'ensemble de la région, c'est-à-dire qu'il y a des zones fortement peuplées comme les Districts de Mandritsara et de Befandriana-Nord.

A noter que la seule activité florissante dans les villes est le commerce.

Le District d'Analalava a la plus faible densité de population, il n'y a que 11 habitants au km². Quand nous avons observé la situation de chaque district, le capital régional présente une capacité d'accueil par rapport aux autres Districts. Il dispose d'un taux d'urbanisation d'environ 15%, si le taux d'urbanisation dans l'ensemble de la région est de 10% en moyenne. Cet indicateur montre que les 90% de la population restent dans le milieu rural. Nous prénommés ici comme villes les 7 Districts de la région, car il n'y a pas de véritables villes.

2. Composition ethnique

La population est composée en général de Tsimihety, des ethnies des hautes terres centrales (Merina, Betsileo), du Sud-est et du Sud (Korao, Antandroy) et de Sakalava dont les proportions varient suivant les districts. Cependant, les Tsimihety sont majoritaires dans presque tous les districts, sauf pour Analalava (dominé par les Sakalava).

Sofia est une Région pluriethnique. Toutes les ethnies y sont présentes avec une forte domination des Tsimihety.

Presque 70% de la population sont constitués de Tsimihety, sauf à Analalava où la majorité des habitants est constituée plutôt par des pêcheurs Sakalava. Les originaires du Sud-est et du Sud sont beaucoup plus nombreux dans les districts producteurs de cultures industrielles tels que Mampikony et Port-Bergé.

Les gens venant des Hautes Terres, à part ceux qui s'occupent des petits commerces, préfèrent les zones de basses plaines favorables à la riziculture et aux cultures maraîchères. 25% de la population de Bealanana sont formés de Sihanaka, de Merina et de Betsileo.

Tableau n° V: Répartition ethnique par District

District	Tsimihety	Hautes terres centrales	Sud-est et sud	Sakalava	Ensemble
Antsohihy	84	4	6	6	100
Analalava	25	9.5	5.5	60	100
Mampikony	65	8	17	10	100
Bealanana	60	25	5	10	100
Port-Bergé	80	3.5	11.5	5	100
Befandriana-nord	95	3	1.5	0.5	100
Mandritsara	80	15	5	-	100

Source : Monographie SOFIA, 2008

3. Croissance démographique

La croissance démographique constitue en quelque sorte un emblème des pays en développement .Mais en tant que lourd fardeau qui pèse sur l'Etat, elle reste un problème majeur de ces pays, qui veulent assurer l'éducation, la santé, les logements de leur population.

B. Contexte culturel

La Région SOFIA est une des communautés où la croyance traditionnelle est encore fortement enracinée. La majorité de la population la pratique habituellement. Les Doany sont des lieux sacrés et très respectés par la population.

Les Sakalava pratique le tromba, rituel spécifique où l'esprit d'un défunt roi prend possession d'un individu. Consulté pour résoudre des problèmes ou pour guérir un malade, l'esprit invoqué communique avec les vivants par l'intermédiaire du sujet qu'il habite. Ils observent également le Tsiakafara, rituel d'incantation pour remercier les ancêtres des récoltes. Les divinités naturelles sont également incarnées par des éléments de la nature, qui deviennent un objet de culte et de vénération particuliers.

En matière de divertissement, une des cultures les plus prisées par les jeunes de la région est le « *Moraingy* » qui (signifie : boxe) et le ‘*Tolon’omby* ». Le « *moraingy* » se pratique dans les lieux spacieux, et le « *tolon’omby* » dans des espaces aménagés à cet effet. Tous les 6 districts ont des salles de fête publique ou « *Tranompokonolona* », à l'exception de celui d'Antsohihy. Le sport classique moderne est pratiqué partout dans la région.

On trouve un centre culturel de l'Alliance française à Antsohihy ; on peut surfer dans un Cyber café uniquement .Actuellement, la population anime ces valeurs dans l'intérêt du développement local (musique, ...)

C. Activité économique de la région

L'économie de la Région est basée principalement sur le secteur agricole : la riziculture, les cultures industrielles, les ressources halieutiques, et sur l'élevage des zébus et des richesses minières. D'autres perspectives, qui devraient donner plus de souffle pour la Région, seraient l'agro-industrie, l'agro-alimentaire, le Tourisme et l'écotourisme.

a) Le secteur agricole

1. L'agriculture

La grande diversité de ses ressources naturelles confère à la Région SOFIA de grandes potentialités agronomiques.

La grande diversité de ses ressources naturelles, l'ampleur de ses plaines/ « *baiboho* » et les avantages climatiques privilégient certaines filières dont les cultures vivrières dominées par le riz, les cultures maraîchères, les cultures industrielles, la culture de rente et aussi la culture artisanale.

2. Elevage

◆ L'élevage bovin

Il tient une place importante dans l'économie de la région, mais son exploitation reste toujours au stade traditionnel. En général, on distingue trois systèmes d'élevage de type extensif, où les animaux sont en liberté totale ; le gardiennage : les bœufs sont conduits aux pâturages la journée, et le bouvier les fait rentrer au parc le soir ; ce système est adopté pour lutter contre les vols de bétail, tandis qu'on pratique le système de transhumance pendant la saison pluvieuse ; les éleveurs sont amenés à fractionner leurs troupeaux en groupes de 50 à 100 têtes, proportionnellement à l'importance des pâturages et les confient à des bouviers, dont la rémunération nette est en nature.

◆ L'élevage porcin

L'élevage porcin, avec un cheptel de 16 000 têtes pour l'ensemble de la région en 1999, reste encore une activité marginale avec 2 porcs pour 100 habitants. Les coutumes et la tradition empêchent le développement de cette filière, car la majorité de la population Tsimihety ou le Sakalava s'interdit de toucher à cet animal : c'est « *fady* ».

◆ L'élevage ovin/caprin

L'élevage des petits ruminants n'est pas très développé dans la région et reste sporadique.

Le cheptel de la région de la SOFIA représente 89,6% de celui de Mahajanga. La principale zone d'élevage est Analalava qui détient 61,6% du Cheptel total de l'ensemble de la zone, et 55% de l'ensemble du Faritany.

L'exploitation de cheptel est entièrement réservée à l'autoconsommation interne de la région, il n'y a aucun mouvement vers les autres destinations.

◆ L'aviculture

L'élevage de volailles demeure une activité traditionnelle familiale. Quelques éleveurs commencent l'introduction des races pondeuses

3. La Pêche et les ressources halieutiques

La Région SOFIA, avec ses quelques 450 kilomètres de Côtes, ses plans d'eau intérieurs (rivière et lacs) recèle un riche potentiel en ressources halieutiques, tant maritimes que continentales.

La pêche, qui tient une place prépondérante dans les activités économiques nationales et aussi régionales, est une spéculation totalement rentable, mais non maîtrisée au point de vue administratif dans la zone : monopole et autoritarisme des gros pêcheurs, absence de contrôle du maillage des filets, corruption au sein des responsables administratifs, aucune ristourne sur les produits collectés au profit des entités administratives et des services de tutelle, prolifération de pêcheurs illicites, non munis d'autorisation légale.

Les Produits ciblés par les principaux pêcheurs : les crabes, les crevettes, les poissons, les trépangs, les ailerons de requin, les langoustes;

▪ **La pêche traditionnelle**

Largement tributaire des ressources locales, cette activité mobilise près de 1500 pêcheurs permanents dans toute la zone. Cette activité qui procure des revenus assez substantiels approvisionne essentiellement les marchés locaux. Les produits traités par fumage sont évacués principalement vers Antananarivo.

▪ **La pêche continentale**

La pêche en eau douce occupe une place de choix dans le district de Port-Bergé qui assure les 35% des produits de pêche de la zone .Les districts de Mampikony, et de Port-Bergé renferment près de 70% des plans d'eau intérieurs permanents et fournissent environ 65% de la production de poissons d'eau douce de toute la zone.

▪ **La pêche industrielle**

Les crevettes, qu'elles soient sauvages ou non en provenance de cette Région, constituent un des produits le plus prisés par le marché international. Il y a beaucoup de sociétés qui travaillent dans ce secteur. Elles pêchent dans le canal de Mozambique, sur la rive du fleuve Sofia, dans une écloserie de crevettes dans le District d'Analalava.

b) Communication et information

La Région SOFIA est fortement handicapée en matière d'information et de communication, par rapport à toutes les régions de Madagascar. Il n'y a que des représentants de la radio et télévision publique locale.

Mais actuellement, le service d'information, d'animation rurale dans la région s'améliore, grâce à la coopération de tous les districts, et aussi à l'existence de stations radio publiques et privées ; en plus, la région est dotée de réseaux téléphoniques.

c) Le tourisme

Le secteur tourisme n'est pas développé dans la région .Le développement du tourisme balnéaire doit avoir une place importante pour le développement de la Région. Avec le soleil

et la beauté de l'étendu des plages, la tranquillité de la Mer le long d'Analalava et dans le Baie de Narinda, durant toute l'année, les touristes pourront se détendre et profiter de ce paradis naturel. La région peut organiser chaque année des événements pour attirer beaucoup plus de touristes. Elle a d'autres opportunités à saisir : la présence des baleines durant le mois de juin à septembre.

La Baie de Narinda est l'une des plus belles baies du Monde en termes de caractéristiques techniques. Lors de la premières république, le président de l'époque rêvait d'en faire le « Marseille de l'Océan Indien ». Elle offre d'excellentes potentialités, tant pour la navigation et la circulation des flottes maritimes que touristiques. Long de 70 kilomètres, le fleuve la LOZA, avec ses « DOANY », relie ANALALAVA à ANTSOHIHY et permet le ravitaillement des autres districts de la Région SOFIA, notamment en saison pluvieuse.

Les hôtels de gamme pouvant accueillir les touristes étrangers ne sont qu'un poignet, avec une capacité d'accueil de 30 à 50 chambres maximum. Ils sont inégalement répartis, presque les 99% sont basés à Analalava. Nous pouvons dénombrer, actuellement, autour d'une dizaine d'opérateurs formels, toutes gammes confondues.

d) Infrastructure de transport

La Région SOFIA dispose d'un réseau routier, fluvial et aéroportuaire pour développer la communication intérieure.

La Région a un programme routier élaboré avec toutes les parties prenantes.

Entre autres, les routes RN31, RN32, RN33, les routes interrégionales, la mer et les fleuves relient les communes entre elles et permettent l'acheminement des différents produits, et la communication entre les habitants.

Le site d'Analalava possède une jetée de 150 mètres, dotée d'un phare, mais totalement inutilisé. Les pêcheurs et les boutres préfèrent accoster sur une plage le long d'un bras de rivière proche de leurs habitations. Il existe un bureau de garde-côte qui, toutefois, ne dispose d'aucun moyen d'observation, ni de transport. Les principaux produits transportés sont les produits pétroliers, les fruits de mer, les produits agricoles.

Le site fluvial d'Antsohihy, situé sur un affluent de la Loza est un port de cabotage secondaire. Il possède un embarcadère en bois et il est régulièrement utilisé. La SOLIMA y possède des dépôts d'hydrocarbures et plusieurs exploitants forestiers en sont les principaux utilisateurs. Les matériaux et outillages des Entreprises de grands travaux, comme COLAS par exemple, passent par ce site. Du port d'Antsohihy quittent et arrivent les Boutres qui

transportent des voyageurs, surtout en saison de pluies, pour rejoindre les autres régions : Mahajanga, Analalava ou Nosy Be.

Et en plus, la construction du port d'Analalava renforce les moyens de transport. En général, les charrettes et les bicyclettes constituent les moyens de locomotion les plus utilisés dans la Région.

SECTION III : CARACTERISTIQUES DU PROJET

Cette section va relater les différentes règlementations indispensables à la connaissance du promoteur pour la réalisation du projet.

§1-Forme et aspect juridique

Comme toute création d'entreprise ou société, la réalisation de notre projet nécessite la formalisation exigée auprès de l'administration concernée c'est-à-dire que la création de cette entreprise doit se conformer aux règlements en vigueur.

Il y a plusieurs formes juridiques de société prévues par la loi, mais le choix dépend des différents facteurs de réussite pour la réalisation de ce projet. Pour de multiples raisons, nous avons choisi la "S.A.R.L¹" ou Société à Responsabilité Limitée.

Le capital social de la S.A.R.L est divisé en parts social (et non en actions) qui, en principe, ne sont pas librement cessibles. La société repose aussi l'intuitif personnel qui permet aux associés le droit d'être informés de la marche de la société.

A. Règlementation du projet

L'exploitation des produits halieutiques dans les eaux territoriales malgaches est régie par divers textes législatifs et règlementaires dont² :

- ◆ L'ordonnance n° 93-022 du 04 mai 1993 portant règlementation de la pêche et de l'aquaculture.
- ◆ L'arrêté interministériel n° 00.48/2008 du 07 janvier 2008 modifiant certaines dispositions de l'Arrêté 068/2006 du 03 janvier 2006, fixant les redevances en matière de collecte des produits halieutiques d'origine marine.
- ◆ Décret n°97-1455 du 18 décembre 1997 portant organisation générale des activités de collecte des produits halieutiques d'origine marine.

¹VelontrasinaJULIEN, Droit des Sociétés et des marques, cours 2^{ème} année GESTION, Université de Toamasina, 2006

²Direction Générale de la pêche et des Ressources Halieutiques, Antananarivo.

Le respect de ces textes est très important.

« En cas d'infraction à la règlementation de la pêche, on est puni d'une amende d'un montant selon la catégorie de la pêche »¹. Il est en outre procédé à :

- La rétention du navire ;
- La confiscation des captures à bord ou du produit de leur vente ;

La confiscation des engins de pêche et substances utilisées pour commettre l'infraction.

B. Législation concernant la licence de pêche et le permis de collecte

L'octroi d'autorisation de collecte des produits halieutiques est de la compétence du Ministre de pêche et de ressource Halieutique (MPRH) et des Autorités Administratives de la zone de collecte concernée. Cette autorisation de collecte fait l'objet de délivrance de licence et de permis de collecte, précisant le nom de la personne mandatée à faire la collecte dans la zone mentionnée dans l'autorisation. Les licences de pêche et les permis de collecte sont délivrés au titre d'une année calendaire (1^{er} janvier au 31 décembre de chaque année) après présentation des pièces justifiant le paiement des redevances correspondantes. A chaque permis correspond une redevance annuelle selon l'espèce cible, la zone de collecte et la catégorie des moyens matériels mis en œuvre pour la collecte.

◆ L'arrêté n°6755/2008 fixant les modalités de délivrance et de renouvellement du permis de collecte des produits halieutiques d'origine marine, une redevance de 160 000 Ar est versé au district de collecte.

Toute autorisation de collecte qui n'a pas été suivie d'une délivrance de permis de collecte dans les six mois à compter de sa date de signature devient caduque.

La liste des bénéficiaires de l'autorisation de collecte est affichée auprès des Services Régionaux chargés de la Pêche du lieu où se trouvent les districts de collecte autorisée.

Aucune délivrance de permis de collecte ne peut plus être effectuée à partir du mois de novembre de chaque année.

§2- Objectifs spécifiques du projet

Les objectifs du projet ont été établis à partir de l'intention du promoteur de valoriser les ressources halieutiques et de soutenir, par une gestion rationnelle et durable de cette richesse halieutique, les efforts de développement dans la région. L'implantation de ce projet

¹ Document au bureau du service régional de la pêche TOAMASINA, Région Atsinanana

dans le district d'Analalava constitue pour le promoteur ainsi que ses bénéficiaires une contribution essentielle au développement ; cela peut être vérifié à partir des points suivants :

- Améliorer les revenus de tous les opérateurs de la profession et ceux des populations littorales grâce à la participation effective de tous et la disponibilité de main d'œuvre nécessaire pour sa réalisation c'est- à- dire augmenter le niveau de revenu des initiateurs (rémunération).
- Mettre à la disposition de la population des poissons de bonne qualité et à meilleur prix.
- Améliorer les conditions de vie et de travail des populations.
- Améliorer l'état nutritionnel de la population.
- Promouvoir la formation et l'information en vue d'améliorer la production en milieu rural.

En bref, la présentation du projet permet de concevoir et d'identifier notre projet et ses caractéristiques. Dans le deuxième chapitre, nous allons procéder à l'étude du marché du produit.

CHAPITRE II : ÉTUDE DU MARCHÉ DES PRODUITS

Une étude de marché est un ensemble de techniques marketing qui permet de mesurer, d'analyser et de comprendre les comportements, les besoins et attentes d'une population donnée. Nous avons utilisé les techniques quantitatives telles que le sondage, les panels, et les techniques qualitatives telles que les entretiens individualisés, les réunions de groupes.

Le but de cette étude est de comprendre le rapport entre les produits, les services et les consommateurs, afin de mieux positionner vis-à-vis les concurrents.

L'étude de marché permet d'évaluer les capacités d'un produit à se développer commercialement dans une zone, auprès de la cible définie.

L'étude de marché est essentielle pour une entreprise nouvellement créée.

Dans ce chapitre, nous entamons directement l'analyse de l'offre et de la demande, l'identification de la concurrence et l'analyse des prix ainsi la stratégie et la politique de marketing adopté.

SECTION I : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

L'analyse de l'offre et de la demande nous amène à étudier :

- La description du marché cible
- L'analyse de l'offre sur le marché
- L'étude de la demande sur le marché

§1-Description du marché cible

A. Définitions du marché

Traditionnellement, le marché est le lieu géographique où des transactions commerciales ont lieu : acheteur et vendeur se rencontrent pour des échanges.

En d'autres termes c'est un lieu de transaction entre les vendeurs et les acheteurs d'un bien et d'un service ou d'une monnaie qui représentent respectivement l'offre et la demande.

La connaissance d'un marché est une condition sine qua non pour la réussite de ce genre de projet. En ce sens, le recueil des informations nécessaires joue un rôle capital, car la vie du projet en dépend. Ainsi, si on est bien informé sur le marché en court, il y a moins de risque de se tromper de direction et de décision. Il est donc primordial, avant de se lancer dans une activité, de bien connaître le marché.

Pour le but de l'exploitation, nous desservirons le marché de la région SOFIA tels que les 7 districts comme les principales cibles.

B. Produits étudiés

L'élaboration d'une gamme de produits efficaces est essentielle pour réussir la pénétration du marché, puisque la perception et les goûts ne sont pas les mêmes. La motivation dans la décision d'achat dépend étroitement des habitudes et des motivations selon le niveau des revenus et les besoins. Le montant des revenus affecte les habitudes d'achat pour les produits dits de « Luxe » pour certains, d'une part, et les produits de masse pour la majorité des consommateurs d'autre part. Selon l'exigence de la clientèle, les poissons fumés que nous exploitons sont les suivants :

Tableau n° VI: Les types de poisson à exploiter

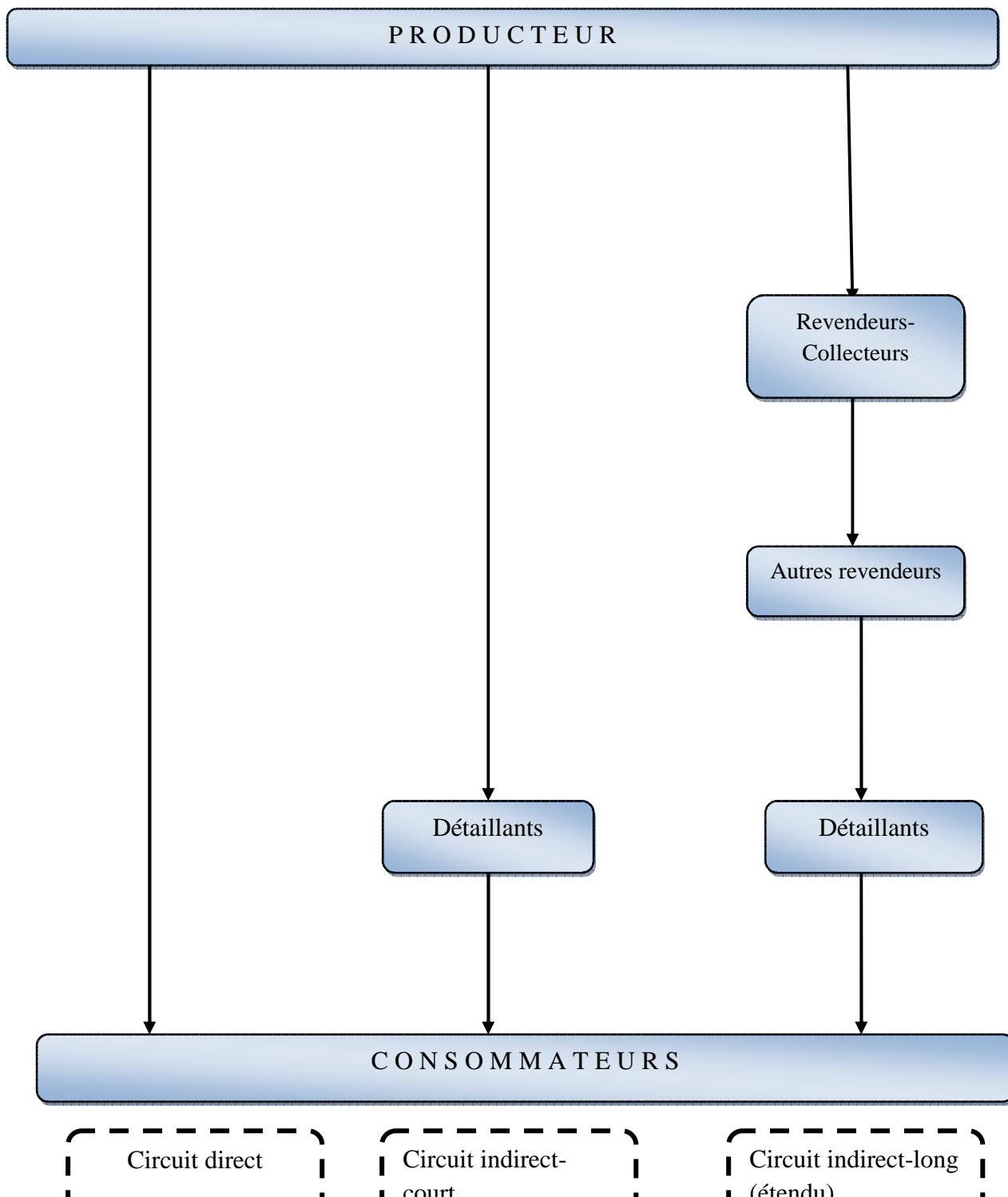
Nom en français	Nom scientifique	Nomen malgache
Thon	Thunnus	Ango
Carangue	Carangoideschrysophrys	Kikaooubatola
Mulet ou muge	MugilAuratus	Bika
Sardinelle blanche	Sardinellaalbela	Karapapaka
Maquereau des indes	Rastrelligerkanagurta	Mahaloky

Source : Notre propre estimation, novembre 2009

C. Circuit de commercialisation des poissons fumés

Après le traitement des produits, la vente s'effectue sur le marché local et régional. Elle se fait en fonction des espèces et de la catégorie des produits.

Schéma n° 1: Circuit de commercialisation



Source : personnelle, septembre 2009

- ◆ Le circuit direct allant du producteur au consommateur sans intermédiaire ;
- ◆ Le circuit indirect court où le produit passe par un seul intermédiaire qui est le détaillant ;

- ◆ Le circuit indirect plus ou moins long où plusieurs intermédiaires (revendeurs) interviennent en plus du détaillant.

§2- Analyse de l'offre sur le marché

On définit l'offre comme la quantité de marchandises que les vendeurs sont disposés à céder à un prix donné, à un moment déterminé.

Cette analyse de l'offre nous permet d'évaluer la situation de l'offre locale et de voir aussi jusqu'où va la capacité des concurrents dans la région d'exploitation du projet, et ceux en dehors de la zone d'exploitation.

L'étude de l'offre regroupe l'ensemble des informations qui permet de caractériser la concurrence et les produits offerts à la clientèle. L'observation et la connaissance détaillées des principaux concurrents, de leur politique commerciale et des produits commercialisés sur le marché constituent une donnée indispensable pour positionner l'entreprise, en la démarquant de la concurrence. L'étude de l'offre est donc une étude indispensable dans l'étude marketing.

§3-Analyse de la demande sur le marché

Avant de créer un projet, d'abord on doit analyser le volume de la demande sur le marché et les besoins des clients.

L'étude de la demande a pour but d'identifier, de cerner et d'évaluer avec précision les besoins du marché sur le plan quantitatif et qualitatif. D'une manière générale, notre produit est essentiellement destiné au marché local et aux marchés des autres districts dans la région Sofia.

Toute activité de production, qu'il s'agisse d'initiative individuelle ou collective, et quelle que soit sa forme d'organisation, dépend de la demande.

A. Définition de la demande

La demande est la quantité des biens et services que les acheteurs sont prêts à acquérir à un prix/tarif donné, compte tenu de leurs revenus et leurs préférences pour satisfaire leurs besoins et désirs.

B. La demande réelle et potentielle

La demande réelle constitue les quantités que les acheteurs veulent acquérir à un prix donné. Avec le contexte actuel, ce n'est plus l'offre qui crée la demande, mais c'est la demande future qui suscite la production.

D'après le schéma n°1 sur le circuit commercial de poisson fumé, il existe plusieurs débouchés qui sont intéressés par les produits de mer, à savoir :

- Les consommateurs locaux composés des consommateurs directs, généralement des familles de la localité, les collecteurs et les détaillants qui revendent les produits dans les autres districts.
- Les sociétés commerciales comme les restaurants et hôtels.

SECTION II : ANALYSE DE LA CONCURRENCE ET DES PRIX

Nous allons étudier successivement les concurrents qui existent dans la région.

La demande et l'offre sur un marché sont caractérisées par une concurrence entre les petits exploitants et les femmes des pêcheurs.

§1- Identification des principaux concurrents

Les caractéristiques qui définissent les conditions d'existence des marchés donnent naissance aux concurrents. Comme nous l'avons précisé précédemment, les poissons fumés ne sont pas des types de produits nouveaux, mais les techniques que l'entreprise pour traiter ce produits sont nouveaux à Madagascar.

Les principaux concurrents sont ceux qui offrent des produits semblables à nos produits.

Nous présentons ci-dessous les principaux concurrents, ainsi que leur pourcentage sur la part de marché.

Tableau n° VII: Les principaux concurrents et leur pourcentage sur le marché

Principaux concurrents	Part de marché occupé
Les petits exploitants et les femmes des pêcheurs	40%

Source : Notre enquête dans la région d'implantation, Août 2009

§2 -La part de marché local et régional

Devant l'augmentation de la demande en produits séchés et fumés de qualité, comme les poissons ; nous avions beaucoup d'espérance pour notre projet car les premiers marchés cibles sont le marché local et régional, qui consomment beaucoup des poissons fumés .En plus,

bien évidemment, la situation géographique, le découpage régional expliquent déjà nos forces. Dans la région Sofia, par exemple, seuls les districts d'Antsohihy et d'Analalavasont à proximité de la mer et les autres districts qui se sontbeaucoup intéressés par les produits de la mer comme les notre.

Une partie (30 %) issue de ces transformations sera vendue sur les marchés locaux à un prix compétitif, pour faciliterleurs accès aux populations locales. La dernière partie (70 %) sera distribuée sur les grands marchés dans les autres districts comme Mandritsara, Bealanana, Befandriana, au prix du marché au niveau de la population urbaine.

§3-Analyse de prix

Les deux éléments fondamentaux qui affectent la détermination du prix du produit sont les coûts de fabrication et de la concurrence ; il n'est pas rentable de vendre un produit en-dessous des coûts de production du fabricant, et irréalisable de le vendre à un prix supérieur à celui auquel une marchandise comparable est vendue. Le prix désigne, en terme économique, la valeur des biens estimés en fonction de ce que l'acquéreur est prêt à donner sur un marché pour l'obtenir.

A. Prix sur le marché local

Le prix su le marché local varie entre 2000 Ar et5000Ar, suivant les espèces de poissons.

B. Prix sur le marché régional

Sur le marché régional, le prix varie entre 3000 Ar à 6000 Ar.

C. Prix envisagés pour la vente locale et régionale

La fixation de prix joue un rôle fondamental dans l'ajustement de l'offre et de la demande, dans la mesure où il existe, dans l'économie de marché, un niveau de prix qui permet d'établir, pour tout produit, un équilibre entre production et la consommation. Ce prix d'équilibre constitue un compromis entre ce que les producteurs peuvent se mettre de facturer et ce que les consommateurs sont disposés à payer. Les prix vont donc permettre de déterminer ce qui sera produit, pour qui, dans quelle quantité et de quelle manière.

Le prix dépend de la taille et de l'espèce des poissons. Afin d'élaborer une stratégie commerciale, on détermine le prix des produits en fonction de celui pratiqué par les concurrents. Nous pratiquons le même prix que notre concurrent, et notre prix ne connaît aucune augmentation durant notre projet.

SECTION III : POLITIQUE ET STRATÉGIE MARKETING ADOPTÉES

§1-Politique de marketing envisagée

Le politique marketing que nous jugeons préférable à la réalisation de notre projet est le politique marketing « Mix » qui est composé de 4 « P » qui sont inséparables.

A. La politique de produit

La politique de produit est l'une des politiques essentielles car elle apporte des points intéressants tels que :

- elles doivent être bien adaptées aux fonctions que doit remplir le produit,
- la variété de produit et la qualité de produit auront pour but d'attirer les clients potentiels et satisfaire les besoins et désirs des consommateurs afin d'augmenter le chiffre d'affaires.

B. La politique de prix

Le prix est un élément important du positionnement d'un produit par rapport à la concurrence.

La politique de prix est étroitement liée à trois éléments à savoir :

- la qualité de produit
- la compétence des employés
- le coût de revient

Nous savons que la réaction des clientèles devant le prix est variée.

C. La politique de promotion

L'objectif de la promotion est de faire essayer d'attirer le client d'un produit, généralement par la réduction d'un prix, voir même d'annuler un certain prix au marché.

Et le but de promotion, c'est d'inciter à pousser le produit vers la clientèle.

D. La politique de communication

La communication est l'ensemble des moyens employés permettant de faire connaître une entreprise ou ses produits, c'est-à-dire le choix de support pour des actions publicitaires visant à :

- faire connaître les produits offerts à la clientèle ;
- faire ressortir les besoins qu'on peut satisfaire pour agir sur la consommation ;
- entretenir la bonne image des produits et surtout de l'entreprise ;

Donc la communication est utilisée comme moyen de publicité pour faire apparaître les produits nouveaux de la société. Pour cela, il y a deux catégories de publicité en l'occurrence :

- la publicité d'information : on informe l'existence de produits nouveaux ;
- la publicité suggestive : informe et convainc la clientèle.

§2-La stratégie marketing adoptée

Pour notre projet, nous allons adopter deux types de stratégie, à savoir

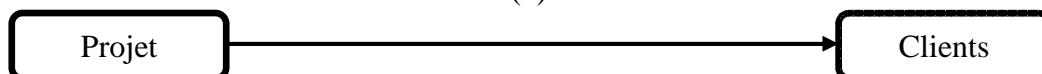
- Stratégie Push
- Stratégie Pull

A. Stratégie Push

Stratégie push qui signifie pression consiste à faire pousser les produits vers les consommateurs. Elle s'appuie essentiellement sur la bonne présentation et les divers avantages accordés aux clients comme nous avons cités dans la politique de promotion.

Schéma n° 2 : Stratégie Push

(1)



Source : personnelle, novembre 2009

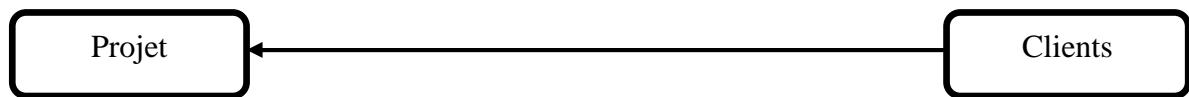
(1) : action des commerciaux pour pousser les produits auprès des clients

Abordons maintenant la stratégie pull

B. Stratégie Pull

Elle consiste à attirer les clients. Les éléments moteurs principaux sont la politique de communication, notamment la promotion. En principe, les stratégies pull sont plus avantageuses pour la publicité de service, dans la mesure où elle donne une plus grande indépendance vis-à-vis des clients, mais elles ne sont pas toujours applicables, parce qu'elles exigent de gros moyens financiers. Pour cela, les clients font confiance à l'agence pour guider leurs choix. Présentons ci-après le schéma du processus de la stratégie pull.

Schéma n° 3: Stratégie Pull



Source : personnelle, novembre 2009

Ce schéma nous montre que l'objectif du projet est d'attirer les clients vers les produits. Il s'appuie donc sur la publicité des produits.

Ce chapitre nous a permis de mieux connaître le marché des produits, il nous reste maintenant à aborder l'étude organisationnelle du projet.

CHAPITRE III : ÉTUDE ORGANISATIONNELLE

L'organisation du travail est un mode de relation et de fonctionnement régissant les individus en société. Elle représente un système hiérarchique mis en place au sein de l'entreprise, dont les objectifs sont d'améliorer les conditions de travail, de promouvoir le travail productif et le progrès social, et de contribuer à l'accroissement du niveau de vie.

Ce chapitre nous permettra d'exposer l'organigramme de l'entreprise, l'organisation du travail adoptée, et enfin les charges du personnel contribuant à la réalisation du projet.

SECTION I : ORGANIGRAMME ENVISAGÉ

L'organigramme envisagé est le système choisi par la société, conformément à la législation sur la norme internationale du travail. Avec l'existence des groupements de syndicats, les impôts professionnels, les conditions de travail sont actuellement plus assurées, dans le respect des droits fondamentaux inhérents à la nature humaine. Dans cette section, nous allons voir la structure organisationnelle, l'organigramme de la société et le chronogramme de réalisation du projet.

§1- Structure organisationnelle

Étant donné que la forme juridique de notre société est de type S.A.R.L, nous avons choisi la structure hiérarchique fonctionnelle. Ce type de structure définit bien le rôle attribué à chaque employé, tout en mettant en relation étroite les cadres dirigeants, les employés de bureau ainsi que les ouvriers. La société à responsabilité limitée est gérée par une personne physique, le gérant qui peut agir en toutes circonstances au nom de la société, sous réserve des pouvoirs réservés que la loi et les statuts attribuent aux associés. Le gérant doit faire approuver par l'assemblée des associés toutes les conventions qu'il conclut avec la société. Tout associé a le droit de participer aux décisions qui sont prises à l'unanimité.

Ainsi, une bonne entente entre les travailleurs nous faciliterait bien la gérance et l'organisation du travail de tout un chacun.

Notre structure comporte trois niveaux :

- le premier niveau attribué à la gérance avec une structure d'état major ;
- le second niveau est composé de trois principaux services, à savoir le comptable qui s'occupe des démarches documentaires et de l'établissement des états financiers ; le service de production chargé des opérations relatives à la collecte et la

transformation ; le service commercial qui assure la bonne marche de l'écoulement des produits ;

- le troisième niveau regroupe le personnel exécutant.

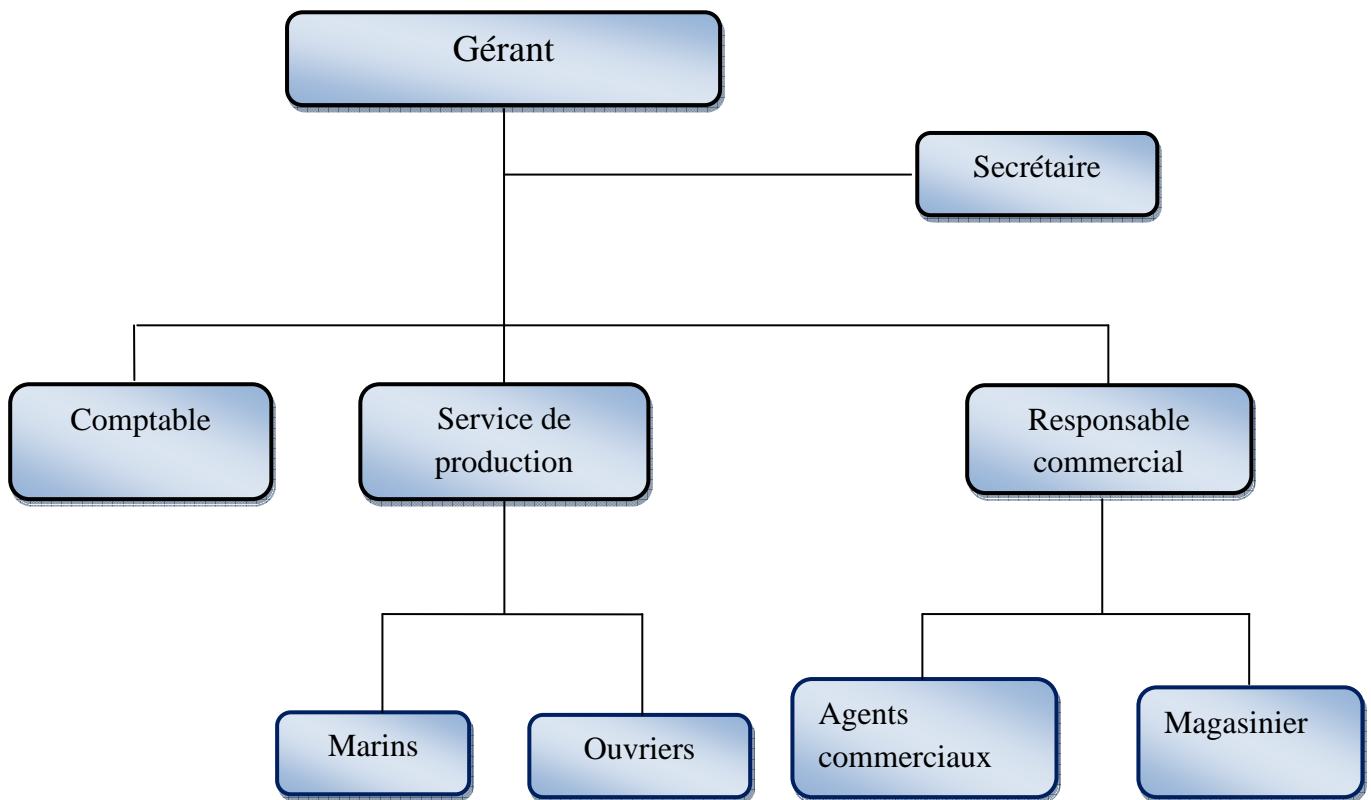
§2- Organigramme de la société

Par définition, l'organigramme¹ est un graphique, un tableau synoptique qui représente la structure d'une entreprise ;

En d'autres termes, l'organigramme est une représentation schématique des liens fonctionnels et hiérarchiques de la société .Il est schématisé suivant le niveau hiérarchique de l'entreprise c'est-à-dire au sommet le gérant, les cadres au milieu, et enfin les subordonnés en bas. L'organigramme permet facilement de repérer les liaisons d'autorité et d'éviter les conflits.

L'organigramme de la société est schématisé de la façon suivante :

Schéma n° 4: Organigramme de la société



Source : Notre propre estimation, novembre 2009

¹ Modeste Esperat RANDRIAMANANTENA, Cours Organisation ,2^{ème} année Gestion, Université Toamasina, 2006

Tous les services au niveau de la société sont liés entre eux. Chaque responsable de service est toujours en liaison avec le gérant, à savoir, le comptable, le chef de production et le responsable commercial.

§3- Chronogramme de réalisation du projet

Le chronogramme d'activité indique comment se réalise le projet dès sa conception depuis la période de démarrage, puis l'activité et enfin la vente.

A. La préparation et la mise en œuvre

Cette étape porte sur l'implantation du projet. Elle est prévue pour le mois de janvier de l'année qui précède le début de notre projet, après l'accomplissement de toutes les formalités nécessaires à la création du projet. Cette implantation concerne en général l'aménagement et la mise en place des infrastructures nécessaires au centre, puis l'acquisition des divers matériels, mobiliers et autres.

B. Le calendrier de réalisation

Pour la réalisation du projet, il faut passer par deux grandes étapes :

- Première étape : de l'étude de marché jusqu'à l'obtention du financement.
- Deuxième étape : de l'obtention du financement jusqu'à l'arrivée du premier client.

a) La première étape

Cette première étape est constituée par les phases ci-après :

- Etude du marché : 2 semaines
- Elaboration du plan d'affaire : 2 mois
- Recherche et obtention de financement : 5 mois
- Constitution de la société : 2 semaines (demande d'agrément, statistique, logistique, registre de commerce).

Nous tenons à signaler que l'élaboration du plan d'affaire et l'obtention du financement sont les piliers de cette première étape. Si ces deux phases ne sont pas assurées, les opérations suivantes ne peuvent alors être réalisées.

Afin d'illustrer ces différentes phases voyons, ci-après le diagramme de GANTT

Le diagramme de Gantt permet de suivre les réalisations d'une prévision. Il facilite ainsi le repérage des tâches ou opérations pour lesquelles l'entreprise prend du retard.¹

Tableau n° VIII: Diagramme de GANTT de la première étape

Période	1er mois	2e mois	3e mois	4e mois	5e mois	6e mois	7e mois	8e mois
Etude de marché								
Elaboration de plan d'affaire								
Recherche et obtention de financement								
Constitution de la société								

Source : Notre propre calcul, décembre 2009

b) La deuxième étape

Après la première étape, on procède à la deuxième étape qui est composée :

- du suivi de la procédure et construction du bâtiment : 6 mois
- de la commande et la réception des outils : 1 mois
- du recrutement du personnel : 2 mois
- de l'installation des outils et des équipements : 1 mois
- Arrivée du premier client q1 : 2 semaines

SECTION II : ORGANISATION DU TRAVAIL

Une bonne organisation du travail, avec suffisamment de personnel pour exécuter les tâches permet une meilleure entente entre le gérant et ses subordonnées.

§1- Effectif du personnel

L'effectif du personnel représente le nombre total d'employés qui travaillent dans une même unité ou entreprise. Le recrutement du personnel dans notre société est basé sur la

¹Michel DARBELET, Laurent IZARD, Michel SCARAMUZZA, Notions fondamentales de gestion d'entreprise éditions Foucher, Paris 1998. P.137.

qualification et les expériences de l'individu concerné. Le nombre du personnel dépend par la suite de la pluralité des tâches dans l'entreprise. L'effectif du personnel durant les cinq années est représenté dans le tableau suivant :

Tableau n° IX: Evolution de l'effectif du personnel indicatif : en nombre

FONCTIONS	Evolution de l'effectif du personnel				
	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Gérant	1	1	1	1	1
Comptable	1	1	1	1	1
Chef de production	1	1	1	1	1
Responsable du service commercial	1	1	1	1	1
Agents commerciaux	2	2	2	2	2
Magasinier	1	1	1	1	1
Secrétaire	1	1	1	1	1
Marins	8	8	8	10	10
Ouvriers	10	10	10	14	14
Chauffeur	1	1	1	1	1
Gardien	1	1	1	1	1
TOTAL	28	28	28	34	34

Source : notre propre estimation, novembre 2009

§2- Fonctions et tâches

A. Gérant de la société

Le gérant est le représentant légal de la société qu'il dirige. Il apparaît comme le mandataire des associés qui travaillent avec lui. En cas de faute de gestion, il s'expose à des sanctions civiles et pénales, car il se trouve au dessus de l'organisation de la société. Ses principales fonctions consistent à :

- élaborer la politique générale de la société et la stratégie à adopter ;
- gérer les ressources humaines ;
- coordonner, commander et contrôler les différents services de l'entreprise ;
- assurer la négociation avec la clientèle et les secteurs en dehors de l'entreprise

Il doit :

- avoir le diplôme de maîtrise en sciences de gestion ou économie ou équivalent ;
- avoir des connaissances en matière d'exploitation des produits halieutiques ;
- être méthodique et dynamique.

B. Le service technique

Le service technique dirigé par le chef de production est composé des maîtres d'équipage qui ont sous leur responsabilité les marins et les ouvriers, dans les travaux d'usine. La responsabilité attribuée au chef de production est d'une grande importance puisque ce service représente l'essentiel de la réussite de l'entreprise et sa pérennité. Une mauvaise coordination dans le processus de traitement des produits engagerait la société à la faillite. Ce service requiert alors un personnel qualifié c'est-à-dire ayant bien suivi un encadrement ou formation lors de leur recrutement. Pour les ouvriers et les marins, par exemple, une saison de formation et de pratique est organisée lors de la préparation du projet.

Le chef de production a plusieurs rôles, dont :

- La supervision et la coordination des activités du service de la production
- La direction de l'équipe d'intervention des marins et des ouvriers dans la salle de traitement ;
- La création du produit suivant le processus qui a été défini pour sa réalisation ;
- Le contrôle et le suivi du processus de traitement et transformation ;
- La mise en place d'un planning de production.

Ce poste requiert un profil d'organisateur en ressources halieutiques et marines, et ayant déjà une expérience dans le traitement des produits de mer.

Les marins pour mission de :

- Exécuter le programme de pêche
- Assister tous les mouvements maritimes
- Préparer les engins de pêche et faire les travaux d'entretien et de réparation

Les marins doivent avoir de préférence la qualité d'ouvrier spécialisé ayant suivi des études en milieux marins.

Les ouvriers assurent le traitement des produits c'est-à-dire commencent au nettoyage des poissons jusqu'au fumage et au conditionnement.

C. Le comptable

Il est le responsable de la gestion des mouvements d'argent ou de marchandises.

Le rôle du comptable est de :

- Assurer la comptabilité et la finance de la société
- Faire la comptabilisation journalière des opérations dans les livres comptables
- Dresser les états financiers mensuels
- Dresser des rapports financiers

L'agent comptable doit être diplômé en comptabilité bac+2 ou plus.

D. Le service commercial

Le service commercial est sous la supervision du responsable commercial qui gère à son actif des agents commerciaux et un magasinier. Celui-ci doit assurer la commercialisation des produits pour que l'entreprise ne cesse de traiter ces produits. Ce service est donc, aussi, un élément clé pour la pérennité de l'entreprise.

Le responsable commercial a pour mission :

- Etablir un planning de processus de commercialisation des produits
- Formuler un document sur l'évolution du marché
- Etablir les négociations avec les clients
- Dresse un rapport mensuel sur l'évolution des chiffres d'affaires
- Assurer les relations internes et externes de l'entreprise
- Etudier les canaux de distribution

Le responsable commercial doit avoir un bon sens de communication avec la clientèle et une formation en marketing.

Les agents commerciaux ont pour rôle de :

- Exécuter le planning de commercialisation
- Négocier avec les pêcheurs mareyeurs
- Etablir des rapports de mission après la phase de distribution
- Dresser les divers états (situation mensuelle de ventes, des livraisons, liste des clients)
- Entretenir les relations avec les clients (commandes, contacts)

Les agents commerciaux doivent avoir suivi une formation en commerce.

Le magasinier a pour rôle de :

- Contrôler et de vérifier l'état des stocks
- Enregistrer les entrées et les sorties des produits
- Dresser un document sur l'état mensuel des stocks (entrée et sortie)
- Faire un contrôle fréquent des produits conditionnés

Le magasinier doit avoir suivi une formation en gestion et maîtriser la gestion de stock.

E. Les autres membres du service

Les autres membres du service sont composés du secrétaire, du chauffeur et du gardien.

Le secrétaire est en liaison directe avec le gérant, en raison des diverses tâches administratives. Il assume les fonctions administratives (correspondances, classement des dossiers,...) au bureau.

Le gardien assure, d'une part la sécurité de notre société pour éviter le vol des produits, d'autre part, la sécurité du point de vente contenant les éléments essentiels de ce projet tels que : les articles bureautiques et d'atelier, les produits en question, les bâtiments et les matériels de transports.

SECTION III : CHARGES DE PERSONNEL

Les charges de personnel sont principalement les dépenses pour la rémunération du travail dans une entreprise .Ces charges regroupent ici la rémunération du personnel et les charges sociales.

§1- Rémunération du personnel

La rémunération du personnel représente le salaire destiné à l'ensemble des employés de l'entreprise, résultant du travail qu'ils ont exécuté pour le rendement de l'entité. Cette rémunération dépend de la catégorie professionnelle des employés et suivant l'importance des tâches à accomplir.

La rémunération du personnel est représentée dans le tableau suivant :

Tableau n° X: Rémunération du personnel

FONCTIONS	Nombre	Salaire mensuel(en Ar)	Montant mensuel (en Ar)	Montant annuel(en Ar)
Gérant	1	300 000	300 000	3 600 000
Comptable	1	180 000	180 000	2 160 000
Chef de production	1	140 000	140 000	1 680 000
Marins	8	120 000	960 000	11 520 000
Ouvriers	10	100 000	1000 000	12 000 000
Responsable du service commercial	1	140 000	140 000	1 680 000
Agents commerciaux	2	120 000	240 000	2 880 000
Magasinier	1	120 000	120 000	1 440 000
Secrétaire	1	100 000	100 000	1 200 000
Chauffeur	1	100 000	100 000	1 200 000
Gardien	1	80 000	80 000	960 000
TOTAL	28	1 500 000	3 360 000	40 320 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Le montant des rémunérations attribuées au personnel durant une année d'exercice s'élève à **40.320.000Ar**, soit une charge de **3.360.000Ar** par mois. Il est à noter que les salaires des employés augmentent de l'ordre de 10% à partir de la troisième année.

§2-Les charges sociales

Dans le cadre du régime fiscal de sécurité sociale des travailleurs, une cotisation est versée à chaque fin de mois à l'autorité compétente de la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale ou CNAPS, de l'ordre de 13%. Ces cotisations mensuelles constituent les fonds de retraite et de pensions alimentaires versées à L'Etat par l'employeur qui seront distribuées aux employés lors de leur retraite. En outre, une cotisation pour une assurance maladie de l'ordre de 5,5% du montant des salaires est versée aux Organisations Sanitaires Inter Entreprise de Mahajanga ou OSIEM, elle garantira les prestations financières et les services médicaux aux personnes victimes de maladie ou d'accident de travail.

Le montant des charges sociales est représenté dans le tableau suivant :

Tableau n° XI: Charges sociales du personnel

CHARGES SOCIALES	MONTANT(en Ar)
Rémunération annuelle	
• CNAPS 13%	40 320 000
• Organismes sanitaires 5 ,5%	5 241 600
TOTAL	2 217 600
	7 459 200

Source : nos propres calculs, novembre 2009

Le montant des charges sociales annuel s'élève à **7.459.200Ar** pour le premier exercice. Dans l'ensemble, le montant des charges sociales avec les rémunérations de cette première année est de **47.779.200Ar**.

Toute société doit mettre en place un organigramme, organiser son travail afin d'atteindre les objectifs escomptés. En effet, elle doit mettre en place les chronogrammes d'activité indiquant la réalisation du projet dès sa conception. Il faut préciser qu'on a réduit autant que possible le délai entre l'obtention de financement et la date de commencement de la construction. Les dépenses inutiles sont à éviter et toutes les transactions financières doivent être justifiées et bien étudiées. Autrement dit, une étude approfondie et détaillée s'avère indispensable pour la suite de l'élaboration du plan d'affaire. C'est l'objet de la deuxième partie de notre devoir.

Ainsi, cette partie nous a permis d'avoir une vue générale sur le projet à savoir la présentation et l'étude du marché ainsi que l'étude organisationnelle.

Dans la deuxième partie nous allons procéder à la conduite et l'étude financière du projet.

DEUXIÈME PARTIE
CONDUITE ET ETUDE
FINANCIÈRE DU PROJET

Après avoir vu la présentation générale de notre projet, la partie suivante est consacrée à sa conduite financière. Cette partie montre la technique de production, l'investissement nécessaire pour créer ce projet, et met l'accent sur l'évaluation de sa rentabilité, ainsi que sa source de financement. Elle présente également l'analyse de faisabilité à travers les états financiers et l'évolution économique, pour montrer les avantages économiques et sociaux de la mise en place de ce présent projet.

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Les techniques de production envisagées sont les moyens mis en œuvre par l'entreprise pour atteindre l'objectif fixé pour une période déterminée. Nous allons définir dans ce chapitre toutes les techniques déployées, de la collecte jusqu'au conditionnement des produits traités. Ainsi, il s'agira en premier lieu de déterminer tous les outils nécessaires à cette exploitation, au traitement ainsi qu'au conditionnement.

SECTION I : DESCRIPTION DE LA ZONE DE PÊCHE ET DE LA PÉRIODE DE PÊCHE

§1-Période de pêche

Il n'y a pas de fermeture pour les pêches de poisson.

Les conditions de pêche sont bonnes toute l'année, mais il est préférable d'éviter la période entre mi Janvier et mi Mars qui correspond à la saison des pluies et des éventuels cyclones. Mais on peut cependant citer deux saisons au cours desquelles la pêche est très favorable ou mauvaise, comme par exemple :

- *Octobre – Avril* : la pêche est très favorable, mais quelquefois gênée par de mauvais temps.
- *Mai – Septembre* : la pêche est presque mauvaise surtout du mois de Juillet à Septembre.

§2- Zone de pêche

La pêche maritime traditionnelle exploite surtout les ressources marines côtières ne dépassant pas les 10 km au large de la côte.

A. Protection environnementale

Il est expressément interdit de tuer et de capturer des mammifères marins et d'autres espèces en danger, telles que définies par voie réglementaire.

a) Les espèces en danger à Madagascar

A cause de l'exploitation halieutique exagérée (surexploitation), certaines espèces risquent de disparaître, si des mesures d'aménagement ne sont pas prises. Tel est le cas des espèces ci-après :

- Coquillage
- Requins
- Holothurie

b) Les animaux protégés par les conventions internationales

« Par l'ordonnance N° 75-014 du 05 août 1975, Madagascar a ratifié la convention du 04 Avril de Washington »¹, et d'après celle-ci, la capture et la vente des animaux suivants sont réglementés :

- ◆ Dugong
- ◆ Tortues marines
- ◆ Cœlacanthe

En cas de capture accidentelle de ces animaux, les pêcheurs doivent :

- Les remettre à l'eau s'ils sont encore vivants ;
- Les remettre aux Autorités civiles, qui les transmettent aux organismes scientifiques compétents, au cas où les animaux seraient déjà morts.

Pour les BALEINES :

Cf. Convention de Genève du 24 Septembre 1935.

Protocole du 02 Décembre 1945 de Washington.

Madagascar ne s'est jamais livré à la pêche de la baleine, malgré la présence de certains de ces animaux (mégaptères notamment) dans ses eaux.

§3-Identification des outils nécessaires

Les outils de production constituent l'ensemble de tous les équipements nécessaires que l'entreprise va utiliser au cours de son activité de pêche d'une part, et au niveau de son unité de transformation et de son conditionnement d'autre part. On distingue, de ce fait, les équipements liés à la pêche elle-même, et ceux liés au traitement jusqu'au conditionnement.

A. Equipements nécessaires pour la pêche.

Pour que l'entreprise puisse faire son activité de pêche et de collecte, des outils et engins sont à cet effet choisis par le promoteur. Il y a l'embarcation qui est fabriqué localement en bois, avec ses divers accessoires tels les filets, les appareils de communication, GPS, gilet de sauvetage.

¹ Document au bureau du service régional de la pêche TOAMASINA, Région Atsinanana

❖ **Embarcation ou pirogue**, c'est un bateau de petite dimension, servant à la pêche, surtout la pêche maritime.

Les bateaux qui utilisent des voiles comme mode de propulsion regroupant les voiliers, équipés ou non de moteur et parfois habitables, les dériveurs et les quillard. Un voilier de plaisance à moteur dépend de son ou de ses moteurs pour naviguer, mais peut faire route à la voile.

❖ **Filets**, ce sont des engins de pêche constitués par un ensemble de mailles organisées en réseau, qui sert à retenir ou à capturer des poissons. Notre projet va utiliser les filets suivant :

- **Filet maillant ou filet droit**, c'est un filet de forme rectangulaire et fabriqué de fils fins, mouillé verticalement dans l'eau. La dimension des mailles est calculée pour retenir le poisson par la tête ou l'avant du corps.
- **Filet trémail**, c'est un filet calé sur le fond, constitué de trois nappes de filet : deux nappes externes d'un maillage plus grand, et une nappe interne montée avec beaucoup de flou. Les poissons s'emmêlent dans la nappe interne à petites mailles après avoir traversé une nappe.

❖ **Autres engins de pêche**, ce sont les autres matériels permettant de capturer les poissons :

- **Sondeur** : c'est un appareil qui permet non seulement de repérer les bancs de poissons, mais aussi d'identifier les fonds propices à la pêche. Il facilite le retour sur un fond après la dérive de l'embarcation. Il en est de même pour le GPS qui permet d'enregistrer les coordonnées d'une zone de pêche intéressante et d'y revenir facilement, réduisant ainsi le temps de recherche. Pour ce projet, l'embarcation est déjà dotée de ces appareils.

B. Equipements nécessaires au niveau du traitement et de la transformation

Outre les outils nécessaires pour la pêche, il faudrait également des équipements et divers outillages pour le traitement.

❖ **Tables de travail**

Elles sont construites en acier inoxydables (obligatoire). Leurs pieds sont munis de vis afin d'incliner légèrement la table qui est ainsi facilement rincée. Il est utile de doter les tables de douchettes permettant de rincer souvent les produits ou le plan de travail.

❖ *Les combustibles*

Selon la nature du bois choisi, la couleur et la saveur du poisson fumé peuvent varier.

Du bois (en morceaux et des copeaux) pour la fumée : le choix sera effectué en fonction de la disponibilité des essences qui existent localement.

Si le bois est difficilement disponible, on peut utiliser comme combustible des épis de maïs et des coques de noix de coco.

Toutes les variétés de bois peuvent être utilisées, mais il faut éviter certaines essences (résineux...) qui produisent des arômes désagréables.

❖ *Couteaux, cuves pour le nettoyage et la préparation du poisson*

Les couteaux sont les instruments les plus importants pour le nettoyage du poisson. Pour les petits poissons, on utilise des couteaux courts ; pour le filetage de grands poissons, des couteaux longs et flexibles et pour l'ouverture des grands poissons, un grand couteau solide. Les couteaux doivent être bien aiguisés.

La lame doit être en acier inoxydable ; la manche en matière inaltérable (nylon résistant à la corrosion et au nettoyage à température élevée, ne doit pas favoriser l'adhérence des graisses et autres impuretés).

❖ *Bac ou fût pour le saumurage*, disposant d'un couvercle au diamètre inférieur à celui du fût. Ce bac ne devrait pas être en fer, en zinc ou en aluminium. Il peut être en plastique.

❖ *Des claies* pour égoutter ou pré-sécher le poisson avant le fumage. Des tissus fins, des moustiquaires pour envelopper les poissons afin d'éviter les insectes.

❖ *Fumoir*

Plusieurs types de fumoir sont raisonnables¹, mais le choix dépend de la quantité à produire, du type de fumage (à chaud ou/et à froid) et de la région d'implantation.

Lorsqu'on compare le temps de fumage², la teneur en eau du produit fini et la consommation de bois, on voit que c'est le four Chorkor qui est le plus économique et plus favorable pour notre projet.

La qualité du produit fini dépend beaucoup du type de four utilisé. Cette qualité est correcte pour le four traditionnel, le four bidon et le four côte d'ivoire (quoique, pour ce

¹ Conserver et transformer le poisson, GRET ; CTA. LE POINT SUR Guide technique et méthodologique, - Paris.-1993, P.238.

² Conserver et transformer le poisson, GRET ; CTA. LE POINT SUR Guide technique et méthodologique, - Paris.-1993, P 229.

dernier, les consommateurs lui reprochent la couleur très pale donnée au poisson, due à une mauvaise dispersion de la fumée). Elle est bonne pour le four Chorkor.

Pour tous ces fours, la distribution de la chaleur n'est pas homogène : en général, la distribution verticale est correcte (quoique les claies du bas sont plus chauffées que celles du haut) ; mais la distribution horizontale est assez variable, on observe en particulier une forte condensation de la chaleur au centre des claies. Pour les fours Chorkor, la répartition de la température est meilleure, mais elle reste cependant très influencée par la force du vent (d'où la nécessité, lorsqu'on retourne les poissons et qu'on inverse l'ordre de claies, de leur faire faire une rotation d'un demi-tour).

Le four Chorkor a leur préférence car, en plus de ses bonnes performances, il est d'un emploi aisément : le réaménagement des poissons est un travail fastidieux et le maniement faciles des claies est très apprécié. Le four Chorkor permet de fumer de grosses quantités de poissons quand cela est nécessaire ou d'en utiliser que la moitié du four lorsqu'on ne dispose que d'une petite quantité de produits à transformer.

De plus, on peut utiliser ce four pour stocker les produits transformés, avec la possibilité, si l'humidité de l'air est grande, d'effectuer un réfumage, sans à avoir manipulé le poisson.

SECTION II : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGÉE

§ 1- La pêche traditionnelle

Compte tenu de l'importance de l'investissement à effectuer et de celle des charges d'exploitation à supporter, notre projet choisi en premier lieu l'avitaillement de nos produits par l'exploitation de technique de pêche traditionnelle.

Dans les meilleurs des cas, elle se pratique avec des embarcations non motorisées sur les lagunes se présentant sous forme d'étroite bande de mer. En général, ce secteur de pêche est pratiqué par la majorité des pêcheurs. Les matériels qu'ils utilisent sont les lignes, le filet maillant et les nasses. Le volume de capture de la pêche traditionnelle dans le district d'Analalava n'est pas encore comptabilisé avec exactitude.

L'utilisation de pirogue monoxyle équipée de moteur hors-bord est classée dans cette catégorie de pêche.

§2- La collecte auprès des autres pêcheurs

Pour assurer un volume de production plus important pour notre activité, il nous faut renforcer celle-ci en faisant la collecte des poissons auprès des autres pêcheurs.

§3- Technique de traitement et de transformation des poissons fumés

Le mot technique recouvre un tout complexe : matériels, procédés, savoir faire, modes de travail ...sont autant d'éléments interdépendants. Toutes modifications de l'un se répercutent obligatoirement sur les autres.

Les poissons non consommé en frais seront transformé par les techniques traditionnelles de séchage / salage / fumage. Il s'agit d'ailleurs, le plus souvent, d'une combinaison de ces trois techniques.

Ces techniques ont évolué en raison des conditions de l'environnement, des quantités de poisson disponible, des préférences alimentaires des populations, du comportement social et aussi des possibilités en approvisionnement de bois, de sel, de matériaux de construction.

Le fumage constitue une des plus anciennes techniques de conservation des poissons. Il a pour but d'éliminer partiellement l'eau et d'imprégnier dans la chair des poissons des composants de la fumée, lui donnant un goût spécifique et très demandé. L'effet de conservation est la conséquence du séchage du produit par évaporation de l'eau, mais il est moins important que pour la technique de séchage proprement dite. La fumée freine surtout le développement bactérien à la surface du poisson. Pendant le fumage, la chaleur du feu sèche le produit, et ce dernier connaît aussi un début de cuisson. Si le poisson est bien séché pendant le fumage, la durée de conservation est prolongée.

On distingue trois types de fumage¹ :

Le fumage à froid, effectué à une température de moins de 30°C, ou le produit n'est pas cuit. Il est donc très sensible à l'altération et devra être conservé au froid. Sa durée de conservation est aussi assez courte ;

Le fumage à chaud, effectué à une température entre 65 à 100°C, le produit est bien cuit, mais ne sèche pas .Par rapport au fumage à froid, la durée de conservation est prolongée de deux jours ;

Le fumage-séchage : le produit est fumé à chaud, cuit sous l'effet de la chaleur, puis séché .La température est de 45 à 85°C.

¹Helinoro RAKOTOMALALA, Série Agroalimentaire : Comment faire du poisson fumé, Fiche produit N°19, 2005, p.1

Notre projet a adopté cette dernière technique car le but de ces transformations est de ralentir le processus naturel de dégradation et d'augmenter ainsi la durée de conservation. Les conditions de maintenance à froid sont difficiles.

Quelles que soient les techniques utilisées, un poisson de mauvaise qualité (abîmé par les manutentions brutales) ne pourra pas donner un produit transformé de bonne qualité.

Le fumage confère aux poissons traités un goût particulier très recherché.

A. Le processus de traitement et de transformation des poissons fumés

Pour bien réussir au fumage, il faut tenir compte :

- Des caractéristiques du poisson : il faut que la surface du poisson exposée à la fumé soit plus grand possible (découpage en filet ou en morceaux) ;

- Des caractéristiques de la fumée : celle-ci devra être dense car le dépôt doit être rapide. Pour y arriver, on peut augmenter la température ou l'humidité.

a) Pêche et traitement du poisson frais

Comme le poisson se gâte rapidement, des mesures pour freiner sa détérioration doivent être déjà prises sur le bateau. On met immédiatement le poisson dans l'eau douce pour empêcher sa contamination par les bactéries contenues dans l'eau de mer.

De plus, pour empêcher la prolifération des bactéries déjà présentes, on retire les viscères et les branchies à bord du bateau. Puis, on lave les poissons dans l'eau propre pour enlever le sang et les impuretés. Ensuite, on les ramène aussi rapidement et proprement que possible pour éviter la croissance de bactéries originaire de viscères, du foie, des branchies et de la peau.

b) Le triage

Il faut faire le triage car les poissons capturés à des périodes différentes et donc arrivés à des stades différents de dégradation doivent être séparés les uns des autres. Il en est de même vis-à-vis de la taille, car les petites pièces se détériorent plus rapidement que les grosses.

c) Préparation du poisson¹

C'est l'opération de nettoyage du poisson : le saigner en retirant les ouïes, l'écailler, enlever les têtes, les viscères, les nageoires, puis les rincer abondamment. Le poisson peut être fumé entier, ouvert en deux ou en filet, selon les préférences et sa taille. On peut couper en morceaux les poissons de grosse taille.

¹ Helinoro RAKOTOMALALA, Série Agroalimentaire : Comment faire du poisson fumé, Fiche produit N°19, 2005, p.5

La méthode de nettoyage utilisée dépend surtout de la taille du poisson¹ :

- ❖ Poissons de moins de **10cm** : on ne retire souvent que les viscères, mais ce n'est pas obligatoire car cela dépend des habitudes locales.
- ❖ Poissons de plus de **15 cm** : on les nettoie et on les incise en biais pour agrandir la surface pour amincir la chair. Les processus de conservation sont plus rapides lorsque la surface de la chair est agrandie.
- ❖ Poissons de plus de **25cm** : on les nettoie, on les ouvre en deux et on pratique plusieurs incisions supplémentaires dans la chair. Parfois on les découpe en tranche ou en filet.

La manière dont le poisson est nettoyé ne dépend pas seulement de sa taille, mais aussi des désirs du consommateur. Par exemple certains préfèrent le poisson avec la tête, et d'autres sans.

Nous allons voir maintenant les processus de vidage, d'ouverture en deux et de filetage.

- **Vidage et écaillage**

- On pose le poisson sur une planche propre et on le tient par la tête. On racle les écailles de la queue à la tête. Evitez d'abîmer la peau.
- On lave les poissons dans de l'eau propre (potable) et on enlève les écailles détachées.
- On pose le poisson sur le flanc sur une planche propre et on incise le long des branchies avec un couteau pointu. On répète l'opération de l'autre côté, mais on ne coupe pas la tête.
- On détache les branchies de la tête et du corps en passant la pointe du couteau par en dessous.

- On ouvre la paroi ventrale de l'orifice anal à la tête. On incise assez profondément, autant que possible, sans abîmer les viscères.
- On retire les branchies et les viscères en plaçant l'index sous les branchies et en tirant.

- On racle au couteau les restes de sang.
- On nettoie la paroi ventrale avec de l'eau propre.

- **Ouverture en deux**

- *Petit et moyen poisson*

¹ La conservation de poisson et de la viande, Maas Van Berkell Brigitte ; Van Den Boogaard ; Heijnen Corlien ; Codazzi Evelyn, Wageningen : Agromisa, 1994, Agrodok No 12, P.18

- On pose le poisson sur une planche propre, le dos vers le préparateur et la tête à droite si nous sommes droitiers. On le coupe en deux, de la tête à la queue, le long de l'arête centrale, mais on n'incise pas le bas ventre.

- On ouvre le poisson et on retire les viscères et les branchies. On le lave soigneusement dans de l'eau propre (potable).

- *Gros poisson*

Il faut pratiquer plusieurs incisions dans le poisson pour agrandir sa surface et diminuer son épaisseur.

- On pose le poisson sur une planche propre, le ventre vers le préparateur, et la tête à droite, si sommes droitier. On incise des branchies à la queue, de façon à détacher une tranche de chair.

- On retourne le poisson et on l'ouvre. La tranche de chair doit rester attachée au dos.

- On pose le poisson, le ventre vers vous et la tête à droite. On détache la tête et on coupe en direction de la queue pour obtenir une deuxième tranche de chair. Ainsi, le ventre est ouvert.

- On ouvre le poisson et on retire les viscères et les branchies. On le lave dans de l'eau propre (potable).

- **Filetage**

- *Petit poisson*

Pour le filetage, le poisson n'a pas besoin d'être nettoyé.

- On pose le poisson sur une planche propre, le dos vers vous et la tête à gauche si on est droitier. On incise en suivant le contour des branchies jusqu'à ce que vous touchiez l'arête centrale.

- On détache d'un seul coup le filet de l'arête centrale, en faisant glisser la lame de couteau de la tête vers la queue. Ainsi, le ventre est ouvert.

- Une fois le filet détaché, on peut voir les viscères et d'autres organes.

- On retourne le poisson, le ventre vers vous.

- On répète les trois premières étapes.

- On coupe éventuellement les nageoires des filets. On lave les filets avec de l'eau propre.

- *Gros poisson*

- On pose le poisson sur une planche propre, le ventre en l'air et la tête à droite, si on est droitier. On incise en suivant le contour des branchies.
- On coupe la tête et on retire les viscères.
- On pose le poisson sur le flanc. Pour le premier filet, on incise de la tête à la queue jusqu'à mi-chemin de l'arête centrale. On coupe le plus près possible de l'arête centrale.
- On détache l'autre côté du filet.
- On retourne le poisson pour que la queue se retrouve à droite.
- On détache l'autre filet de l'arête centrale. Au besoin, on coupe les nageoires. On lave les filets avec de l'eau potable.

d) Saumurage¹

Dans cette étape, le poisson est mis dans une solution salée : la saumure. Le saumurage réduit le taux d'humidité du poisson et lui permet d'absorber peu à peu le sel, freinant ainsi la croissance bactérienne à la surface du poisson pendant le processus de séchage et de fumage.

Le saumurage se fait en plusieurs étapes :

- D'abord, tremper le poisson pendant 30mn à 1 heure, selon la taille des morceaux (1 heure et demi pour le gros poisson), dans une saumure pas trop forte (300g de sel dans 4 litres d'eau) ;
- Ensuite, laisser égoutter, sans que les morceaux se chevauchent ;
- Après, déposer le poisson dans une saumure plus saturée (3 à 3,5 kg de sel pour 10 litres d'eau), recouvrir le récipient avec une planche et poser dessus des pierres jusqu'à ce que le poisson soit immergé dans la saumure.

La qualité de sel dans la saumure dépend de la teneur en sel souhaitée.

e) Pré-séchage

Après 5 à 8 heures de trempage, retirer, rincer à l'eau pour enlever l'excès de sel et laisser égoutter le poisson. Avant l'opération de fumage, il est aussi bon de faire sécher le produit au soleil, couvert d'une moustiquaire, pour que la peau ou la couche extérieure du poisson ne se referme pas et laisse sortir l'eau. Ce pré-séchage donne au poisson une surface bien brillante.

¹ Helinoro RAKOTOMALALA, Série Agroalimentaire : Comment faire du poisson fumé, Fiche produit N°19, 2005, P.7

f) Fumage/séchage¹

- Chargement des claies
- Commencer par allumer un feu à combustion étouffée, qui produit beaucoup de fumée, formant ainsi une fine couche humide sur la surface du poisson, et accélérant l'absorption des particules de fumées ;
- Augmenter peu à peu la température en faisant entrer de plus en plus d'oxygène. Ne pas augmenter trop vite cette température pour ne pas déchirer et/ou durcir la peau ;
- Pendant le fumage, les claies remplies de poisson sont emboîtées les unes au dessus des autres. Elles forment ainsi une « cheminée » qui améliore la répartition de la chaleur et de la fumée ;
- Laisser cuire le produit à haute température (80-85°C) pendant une période de 2 à 4 heures ;
- Retourner les poissons trois à cinq fois durant le fumage. Pour ce faire, il suffit d'inverser l'ordre des claies, de façon à ce que celles du bas passent au dessus et vice versa ; les retourner aussi d'un demi-tour pour changer par rapport au feu (le vent modifie la température du côté exposé des claies). Pour les petits poissons, il faut les renverser en retournant une claie de poissons demi-fumés sur une claie vide, tandis que les grosses pièces coupées en morceaux sont tournées individuellement à la main sur chaque claie.
- Continuer ensuite le fumage à basse température (environ 50°C), en faisant entrer moins d'oxygène, jusqu'à ce que le produit soit bien sec.

La durée de fumage est de 8 à 18 heures pour bien pouvoir les conserver.

La meilleure fumée s'obtient avec un mélange de copeaux et de morceau de bois durs.

B. Le conditionnement des poissons

L'approvisionnement en poisson est saisonné et de grandes quantités de poissons fumés sont stockées pour être vendues hors saison. Les poissons sont disposés dans des récipients appropriés.

Le poisson fumé doit être emballé et conservé dans un endroit frais, sec, bien aéré et sombre.

¹Helinoro RAKOTOMALALA, Série Agroalimentaire : Comment faire du poisson fumé, Fiche produit N°19, 2005, P.9

Des techniques de conditionnement peu fiables. Nous choisissons les plus simples et les plus utilisées et aussi les plus disponibles sur le lieu d'implantation : les paniers d'osier, les caisses en bois et dans lesquelles sont percés des trous d'aération.

Comme dans le cas du four « chorkor », ce sont les claies de fumage, emballées dans des feuilles de polyéthylène qui servent au stockage du poisson. Si au cours du stockage, il est nécessaire de refumer, les claies sont déballées et placées directement sur le fumoir.

C. Les mesures de salubrité et de précautions indispensables

Comme nous l'avons vu à la lecture du conditionnement et du processus de traitement, la réussite des transformations ou l'échec est conditionné par la fraîcheur et l'état du poisson.

La qualité du poisson fourni aux transformateurs dépend de la façon dont on a été manipulé dès sa capture, car la dégradation naturelle commence très tôt. Il faut respecter quelques règles essentielles depuis la sorties des filets jusqu'à l'arrivée aux zones de transformation.

Quelques précautions sont indispensables¹

- Ne pas maltraiiter et éviter toutes les précautions qui pourraient accélérer les processus de dégradations ; les plus importantes étant les chocs, l'élévation de température et le manque d'hygiène.

En effet, si le poisson est endommagé par des chocs en début de circuit, le produit final ne sera pas de bonne qualité car les enzymes et les bactéries auront une activité accrue au niveau de chaque meurtrissure.

- Favoriser l'hygiène qui doit être stricte pendant l'éviscération et les manipulations car les enzymes contenus dans les intestins vont contaminer la chair et accélérer le processus de dégradation (lavage du poisson dans une eau propre, filetage sur une surface à nettoyer,...)

Il faut aussi, afin d'éviter toute contamination extérieure par des agents pathogènes, nettoyer les pirogues, les caisses et les instruments de travail avec de l'eau propre (en pleine mer, le problème est facilement résolu, mais il faut se méfier de l'eau des ports, souvent très polluée). De plus, lors de la mise à terre, les lieux de débarquement et les zones de transformation doivent être tenus aussi propre que possible. Les déchets doivent être éliminés

¹ Conserver et transformer le poisson, GRET ; CTA. LE POINT SUR Guide technique et méthodologique, - Paris.-1993, p.87

afin de ne pas attirer les insectes et les animaux nuisibles. Il faut prendre les mêmes précautions pour les aires de transformation.

- Surveiller l'hygiène : la préparation du poisson ne doit jamais se faire directement sur le sol car les poussières et les bactéries contamineraient le poisson.

- Protéger le poisson des insectes : pour limiter les pertes.

- a) Critères de qualité du poisson frais¹*

La méthode d'analyse qualitative plus simple et plus rapide est l'observation directe que les acheteurs connaissent bien. Cette évaluation de la qualité est très subjective car c'est une évaluation sensorielle de l'apparence, de la couleur, de l'odeur, du goût et de la texture des aliments ; il peut aussi s'y rajouter l'aspect visuel de son conditionnement et de sa présentation.

- b) Critère de qualité du poisson transformé²*

Dans le cas des produits transformés, la qualité alimentaire est une notion encore plus complexe car elle dépend avant tout des habitudes alimentaires.

Le principal instrument d'évaluation reste le consommateur, car ses pratiques et ses goûts influent sur le choix des critères à considérer.

L'aptitude à la conservation est liée à la composition du produit (teneur en eau, en sel) ainsi qu'à son état de contamination microbiologique et d'infestation par les insectes.

La teneur en eau doit rester inférieure à 25% (du poids total) pour limiter les phénomènes de dégradation explicités plus haut. L'analyse est faite à partir d'échantillons prélevés en différents endroits du corps (dos, filet, partie externe...), et à différentes périodes de stockage (problème de réhydratation).

Les échantillons sont placés en étuve et on calcule la différence entre le poids de la matière fraîche pesée au début du séchage, et le poids de la matière sèche pesée en fin de séchage, le poids résultant correspond à la teneur en eau.

La teneur en sel doit être d'environ 6% (minimum), afin d'inhiber la multiplication de la plupart des bactéries pathogènes. Cependant, certaines bactéries halophiles se développent très bien en présence du sel et donnent une couleur rouge à certains poissons salés. La longévité du produit est alors amoindrie. Pour des teneurs en sels supérieures à 30%, la durée

¹ Conserver et transformer le poisson, GRET ; CTA. LE POINT SUR Guide technique et méthodologique, - Paris.-1993, P.73

² Conserver et transformer le poisson, GRET ; CTA. LE POINT SUR Guide technique et méthodologique, - Paris.-1993, P.76

de conservation peut atteindre plusieurs mois, mais les consommateurs n'apprécient pas toujours les produits très salés.

Les tests nécessaires pour vérifier la présence des principaux pathogènes sont très complexes et ne sont pas toujours pratiqués régulièrement.

SECTION III : CAPACITÉ DE PRODUCTION ENVISAGÉE

Cette section va relater, en premier lieu, la description de la production envisagée. Ensuite, du planning de vente envisagée. Enfin, cette section s'achève par la mise en relief des différents facteurs de production permettant de réaliser ce projet.

§1-Capacité de production

On entend par capacité de production, la quantité produite techniquement, ou encore la quantité qui est possible de produire techniquement.

Tableau n° XII: Prévision annuelle de la production (en Kg)

DESIGNATION	PRODUCTION ANNUELLE				
	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
LOCALE					
Thon	600	660	750	975	1080
Carangue	900	990	1100	1500	1700
Mulet	900	990	1100	1500	1700
Sardinelle blanche	1200	1400	1600	2200	2430
Maquereau des indes	1200	1400	1600	2200	2430
Autres	900	990	1100	1500	1650
Total 1	5700	6340	7250	8375	10990
REGIONALE					
Thon	1500	1650	1815	2300	2500
Carangue	1800	1980	2200	2800	3080
Mulet	1800	1980	2200	2800	3080
Sardinelle blanche	3000	3300	3630	4700	5100
Maquereau des indes	3000	3300	3630	4700	5100
Autres	1000	1000	1000	1000	1000
Total 2	12100	13210	14475	18300	19860
Total production	17800	19550	21725	26675	30850

Source : nos propres estimations, novembre 2009

Ce tableau nous montre que notre production augmente à raison de 10% par année durant les trois premières années, et à partir de la troisième année, la production a davantage augmenté grâce à l'acquisition d'un nouvel engin de pêche de même type. Sauf les autres

espèces pour la production régionale, nous fixons notre production régionale à 1000 Kg pour les autres espèces.

§2- Planning de vente

A. Vente de l'année N+1

Il est important pour le promoteur d'envisager un planning de vente pour l'entreprise, durant la première année d'activité. Les prix que nous envisagerons pour la commercialisation ne connaîtront aucune augmentation durant les cinq années.

➤ Vente locale de l'année N+1

La situation de la vente locale est représentée dans le tableau suivant :

Tableau n° XIII: Vente locale de l'année N+1

Désignation	Quantité en kg	Prix	Montant en Ariary
Thon	600	5000	3 000 000
Carangue	900	4500	4 050 000
Mulet	900	4500	4 050 000
Sardinelle blanche	1200	2500	3 000 000
Maquereau des indes	1200	2500	3 000 000
Autres	900	3000	2 700 000
TOTAL	5700		19 800 000

Source : notre estimation, novembre 2009

La vente locale de l'année N+1 s'élève à **19 800 000 Ar**

➤ Vente régionale de l'année N+1

La situation de la vente régionale de l'année N+1 est représentée dans le tableau suivant :

Tableau n° XIV : Vente régionale de l'année N+1

Désignation	Quantité en kg	Prix	Montant en Ariary
Thon	1500	6000	9 000 000
Carangue	1800	5500	9 900 000
Mulet	1800	5500	9 900 000
Sardinelle blanche	3000	4000	12 000 000
Maquereau des indes	3000	4000	12 000 000
Autres	1000	3500	3 500 000
TOTAL	12100		56 300 000

Source : notre propre estimation, novembre 2009

La vente régionale de l'année N+1 s'élève à 56 300 000 Ar, cette vente va être repartie dans les autres districts tels qu'Antsohihy, Mandritsara, Bealana, Befandriana-nord, Mampikony et Port-Bergé.

B. Evolution du chiffre d'affaires

L'évolution du chiffre d'affaire est représentée dans le tableau suivant :

Tableau n° XV: Evolution du chiffre d'affaires (montant en Ar)

DESIGNATION	VENTE ANNUELLE				
	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
LOCALE					
Thon	3 000 000	3300000	3750000	4875000	5400000
Carangue	4 050 000	4455000	4950000	6750000	7650000
Mulet	4 050 000	4455000	4950000	6750000	7650000
Sardinelle blanche	3 000 000	3500000	4000000	5500000	6075000
Maquereau des indes	3 000 000	3500000	4000000	5500000	6075000
Autres	2700000	2970000	3300000	4500000	4950000
Total 1	19800000	22180000	24950000	33875000	37800000
REGIONALE					
Thon	9000000	9900000	10890000	13800000	15000000
Carangue	9900000	10890000	12100000	15400000	16940000
Mulet	9900000	10890000	12100000	15400000	16940000
Sardinelle blanche	12000000	13200000	14520000	18800000	20400000
Maquereau des indes	12000000	13200000	14520000	18800000	20400000
Autres	3500000	3500000	3500000	3500000	3500000
Total 2	56 300 000	61580000	67630000	85700000	93180000
TOTAL VENTE	76100000	83760000	92580000	119575000	130980000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

D'après ce tableau, le chiffre d'affaires est élevé à Ar 76 100 000 pour la première année. Il évolue proportionnellement au volume de ventes pour les années qui suivent.

L'évaluation du chiffre d'affaires est utilisée pour apprécier l'image de la société.

§3- Les différents facteurs de production

Les facteurs de production sont des éléments utilisés dans le processus de production. Le travail et le capital, auxquels on ajoute souvent un « tiers facteur », l'esprit d'entreprise. La disponibilité relative des différents facteurs de production joue un rôle important dans le commerce et dans la détermination de l'investissement. Une entreprise a pour but de combiner de façon optimale les facteurs de production. Cette section varie dans le temps, selon

le besoin d'expansion, la disponibilité de main d'œuvre qualifiée ou de gestionnaire entreprenant, l'apparition de nouvelles technologies, et surtout le prix sur le marché des différents facteurs de production.

A. Les moyens matériels

Les matériels sont les moyens utilisés par le personnel qui vont leur permettre d'accomplir les différents travaux rattachés à l'entreprise.

Comme nous l'avons déjà annoncé, les engins de pêche permettant d'assurer la production maritime ainsi que les diverses opérations sur mer sont :

- Les embarcations ou pirogues
- Les filets

Les embarcations sont au nombre de trois pendant les deux premières années. Une autre embarcation sera acquise la troisième année de notre projet, ce qui favorise encore le volume de notre projet. D'autant plus qu'à partir de cet instant, la société pourrait exploiter d'autres réserves maritimes, dans le but d'avoir plusieurs variétés d'espèces recueillies. La société utilise les filets comme outils de la pêche.

En outre, nous avons les matériels et outillages nécessaires, tant au niveau de la phase de traitement que lors de la phase de conception finale des produits.

Ces matériels sont repartis comme suit :

- Les éléments pour le traitement : tables, couteaux, cuves, bacs ;
- Les éléments pour le conditionnement ;
- Les éléments pour l'emballage ;
- Les tenues de travail : masques, blouses, bottes, gants ;

Les mobiliers de bureau se repartissent dans le tableau suivant :

Tableau n° XVI: Liste des matériels et mobiliers de bureau

RUBRIQUE	QUANTITÉ
Armoire	01
Tables	05
Chaises	10
Appareil téléphonique	02
Calculatrice	03

Source : notre propre estimation, novembre 2009

Les matériels informatiques sont les suivants :

Tableau n° XVII: Liste des matériels informatiques

RUBRIQUE	QUANTITÉ
Ordinateur	02
Imprimante	01
Onduleur	02

Source: Notre propre estimation, novembre 2009

B. Les moyens humains

Les moyens humains représentent l'ensemble des ressources humaines qui assurent toutes les opérations qui se déroulent dans la société. Le personnel humain constitue un élément primordial dans la société pour la réalisation de ses objectifs. La performance du personnel dépend étroitement de la compétence du personnel. L'effectif du personnel doit être proportionnel au travail, pour assurer la fiabilité du travail. Chaque membre du personnel est associé à leur propre tâche. Un gérant est placé à la tête de la société comme étant le représentant légal de celle-ci.

Pour la réalisation de notre projet, le personnel est divisé en deux catégories :

- ▲ Le personnel à terre
- ▲ Le personnel navigant

Le personnel à terre est composé de l'ensemble des employés de bureau et les ouvriers.

Le service bureautique est divisé en trois services, à savoir :

- Le service comptable ;
- Le service commercial qui comprend le responsable du service, les agents commerciaux et le magasinier ;
- Le service technique qui comprend le chef de production qui supervise d'une part, les marins et d'autre part, les ouvriers.

Le personnel navigant est constitué de l'ensemble des employés qui travaillent dans la majorité du temps en mer à bord des engins de pêche. Cette équipe de travail est sous la supervision du chef de production. Un maître d'équipage pour chaque navire dirige l'équipage dans le déroulement des opérations en mer.

C. Les moyens financiers

Les moyens financiers sont les ressources monétaires que l'entreprise dépose pour financer toutes les opérations de l'exploitation et d'assurer la bonne marche du projet.

Cependant, l'approbation des ressources financières mobilisées résulte d'une série d'étude portant sur l'établissement des budgets prévus pendant la réalisation du projet ,à savoir :

- le budget d'achat des poissons auprès des pêcheurs,
- le budget de transport, carburant, lubrifiant et entretien des véhicules,
- le budget de communication,
- le budget de production,
- le budget de fonctionnement,
- le budget d'investissement,
- le budget de vente,
- le budget de salaire.

Après avoir montré la technique de production de notre projet, nous allons procéder à l'étude des investissements et financement du projet. Avant d'arriver à ce stade de production le projet doit s'investir et chaque investissement nécessite de financement correspondant.

CHAPITRE II : L'ÉTUDE DES INVESTISSEMENTS ET DU FINANCEMENT DU PROJET

Avant toute démarche, les évaluations des investissements en capital fixe (moyens permanents d'exploitation) seront nécessaires et ont pour but d'apprécier les besoins monétaires du projet.

La décision d'investissement est l'une des plus importantes au sein de l'entreprise, elle permet le maintient, mais aussi l'expansion de l'activité. Face aux différentes opportunités d'investissement, le responsable doit pouvoir apprécier et choisir l'investissement le plus rentable pour son entreprise. Ce chapitre va énumérer les ressources nécessaires pour le démarrage de notre projet, l'acquisition des équipements de production, et enfin va ventiler les charges et produits générés par l'exploitation.

SECTION I : LES INVESTISSEMENTS

§1-Définition de l'investissement

L'investissement est une dépense importante engagée pour acquérir des biens de production (capital fixe), en vue d'en tirer un bénéfice. Cette dépense contribue à constituer, entretenir et développer le potentiel productif de la société.

§2- Les éléments constitutifs

A. Investissements immatériels

L'investissement immatériel est l'acquisition d'un bien non matériel qui améliore le potentiel productif de l'entreprise.

Les **investissements immatériels**¹ sont constitués par des dépenses de formation et de recherche-développement (R-D) pour le **savoir** ; des dépenses de logiciels pour le **savoir-faire** ; des dépenses de publicité, marketing, communication pour le **faire-savoir**. Ils sont qualifiés d'immatériels (on ne peut pas les toucher) pour les distinguer de ceux qui augmentent le stock de capital technique (matériel comme les machines).

Ce sont des dépenses engagées, soit au moment de la constitution de l'entreprise (relevés notariaux, déclaration fiscale sur les honoraires, droits et taxes à acquitter) soit pour l'acquisition des moyens d'exploitation. Nous les avons évalués à une somme de Ar 250 000.

¹ www.wikipedia.org,2009

B. Investissements matériels

L'investissement matériel comprend l'acquisition des l'ensemble de biens durables réalisés par l'entreprise et indispensables à son bon fonctionnement et qui constitue ses immobilisations corporelles. Le PCG 2005 définit ces investissements matériels comme étant « un actif corporel détenu par une entité pour la production ou la fourniture de biens ou de services, la location ou l'utilisation à des fins administratives et qu'elles s'attend à plus d'un exercice.

a) *Le terrain*

Ce projet dispose d'une surface de 600 m² c'est-à-dire 30 m sur 20 m, assez grand pour l'implantation du four, de bâtiment d'exploitation. Sa valeur est d'Ar 6 000 000.

b) *La construction*

Elle est constituée par l'ensemble du bâtiment, du bureau et des fours. Elle a une valeur de Ar 12 000 000.

c) *Les matériels et mobiliers de bureau*

Ils sont composés de :

- 01 armoire : Ar 180 000
- 05 tables : Ar 250 000
- 10 chaises : Ar 100 000
- 02 appareils téléphoniques : Ar 92 000
- 03 machines à calculer : Ar 12 000

d) *Les matériels informatiques*

L'acquisition des matériels informatiques facilite et simplifie les traitements des données et informations qui circulent dans l'entreprise.

Tableau n° XVIII: Les matériels informatiques

Rubrique	Nombre	Prix unitaire	Montant
Ordinateur	02	600 000	1 200 000,00
Imprimante	01	140 000	140 000,00
Onduleur	02	120 000	240 000,00
Total			1 580 000,00

Source : notre propre calcul, novembre 2009

e) *Les matériels et outillages*

Ils sont constitués par l'ensemble des équipements utilisés au niveau de l'unité de transformation et du traitement des produits.

Tableau n° XIX: Les matériels et outillages

Rubriques	Nombre	Prix unitaire	Montant
Tables	05	60 000	300 000
Cuves	06	4 000	24 000
Bacs	14	5 000	70 000
Seau de 15l	06	2 000	12 000
Couteaux courts	10	800	8 000
Couteaux long	08	1 500	12 000
Gros Couteaux	05	3 000	15 000
Claies	16	12 000	192 000
Glacières	05	60 000	300 000
Balance Bascule	02	140 000	280 000
Balance Roberval	02	40 000	80 000
Congélateur	03	360 000	1 080 000
Total			2 373 000

Source : Notre propre calcul, novembre 2009

Les matériels et outillages s'élèvent à **2 373 000 Ar** et sont amortissables pour une durée de 5 ans.

f) Les matériels de transport

Les matériels de transport sont destinés à l'exploitation et au transport des produits. Ce sont des biens amortissables en général sur 5 ans. Les matériels que nous utiliserons dans ce projet sont listés dans le tableau suivant :

Tableau n° XX: Les matériels de transport

Rubrique	Nombre	Prix unitaire	Montant
Embarcation	03	600 000	1 800 000
Vedette	01	12 000 000	12 000 000
Camionnette bâchée	01	10 000 000	10 000 000
Total			23 800 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Les embarcations et la vedette sont les engins maritimes utilisés pour la pêche et la collecte. La vedette est aussi utilisée pour le transport des produits vers Antsohihy. La camionnette est utilisée pour transporter les produits vers la jetée. Elle peut aussi servir pour transporter divers équipements et les produits vers d'autres districts pendant la saison sèche.

Par conséquent, une nouvelle acquisition est prévue pour la quatrième année, d'après le tableau suivant :

Tableau n° XXI: Nouvelle acquisition de matériel de transport

Rubrique	Nombre	Prix unitaire	Montant
Embarcation	01	800 000	800 000
Total			800 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Ce bien va être acquis, afin de permettre à l'entreprise d'améliorer sa performance productrice.

En résumé, le tableau récapitulatif de ces investissements se présente comme suit :

Tableau n° XXII: La récapitulation des investissements

Rubrique	Nombre	Prix unitaire	Montant	Total
Immobilisation incorporelle				250 000
Frais de constitution			250 000	
Immobilisation corporelle				46 637 000
Terrain		6 000 000	6 000 000	6 000 000
Construction		12 000 000	12 000 000	12 000 000
Matériels et outillages				2 373 000
Tables	5	60 000	300 000	
Cuves	6	4 000	24 000	
Bacs	14	5 000	70 000	
Seau	6	2 000	12 000	
Couteaux courts	10	800	8 000	
Couteaux longs	8	1 500	12 000	
Gros couteaux	5	3 000	15 000	
Claies	16	12 000	192 000	
Glacière	5	60 000	300 000	
Balance bascule	2	140 000	280 00	
Balance Roberval	2	40 000	80 000	
Congélateur	3	360 000	1 080 000	
Matériels de transport				23 800 000
Embarcation de 12 m	3	600 000	1 800 000	
Vedette	1	12 000 000	12 000 000	
Camionnette bâchée	1	10 000 000	10 000 000	
Matériels et mobiliers de bureau				634 000
Armoire	1	180 000	180 000	
Tables	5	50 000	250 000	
Chaises	10	10 000	100 000	
Appareils téléphoniques	2	46 000	92 000	
Machine à calculer	3	4 000	12 000	
Matériels informatiques				1 580 000
Ordinateur	2	600 000	1 200 000	
Imprimante	1	140 000	140 000	
Onduleur	2	120 000	240 000	
Total				46 637 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Les immobilisations citées ci-dessus subissent toutes des dépréciations, suivant la fréquence et la durée de leur utilisation. Dans l'étude financière, on doit tenir compte de cette dépréciation : c'est l'amortissement.

L'amortissement est effectué sur certains biens de l'actif immobilisé, qui subit, au cours du temps, des pertes de valeur.

§ 3- Les amortissements

A. Définition des amortissements

L'amortissement est la constatation comptable de l'amoindrissement de la valeur d'un élément d'actif non-courant, résultant de l'usage, du temps, du changement technologique et de toute autre cause, dont les effets sont jugés irréversibles.

Le PCG 2005 considère également que l'amortissement correspond à la quote-part consommée d'un élément de l'actif non-courant.

En résumé, l'amortissement permet d'atteindre un double but :

- Corriger la valeur de l'immobilisation au bilan, afin de présenter une image fidèle du patrimoine de l'entreprise ;
- Constater au compte de résultat la quote-part consommée à titre de charge.

B. Calcul de l'amortissement

Dans un premier temps, il faut déterminer la base de calcul des amortissements. Cette base est le " montant amortissable " de l'actif.

a) La valeur d'origine (Vo)

A leur date d'entrée, les immobilisations doivent être comptabilisées :

► A leur coût d'acquisition pour les biens acquis à titre onéreux. Ce coût comprend (entre autres) :

- le prix d'achat après déduction des remises, rabais et escomptes de règlement ;
- tous les coûts directement attribuables (frais de livraison et de manutention initiaux, frais de transport, d'installation, de montage nécessaires à la mise en état d'utilisation des biens, honoraires des professionnels comme les architectes...) ;

► A leur valeur vénale pour les biens reçus à titre gratuit. (La valeur vénale d'un bien est le prix qui aurait été acquitté dans les conditions normales du marché, c'est-à-dire le prix présumé qu'accepterait d'en donner un éventuel acquéreur).

► A leur coût de production pour les biens produits par l'association.

b) La valeur amortissable

Le montant amortissable d'un actif est sa valeur brute (définie ci-dessous), sous déduction de sa valeur résiduelle.

c) *La valeur résiduelle*

En général, bien qu'un investissement ait une durée de vie économique supérieure à sa durée de vie comptable (durée d'amortissement), on retient cette dernière pour l'évaluation du projet. Par contre, à la fin de cette période, le projet est supposé disparaître, et la valeur résiduelle de l'immobilisation être nulle (valeur nette comptable).

Mais dans certaines situations, il est possible d'attribuer une valeur marchande résiduelle non nulle à ce bien.

Enfin, la valeur résiduelle est le montant (net des coûts de sortie) que l'entreprise obtiendrait de la revente de l'immobilisation, à la fin de son utilisation. La valeur résiduelle n'est prise en compte que si elle est significative et déterminée de manière fiable dès l'origine.

C. Le plan d'amortissement

Le plan d'amortissement d'un actif définit la répartition systématique de sa base amortissable, en fonction de son utilisation par le projet. Cette utilisation est déterminable en termes d'unités de temps ou en fonction d'unités d'œuvre.

Il existe plusieurs méthodes d'amortissement, mais concernant notre projet, on va se contenter d'appliquer la méthode de l'amortissement linéaire appelée aussi amortissement constant.

La méthode linéaire s'utilise souvent si la détermination de la quote-part consommée n'est pas fiable.

Un plan d'amortissement se présente sous forme de tableau prévoyant, année par année, la dépréciation d'un bien. Il est conseillé de l'établir pour faciliter la comptabilisation.

La formule pour calculer l'amortissement linéaire est la suivante :

$$\text{Amortissement} = \frac{(V_o - V_r) \times n/12}{N}$$

V_o = valeur d'origine ou coût d'acquisition.

V_r = valeur résiduelle (valeur de revente probable au terme de la durée d'utilité)

N = la durée d'utilité de l'immobilisation

C'est le période durant laquelle on peut s'attendre à des recettes et des dépenses d'exploitation. La durée de vie représente la période de temps pendant laquelle l'équipement est en service. L'estimation de cette période joue un rôle déterminant pour juger la valeur d'un projet.

Pour cela, il faut distinguer la durée de vie technique et la durée de vie économique. La première est caractérisée par l'usure ; elle se manifeste par une diminution de la productivité physique, par l'abaissement de la qualité de production ou par l'accroissement des coûts d'entretien et de réparation. La seconde est toujours inférieure à cette valeur, elle tient compte de la dépréciation qualitative, de la désuétude ou de l'obsolescence.

(Vo – Vr) = assiette d'amortissement

« **n** » = durée d'utilisation au cours de l'année

En amortissement linéaire, théoriquement, on calcule l'amortissement au prorata du nombre de jours, en prenant comme date de départ le premier jour de la mise en service qui coïncide généralement avec la date d'acquisition.

a) Frais de constitution

Valeur d'origine(Vo) : Ar 250 000

Valeur résiduelle(Vr) : 0

Valeur amortissable (Va)= Vo - Vr= Ar 250 000

Durée d'utilité(N) : 5 ans

Amortissement(a)= Va/N= 250 000/5= Ar 50 000

Valeur comptable nette(VCN)= valeur d'origine – somme d'amortissement

Tableau n° XXIII: L'amortissement de frais de constitution (montant en Ar)

Période	Valeur d'origine	Valeur amortissable	Amortissement	Amortissement cumulé	Valeur Comptable Nette
N+1	250 000	250 000	50 000	50 000	200 000
N+2	250 000	250 000	50 000	100 000	150 000
N+3	250 000	250 000	50 000	150 000	100 000
N+4	250 000	250 000	50 000	200 000	50 000
N+5	250 000	250 000	50 000	250 000	-

Source : notre propre calcul, novembre 2009

b) Les matériels de construction

Valeur d'origine(Vo) : Ar 12 000 000

Valeur résiduelle(Vr) : Ar 300 000

Valeur amortissable (Va)= Vo - Vr= Ar 11 700 000

Durée d'utilité(N) : 10 ans

Amortissement(a)= Va/N= 11 700 000/10= Ar 1 170 000

Valeur comptable nette(VCN)= valeur d'origine – somme d'amortissement

Tableau n° XXIV: L'amortissement de construction (montant en Ar)

Période	Vo	Va	Amortissement	Amortissement cumulé	VCN
N+1	12 000 000	11 700 000	1 170 000	1 170 000	10 830 000
N+2	12 000 000	11 700 000	1 170 000	2 340 000	9 660 000
N+3	12 000 000	11 700 000	1 170 000	3 510 000	8 490 000
N+4	12 000 000	11 700 000	1 170 000	4 680 000	7 320 000
N+5	12 000 000	11 700 000	1 170 000	5 850 000	6 150 000
N+6	12 000 000	11 700 000	1 170 000	7 020 000	4 980 000
N+7	12 000 000	11 700 000	1 170 000	8 190 000	3 810 000
N+8	12 000 000	11 700 000	1 170 000	9 360 000	2 640 000
N+9	12 000 000	11 700 000	1 170 000	10 530 000	1 470 000
N+10	12 000 000	11 700 000	1 170 000	11 700 000	300 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

c) Les matériels de transport

Valeur d'origine(Vo) : Ar 23 800 000

Valeur résiduelle(Vr) : Ar 700 000

Valeur amortissable (Va)= Vo - Vr= Ar 23 100 000

Durée d'utilité(N) : 8 ans

Amortissement(a)= Va/N= 23 100 000/8= Ar 2 887 500

Valeur comptable nette(VCN)= valeur d'origine – somme d'amortissement

Tableau n° XXV: L'amortissement des matériels de transport (montant en Ar)

Période	Vo	Va	Amortissement	Amortissement cumulé	VCN
N+1	23 800 000	23 100 000	2 887 500	2 887 500	20 912 500
N+2	23 800 000	23 100 000	2 887 500	5 775 000	18 025 000
N+3	23 800 000	23 100 000	2 887 500	8 662 500	15 137 500
N+4	23 800 000	23 100 000	2 887 500	11 550 000	12 250 000
N+5	23 800 000	23 100 000	2 887 500	14 437 500	9 362 500
N+6	23 800 000	23 100 000	2 887 500	17 325 000	6 475 000
N+7	23 800 000	23 100 000	2 887 500	20 212 500	3 587 500
N+8	23 800 000	23 100 000	2 887 500	23 100 000	700 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

d) Les matériels et mobiliers de bureau

Valeur d'origine(Vo) : Ar 634 000

Valeur résiduelle(Vr) : Ar 134 000

Valeur amortissable(Va)= Vo - Vr= Ar 500 000

Durée d'utilité(N) : 5 ans

Amortissement(a)= Va/N= 500 000/5= Ar 100 000

Valeur comptable nette(VCN)= valeur d'origine – somme d'amortissement

Tableau n° XXVI: L'amortissement des matériels et mobiliers de bureau (en Ar)

Période	Vo	Va	Amortissement	Amortissement cumulé	VCN
N+1	634 000	500 000	100 000	100 000	534 000
N+2	634 000	500 000	100 000	200 000	434 000
N+3	634 000	500 000	100 000	300 000	334 000
N+4	634 000	500 000	100 000	400 000	234 000
N+5	634 000	500 000	100 000	500 000	134 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

e) Les matériels informatiques

Valeur d'origine(Vo) : Ar 1 580 000

Valeur résiduelle(Vr) : Ar 580 000

Valeur amortissable (Va)= Vo - Vr= Ar 1 000 000

Durée d'utilité(N) : 5 ans

Amortissement(a)= Va/N= 1 000 000/5= Ar 200 000

Valeur comptable nette(VCN)= valeur d'origine – somme d'amortissement

Tableau n° XXVII: L'amortissement des matériels informatiques (montant en Ar)

Période	Vo	Va	Amortissement	Amortissement cumulé	VCN
N+1	1 580 000	1 000 000	200 000	200 000	1 380 000
N+2	1 580 000	1 000 000	200 000	400 000	1 180 000
N+3	1 580 000	1 000 000	200 000	600 000	980 000
N+4	1 580 000	1 000 000	200 000	800 000	780 000
N+5	1 580 000	1 000 000	200 000	1 000 00	580 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

f) Les matériels et outillages

Valeur d'origine(Vo) : Ar 2 373 000

Valeur résiduelle(Vr) : Ar 373 000

Valeur amortissable (Va)= Vo - Vr= Ar 2 000 000

Durée d'utilité(N) : 5 ans

Amortissement(a)= Va/N= 2 000 000/5= Ar 400 000

Valeur comptable nette(VCN)= valeur d'origine – somme d'amortissement

Tableau n° XXVIII: L'amortissement des matériels et outillages(en Ar)

Période	Vo	Va	Amortissement	Amortissement Cumulé	VNC
N+1	2 373 000	2 000 000	400 000	400 000	1 973 000
N+2	2 373 000	2 000 000	400 000	800 000	1 573 000
N+3	2 373 000	2 000 000	400 000	1 200 000	1 173 000
N+4	2 373 000	2 000 000	400 000	1 600 000	773 000
N+5	2 373 000	2 000 000	400 000	2 000 000	373 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

g) Nouvelle acquisition

La nouvelle acquisition concerne le matériel de transport. Sa valeur est de Ar 800 000 et amortissable sur une période de 5 ans à partir de la quatrième année.

Valeur d'origine(Vo) : Ar 800 000

Valeur résiduelle(Vr) : Ar 100 000

Valeur amortissable (Va)= Vo - Vr= Ar 700 000

Durée d'utilité(N) : 5 ans

Amortissement(a)= Va/N= 700 000/5= Ar 140 000

Valeur comptable nette(VCN)= valeur d'origine – somme d'amortissement

Tableau n° XXIX: L'amortissement de nouvelle acquisition (montant en Ar)

Période	Vo	Va	Amortissement	Amortissement cumulé	VCN
N+4	800 000	700 000	140 000	140 000	660 000
N+5	800 000	700 000	140 000	280 000	520 000
N+6	800 000	700 000	140 000	420 000	380 000
N+7	800 000	700 000	140 000	560 000	240 000
N+8	800 000	700 000	140 000	700 000	100 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Tableau n° XXX: La récapitulation des amortissements (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Immobilisation Incorporelle					
Frais de constitution	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Immobilisation corporelle					
Terrain					
Construction	1 170 000	1 170 000	1 170 000	1 170 000	1 170 000
Matériels et outillages	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
Matériels de transport	2 887 500	2 887 500	2 887 500	3 027 500	3 167 500
Matériels et mobilier de bureau	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Matériels informatique	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Total	4 807 500	4 807 500	4 807 500	4 947 500	4 947 500

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Notons que chaque immobilisation fait l'objet de calcul de l'amortissement, sauf le terrain.

L'amortissement est donc en quelque sorte une source de financement interne du fait qu'il correspond à mise en réserve des disponibilités dégagées chaque année et qui contribueront au renouvellement des immobilisations anciennes (usées, vétustés,...). Il vient en déduction du bénéfice comme toute charge.

SECTION II : LE FINANCEMENT DU PROJET

Dans cette section, nous allons porter notre étude sur le choix de la forme du financement proprement dite et le fond de roulement de ce projet.

La décision de financement est étroitement liée à la décision d'investissement. Elle permet de prendre en compte les interrogations sur la manière dont les fonds seront recueillis pour financer les projets d'investissement jugés rentables.

Il existe des sources très diverses concernant l'origine des moyens servant à financer l'entreprise, mais toutes, comportent un coût dont le calcul permet de guider les choix des dirigeants.

Les différentes ressources sont générées par l'exploitation (C.A.F et cessions d'éléments d'actifs), par les capitaux propres et par les dettes financières. Les choix du mode de financement devront être réalisés entre ces différentes possibilités.

§1-Les différentes sources de financement

Pour financer ses activités, l'entreprise peut faire appel à des sources de financement.

De façon générale, on distingue trois grandes formes de financement :

- **Fonds propres** : CAF et augmentation de capital
- **Quasi-fonds propres** : les comptes courants d'associés et les prêts participatifs¹
- **Endettement** : emprunt auprès des établissements de crédit et de crédit-bail

Face à ces sources de financement, nous ne pouvons énumérer que celles qui sont importantes pour le projet.

¹Robert PAPIN, Stratégie pour la création d'entreprise 6^e édition DUNOD, Paris, 1995.P.238

Les sources de financements en 1^{ère} année d'activité sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau n° XXXI: Les sources de financement des investissements(en Ar)

Rubrique	Montant	Apport		Emprunt
		en nature	en numéraire	
Immobilisation incorporelle	250 000		250 000	
frais de constitution	250 000		250 000	
Immobilisation corporelle	46 387 000			
Terrain	6 000 000	6 000 000		
Construction	12 000 000		4 500 000	7 500 000
Matériels et outillages	2 373 000		1 000 000	1 373 000
Matériels de transport	23 800 000		13 850 000	9 950 000
Matériels et mobiliers de bureau	634 000		225 000	409 000
Matériel informatique	1 580 000		830 000	750 000
Fonds de Roulement Initial	10 183 200		10 183 200	-
Total		6 000 000	30 838 200	19 982 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

L'emprunt est contracté par la société auprès des organismes bancaires.

§2- Les ressources internes

A. La capacité d'autofinancement(CAF)

La CAF représente l'ensemble des ressources générées par l'entreprise au cours de l'exercice, du fait de ses opérations courantes. Il n'entraîne pas de charge financière.

Tableau n° XXXII: Calcul de la CAF (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Résultat net	4 786 800	11 862 216,8	19 437 349,6	29 376 994,4	38 966 127,2
Dotation aux amortissements	4 807 500	4 807 500	4 807 500	4 947 500	4 947 500
CAF	9 594 284	16 669 716,8	24 244 849,6	34 324 494,4	43 913 627,2

Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2009

C'est l'ensemble du résultat net et de la dotation aux amortissements. Ce tableau montre une augmentation chaque année de la CAF, cela veut dire que l'entreprise est capable d'assurer sa survie et subvenir aux besoins de son exploitation.

B. L'augmentation de capital

Cette augmentation de capital est soumise à des conditions juridiques et techniques.

Sur le plan juridique, l'augmentation du capital doit être décidée par l'assemblée générale extraordinaire des associés. Le capital social ancien doit être totalement libéré. Les

actions nouvellement souscrites sont libérées immédiatement. Les anciens actionnaires bénéficient des droits préférentiels de souscription, représentant leurs droits sur les réserves anciennes. Et sur le plan technique, le prix d'émission est fixé en fonction de la valeur nominale de l'action, et de la valeur intrinsèque de l'entreprise.

L'augmentation du capital peut être réalisée :

- Par apport en numéraire : la contrepartie est représentée par des sommes d'argent ;
- Par apport en nature : la contrepartie est constituée d'actifs (immobilisation) ;
- Par incorporation de réserves : seule la structure des capitaux propres est modifiée, car il n'y a pas réellement de source de financement ;
- Par conversion de dettes.

§3- Les ressources externes

Le financement par endettement est le complément classique du financement par capitaux propres. On distingue généralement les emprunts classiques souscrits auprès des établissements de crédit.

A. Le financement par emprunt bancaire indivis

Dans ce type de financement, l'entreprise a pour seul interlocuteur la banque prêteuse, ou le pool bancaire, si le financement est accordé par plusieurs banques réunis.

Ces financements peuvent être utilisés immédiatement, et en totalité, mais ils peuvent aussi être mis à la disposition de l'entreprise ; cette dernière utilise le fonds, au fur et à mesure de ses besoins.

Les modalités de remboursement de ces indivis peuvent être de trois sortes :

- Remboursement par amortissement constant du capital ;
- Remboursement par annuités constantes ;
- Remboursement in fine.

B. Le crédit bail

Le crédit bail est une forme de crédit consistant à louer un bien pour une période déterminée, au terme de laquelle le locataire a la possibilité de l'acheter, généralement pour une somme modique. Pendant la période de location, le locataire est responsable de tout dommage que le bien pourrait subir, du fait de sa négligence. Il peut mettre fin au contrat à tout moment, par un préavis, mais doit restituer le bien au propriétaire et s'acquitter d'une indemnité de réalisation correspondant à une part importante des redevances dues, jusqu'à la

fin du contrat. Pendant toute la durée du contrat, l'entreprise bénéficie *d'un droit de jouissance irrévocabile*.

§4-Les crédits bancaires et ses modalités de remboursement

Vue la rareté des ressources, il est impossible, dans notre cas, de recourir à l'augmentation de capital. Par contre, chaque année d'exploitation dégage une forte marge d'autofinancement. Il est donc possible d'assurer le financement par des moyens sûrs. Mais pour démarrer le projet, le recours auprès des organismes financiers ou bancaires est nécessaire. De plus, l'autofinancement que l'entreprise dégage assure une indépendance vis-à-vis des banques ou des organismes de crédit qui cherchent à contrôler la sécurité de leurs investissements.

B. La détermination du montant de l'emprunt

De nombreuses institutions financières financent les projets. Mais dans notre étude, nous prenons le cas de la BNI Groupe crédit agricole.

C. Les conditions d'octroi de crédit à la banque

La banque impose deux critères : des critères subjectifs et des critères objectifs

a) Les critères subjectifs

La banque exige la moralité, le savoir-faire et l'expérience du promoteur en technique et en gestion. En outre, elle n'acceptera pas de financer le projet que dans la mesure où l'entreprise participe au minimum de 30% du financement.

b) Les critères objectifs

La banque n'acceptera pas son aide sans être sûr que le marché des produits envisagés est favorable. Il en est de même pour la rentabilité économique et financière du projet.

c) Les différents types de crédits bancaires

On distingue : le crédit d'investissement et le crédit de fonctionnement.

1. Le crédit d'investissement

Le crédit d'investissement sert à financer le bien qui a une durée d'utilité supérieure à 2 ans, c'est-à-dire à moyen terme.

2. Le crédit de fonctionnement

Il s'agit de crédit à court terme, c'est-à-dire inférieur à un an. Le crédit de fonctionnement sert à financer le cycle d'exploitation.

d) Les modalités de remboursement des emprunts à long et moyen terme

Un emprunt de 19 982 000 Ar sera contracté auprès de la banque BNI Groupe crédit agricole, remboursable sur 5 ans, au taux annuel de 20%. En effet, le projet a choisi l'amortissement constant du capital.

Les tableaux d'amortissement sont constitués par :

- Année de remboursement : 5 ans
- Capital restant dû N+2 = Capital restant dû N+1 – amortissement N+1
- Intérêt = Capital restant dû x taux ; avec taux d'intérêt = 20%
- Annuité : Somme à verser chaque année = amortissement + intérêt
- Amortissement : part de capital remboursable chaque année

Tableau n° XXXIII : Calcul de l'amortissement de l'emprunt (montant en Ar)

Année	Capital début période	Amortissement	Intérêt (20%)	Annuité	Capital fin période
N+1	19 982 000	3 996 400	3 996 400	7 992 800	15 982 000
N+2	15 985 600	3 996 400	3 197 120	7 193 520	11 989 200
N+3	11 989 200	3 996 400	2 397 840	6 394 240	7 992 800
N+4	7 992 800	3 996 400	1 598 560	5 594 960	3 996 400
N+5	3 996 400	3 996 400	799 280	4 795 680	-

Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2009

Lors de la constitution de la société, un bilan d'ouverture doit être établi. Nous allons présenter ce bilan par le tableau ci-dessous

Tableau n° XXXIV: Bilan d'ouverture (montant en Ar)

Actif	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Passifs et capitaux propres	
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle	250 000,00			Capital	37 088 200,00
Frais de constitution	250 000,00				
Immobilisation corporelle	46 387 000,00			Réserve	
Terrain	6 000 000,00	6 000 000,00	6 000 000,00		
Construction	12 000 000,00	12 000 000,00	12 000 000,00	Résultat net	
Matériels et outillages	2 373 000,00	2 373 000,00	2 373 000,00		
Matériels de transport	23 800 000,00	23 800 000,00	23 800 000,00	Total capitaux propres	37 088 200,00
Matériels et mobiliers de bureau	634 000,00	634 000,00	634 000,00		
Matériels informatiques	1 580 000,00	1 580 000,00	1 580 000,00		
Total actif non courant	46 637 000,00	46 637 000,00	46 637 000,00	Passif non courant	
Actif courant				Dettes financières	19 982 000,00
Trésorerie	10 433 200,00				
Total actif courant	10 433 200,00			Passif courant	
Total	57 070 200,00		57 070 200,00	Total	57 070 200,00

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

Il n'y a ni amortissement, ni résultat sur ce bilan d'ouverture, car les immobilisations ne sont pas encore utilisées et que l'exploitation n'a pas encore commencé.

SECTION III : LES COMPTES D'EXPLOITATION ET LE FONDS DE ROULEMENT INITIAL

§1- Les comptes d'exploitation

Ils concernent les dépenses et les recettes prévisionnelles d'exploitation. Ce sont les comptes de charges et les produits, respectivement la classe 6 et la classe 7 du PCG 2005.

A. Notion de cycle d'exploitation

Le cycle d'exploitation se définit comme l'ensemble des opérations réalisées par l'entreprise pour atteindre son objectif : produire des biens et des services, en vue de les échanger. La production résulte de la mise en œuvre d'un processus technologique qui exige un capital et des biens et services à transformer.

B. Les comptes de charges d'exploitation prévisionnelle

Les charges sont des diminutions des avantages économiques, sous forme de consommation à certain moment.

Elles comprennent les achats consommés(60) ; les services extérieurs(61) ; les autres services extérieurs(62) ; les impôts, taxes et versements assimilés(63), les charges de personnel(64) et les dotations aux amortissements.

a) *Les achats consommés*

▲ L'achat des outils de pêche

L'achat en outil de pêche va permettre à l'entreprise de faire son activité de pêche. Nous envisageons d'acheter cinq (05) filets d'une valeur d'Ar 300 000.

▲ L'achat des produits aux pêcheurs et autres approvisionnements

Pour assurer un volume de production plus important pour notre activité, il nous faut faire la collecte auprès des pêcheurs. Le budget alloué pour l'achat des poissons aux pêcheurs s'élève à 1 000 000 Ar par an.

- L'achat d'emballage et produit de traitement

Ils sont évaluées à Ar 200 000.

- Tenues de travail

Les ouvriers ont besoin de tenues de travail durant le travail de traitement. Ce qui évitera aussi tous risques de contamination. Le budget a prévu que chaque ouvrier bénéficiera d'une paire pour ces équipements.

Tableau n° XXXV: Tenues de travail(en Ar)

Rubrique	Quantité	Prix unitaire	Montant
Masques respiratoires	15	100	1 500
Blouses	15	4 000	60 000
Bonnets	15	200	3 000
Gants	20	3 000	60 000
Bottes plastiques	15	10 000	150 000
Total			274 500

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Le montant alloué aux vêtements de travail des ouvriers est d'Ar 274 500.

▲ L'achat des fournitures de bureau

Elles sont constituées par les rames de papiers nécessaires aux impressions (sur saisies et photocopies) de certains documents nécessaires à l'exploitation. Elles sont évaluées annuellement à Ar 160 000.

▲ Les matières et les fournitures non stockés

On estime les carburants et lubrifiants à 1 224 000 Ar par an, et la dépense en électricité est estimée à 960 000 Ar par an (80 000 Ar par mois).

Tableau n° XXXVI: La récapitulation des achats consommés (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Achat des outils de pêche	300 000	-	-	120 000	-
Achat des produits aux pêcheurs	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Achat d'emballage et produits de traitement	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Tenues de travail	274 500	-	-	-	-
Achat de fourniture de bureau	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000
Les matières et les fournitures non stockés	2 184 000	2 184 000	2 184 000	2 184 000	2 184 000
Total	4 118 500	3 544 000	3 544 000	3 664 000	3 544 000

Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2009

Le tableau ci-dessus montre les dépenses globales des achats consommés pour l'année de démarrage des activités.

b) Les services extérieurs et autres services extérieurs

Dans notre cas, ils comprennent l'entretien et la réparation, frais postaux et TELMA et la publicité.

- L'entretien et réparation

L'entretien et réparation sont mis de côté en vue des travaux de maintenance qui pourraient survenir sur les biens mobiliers et immobiliers. Ces charges concernent, entre autres, l'entretien des matériels roulants et navals, l'entretien des matériels et outillages ; ainsi que des matériels mobiliers, et enfin, l'entretien du bâtiment.

Tableau n° XXXVII: Entretien et réparation (montant en Ar)

Désignation	Montant
Entretien et réparation des matériels roulants et navals	600 000
Maintenance des autres matériels	200 000
Total	800 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

- Frais postaux et TELMA

Ce sont des charges pour l'achat de crédits téléphoniques ou bien de carte de recharge.

Les charges à la communication téléphonique sont évaluées à Ar 270 000 pour les trois premières années.

- Publicité

Un budget de publicité est évalué à Ar 350 000 pour les deux premières années. Les charges vont diminuer dans les années suivantes.

Tableau n° XXXVIII: La récapitulation des services extérieurs et autres services extérieurs (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Entretien et réparation	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Frais postaux et TELMA	270 000	270 000	270 000	210 000	210 000
Publicité	350 000	350 000	250 000	200 000	100 000
Total	1 420 000	1 420 000	1 320 000	1 210 000	1 110 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Le tableau ci-dessus récapitule toutes les dépenses des services extérieurs et autres services extérieurs.

- Primes d'assurances

Les primes d'assurances constituent les dépenses à allouer aux services d'assurances en cas de réalisation d'un risque déterminé, moyennant le paiement d'un préalable d'une prime d'assurance ou d'une cotisation. Ces assurances de dommage couvrent une grande variété de risques tels que l'incendie, le vol, le bris de glaces.

Tableau n° XXXIX: Primes d'assurance (en Ar)

Désignations	Montant
Vedette	240 000
Camionnette bâchée	120 000
Bâtiment	2 400 000
Total	2 760 000

Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2009

c) Les impôts et taxes

Ils regroupent l'ensemble des charges dues aux pouvoirs publics, en contrepartie des services relevant du secteur public telles que les redevances, les vignettes et les taxes sur les matériels de transport utilisés. Ils sont évalués à Ar 3 820 000 par an.

d) Les charges de personnel

La charge de personnel représente les frais supportés par l'entreprise pour son personnel. Le personnel est l'ensemble des personnes liées à l'entreprise par un contrat de travail.

Tableau n° XL: Récapitulation des charges du personnel (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Gérant	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 960 000	3 960 000
Comptable	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 376 000	2 376 000
Chef de production	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 848 000	1 848 000
Responsable du service commercial	1 680 000	1 680 000	1 680 000	1 848 000	1 848 000
Agents commerciaux	2 880 000	2 880 000	2 880 000	3 168 000	3 168 000
Marins	11 520 000	11 520 000	11 520 000	15 840 000	15 840 000
Ouvriers	12 000 000	12 000 000	12 000 000	18 480 000	18 480 000
Magasinier	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 584 000	1 584 000
Secrétaire	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 320 000	1 320 000
Chauffeur	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 320 000	1 320 000
Gardien	960 000	960 000	960 000	1 056 000	1 056 000
Total	40 320 000	40 320 000	40 320 000	52 800 000	52 800 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

- Détermination de charges sociales

Les charges sociales sont celles qui incombent à l'employeur comme les cotisations de 13% de la CNaPS.

Tableau n° XLI: Détermination des charges sociales(en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Salaires de personnel	40 320 000	40 320 000	40 320 000	52 800 000	52 800 000
Charges sociales	CNaPS (13%)	5 241 600	5 241 600	5 241 600	6 864 000
	OSIEM (5,5%)	2 217 600	2 217 600	2 217 600	2 904 000
Total des charges patronales	7 459 200	7 459 200	7 459 200	9 768 000	9 768 000
Charges de personnel	47 779 200	47 779 200	47 779 200	62 568 000	62 568 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

e) *La dotation aux amortissements*

Tableau n° XLII: Dotation aux amortissements (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Dotations aux amortissements	4 807 500	4 807 500	4 807 500	4 947 500	4 947 500

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Les dotations aux amortissements augmentent en quatrième année et en cinquième année à cause de la nouvelle acquisition de l'embarcation.

f) *L'imprévu*

Afin d'éviter tout changement de prix des matériels sur le marché, nous devons mettre de côté une somme constituant les imprévus. Ces imprévus sont évalués à 1 100 000 Ar.

Tableau n° XLIII: Récapitulation des charges(en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Achat des produits aux pêcheurs et autres approvisionnements	1 474 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Achat des outils de pêche	300 000			120 000	
Achat de fournitures de bureau	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000
Les matières et fournitures non stockées	2 184 000	2 184 000	2 184 000	2 184 000	2 184 000
Entretien et réparation	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
Frais postaux et TELMA	270 000	270 000	270 000	210 000	210 000
Publicité	350 000	350 000	250 000	200 000	100 000
Prime d'assurance	2 760 000	2 484 000	2 236 000	2 013 000	1 820 000
Impôts et taxes	3 820 000	3 820 000	3 820 000	3 820 000	3 820 000
Charges du personnel	47 779 200	47 779 200	47 779 200	62 568 000	62 568 000
Dotation aux amortissements	4 807 500	4 807 500	4 807 500	4 947 500	4 947 500
charges financières	3 996 400	3 197 120	2 397 840	1 598 560	799 280
Imprévus	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000
Total	69 801 100	68 151 82	67 004 540	80 921 060	79 708 780

Source : notre propre calcul, novembre 2009

Les primes d'assurance diminuent de 10%, puisque les matériels utilisés se déprécient en termes de valeur et d'état.

C. Le produit d'exploitation

Les produits constituent des flux positifs pour l'entreprise, destinés à être échangés sur le marché, contre un autre moyen d'échange, la monnaie. Les produits de notre entreprise constituent les poissons fumés.

Nous allons rappeler la situation des ventes qui est représentée dans le tableau suivant :

Tableau n° XLIV: Récapitulation des ventes(en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Vente locale	19 800 000	22 180 000	24 950 000	33 875 000	37 800 000
Vente régionale	56 300 000	61 580 000	67 630 000	85 700 000	93 180 000
Total Vente	76 100 000	83 760 000	92 580 000	119 575 000	130 980 000

Source : notre propre calcul, novembre 2009

D'après ce tableau, les ventes sont évoluées en fonction de la quantité produite par an.

§2- Le fonds de roulement initial

Le fonds de roulement initial se définit comme la somme nécessaire pour démarrer les activités, alors que l'entreprise ne perçoit pas encore de recettes.

Pour financer le besoin permanent induit par le décalage entre les flux de décaissement et d'encaissement du cycle d'exploitation, l'entreprise recourt à des financements stables (le fonds de roulement), et à des crédits bancaires à court terme. Le financement d'un besoin permanent par des ressources instables induit une distorsion qui peut être la source d'éventuels dérèglements financiers, si le banquiers de l'entreprise décident de réduire ou de limiter leurs engagements. On comprend en quoi le fonds de roulement assure à l'entreprise une sécurité dans son fonctionnement financier quotidien¹. Le Fonds de Roulement Net Global (FRNG) permettrait donc à l'entreprise de dégager une marge de sécurité sous forme de trésorerie nette positive. Deux méthodes permettent de calculer le FRNG : la méthode « *du haut du bilan* » et la méthode dite « *du bas du bilan* ».

Le fonds de roulement initial est composé de :

- L'achat des outils de pêche
- L'achat des produits aux pêcheurs et d'autres approvisionnements
- Les matières et les fournitures non stockées
- Les services extérieurs et autres services extérieurs
- Les impôts et taxes
- Les charges de personnel

¹ Marion ALAIN, Analyse financière 3^e édition DUNOD, Paris, 2004. P.133

Tableau n° XLV: Fonds de Roulement Initial (montant en Ar)

Fonds de Roulement Initial	Montant
Achats des outils de pêche	150 000
Achats des produits aux pêcheurs	300 000
Achats t d'emballage et de produit de traitements	100 000
Tenues de travail	100 000
Achats de fournitures de bureau	80 000
Les matières et fournitures non stockées	500 000
Entretien et réparation	200 000
Frais postaux et TELMA	90 000
Impôts et taxes	700 000
Les charges du personnel	7 963 200
Prime d'assurance	460 000
Total	10 183 200

Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2009

Au démarrage de l'activité, ce projet doit se doter de l'autofinancement de 10 183 200Ar pour assurer ses dépenses avant recouvrement de leurs recettes.

L'exploitation de poissons fumés permet donc de réaliser des situations financières favorables. Pour mieux mettre en évidence l'évolution probable de la situation financière future du projet, nous essayons d'étudier la rentabilité et évaluer cette rentabilité.

CHAPITRE III : ÉTUDE DE RENTABILITÉ ET ÉVALUATION DU PROJET

SECTION I : ÉTUDE DES ÉTATS FINANCIERS PREVISIONNELS

§1- Compte de résultats prévisionnels

« Le compte de résultat est un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entité au cours de la période considérée¹ ». A partir de ce compte, le responsable peut faire des prévisions du budget pour les exercices suivants, et le diagnostic financier au sein de la Société.

Les comptes de résultat prévisionnel permettent d'apprécier la performance de l'entreprise à réaliser des profits.

Selon le PCG 2005, deux modèles de compte de résultat sont prévus : la présentation par nature et la présentation par fonction

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le compte de résultat par nature du présent projet.

¹ Plan Comptable Général, 2005, 132-1.

Tableau n° XLVI : Calcul de résultat par nature(montant en Ar)

Rubriques	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Chiffres d'affaires	76 100 000	83 760 000	92 580 000	119 575 000	130 980 000
I Production de l'exercice	76 100 000	83 760 000	92 580 000	119 575 000	130 980 000
Achats consommés	4 118 500	3 544 000	3 544 000	3 664 000	3 544 000
Charge externes	4 180 000	3 904 000	3 556 000	3 223 000	2 930 000
II Consommation de l'exercice	8 298 500	7 448 000	7 100 000	6 887 000	6 474 000
III VAB (I-II)	67 801 500	76 312 000	85 480 000	112 688 000	124 506 000
Les impôts et taxes	3 820 000	3 820 000	3 820 000	3 820 000	3 820 000
Les charges du personnel	47 779 200	47 779 200	47 779 200	62 568 000	62 568 000
IV EBE	16 202 300	24 712 800	33 880 800	46 300 000	58 118 000
Autres charges opérationnelles	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000	1 100 000
Dotations aux amortissements	4 807 500	4 807 500	4 807 500	4 947 500	4 947 500
V Résultat opérationnel	10 294 800	18 805 300	27 973 300	40 252 500	52 070 500
Produits financiers					
Charges financières	3 996 400	3 197 120	2 397 840	1 598 560	799 280
VI Résultat financier	-3 996 400	-3 197 120	-2 397 840	-1 598 560	-799 280
VII Résultat avant impôts (V+VI)	6 298 400	15 608 180	25 575 460	38 653 940	51 271 220
Impôt sur le résultat	1 511 616	3 745 963,2	6 138 110,4	9 276 945,6	12 305 092,8
VIII Résultat Net	4 786 784	11 862 216,8	19 437 349,6	29 376 994,4	38 966 127,2

Source : Tableau élaboré par l'auteur, novembre 2009

Le compte de résultat prévisionnel par nature permet d'obtenir la valeur ajoutée créée pendant l'exercice. Il a bien une valeur ajoutée positive qui va contribuer au PIB du pays.

Les résultats dégagée par ce projet sont toujours positifs dès la première année d'exploitation cela se traduit que la rentabilité est déjà significative en première année d'exploitation et il augmente chaque année au fur et à mesure que le volume de production augmente.

§2- Bilan prévisionnel

A. Définition

Le bilan est un document obligatoire établi sous forme du tableau qui résume la situation patrimoniale de l'entreprise à une date bien déterminée.

En d'autres termes, le bilan est un moyen qui permet de connaître la situation active et passive d'une entreprise à un moment donné. Ainsi, établir le bilan prévisionnel nous permet de connaître la structure du patrimoine de notre entreprise.

Les tableaux suivants présentent les bilans prévisionnels pour les cinq premières années.

Tableau n° XLVII: Bilan prévisionnel Année N+1(montant en Ar)

Actif	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Passifs et capitaux propres	
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle	250 000,00	50 000,00	200 000,00	Capital	37 088 200,00
Frais de constitution	250 000,00	50 000,00	200 000,00		
Immobilisation corporelle	46 387 000,00			Reserve	
Terrain	6 000 000,00		6 000 000,00		
Construction	12 000 000,00	1 170 000,00	10 830 000,00	Résultat	4 786 784,00
Matériels et outillages	2 373 000,00	400 000,00	1 973 000,00		
Matériels de transport	23 800 000,00	2 887 500,00	20 912 500,00	Total capitaux propres	41 874 984,00
Matériels et mobiliers de bureau	634 000,00	100 000,00	534 000,00		
Matériels informatiques	1 580 000,00	200 000,00	1 380 000,00	Passif non courant	
Total Actif non courant	46 637 000,00	4 807 500,00	41 829 500,00	Dettes financières	15 985 600,00
Actif courant				Passif courant	
Trésorerie	16 031 084,00		16 031 084,00		
Total actif courant	16 031 084,00		16 031 084,00	Passif courant	
Total	62 668 084,00	4 807 500,00	57 860 584,00	Total	57 860 584,00

Source : Tableau élaboré é par l'auteur, décembre 2009

Comme nous le voyons dans ce tableau, le solde de trésorerie du bilan prévisionnel année N+1 Ar 16 031 084 est positif, ce qui signifie que l'entreprise fera des bénéfices, et elle pourra donc rembourser sa dette pour la première année. Il ya donc une forte chance que ses activités de l'année suivante seront prospères.

Tableau n° XLVIII: Bilan prévisionnel Année N+2(montant en Ar)

Actif	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Passifs et capitaux propres	
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle	250 000,00	100 000,00	150 000,00	Capital	37 088 200,00
Frais de constitution	250 000,00	100 000,00	150 000,00		
Immobilisation corporelle	46 387 000,00			Réserve	4 786 784,00
Terrain	6 000 000,00		6 000 000,00		
Construction	12 000 000,00	2 340 000,00	9 660 000,00	Résultat	11 862 216,80
Matériels et outillages	2 373 000,00	800 000,00	1 573 000,00		
Matériels de transport	23 800 000,00	5 775 000,00	18 025 000,00	Total capitaux propres	53 737 200,80
Matériels et mobiliers de bureau	634 000,00	200 000,00	434 000,00		
Matériels informatiques	1 580 000,00	400 000,00	1 180 000,00	Passif non courant	
Total Actif non courant	46 637 000,00	9 615 000,00	37 022 000,00	Dettes financières	11 989 200,00
Actif courant				Passif courant	
Trésorerie	28 704 400,80		28 704 400,80		
Total actif courant	28 704 400,80		28 704 400,80	Passif courant	
Total	75 341 400,80	9 615 000,00	65 726 400,80	Total	65 726 400,80

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

Quand au bilan prévisionnel de la deuxième année, on constate que le solde de la trésorerie a augmenté par rapport à l'année précédente, et cela signifie qu'il y a une augmentation du chiffre d'affaires. Et en plus les capitaux propres augmentent aussi en raison de réserve constitué par le résultat acquis dans l'exercice N+1.

Tableau n° XLIX: Bilan prévisionnel Année N+3(montant en Ar)

Actif	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Passifs et capitaux propres	
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle	250 000,00	150 000,00		Capital	37 088 200,00
Frais de constitution	250 000,00	150 000,00			
Immobilisation corporelle	46 387 000,00	14 272 500,00		Réserve	16 649 000,80
Terrain	6 000 000,00		6 000 000,00		
Construction	12 000 000,00	3 510 000,00	8 490 000,00	Résultat	19 437 349,60
Matériels et outillages	2 373 000,00	1 200 000,00	1 173 000,00		
Matériels de transport	23 800 000,00	8 662 500,00	15 137 500,00	Total capitaux propres	73 174 550,40
Matériels et mobiliers de bureau	634 000,00	300 000,00	334 000,00		
Matériels informatiques	1 580 000,00	600 000,00	980 000,00	Passif non courant	
Total Actif non courant	46 637 000,00	14 422 500,00	32 214 500,00	Dettes financières	7 992 800,00
Actif courant				Passif courant	
Trésorerie	48 952 850,40		48 952 850,40		
Total actif courant	48 952 850,40		48 952 850,40	Passif courant	
Total	95 589 850,40	14 422 500,00	81 167 350,40	Total	81 167 350,40

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

On peut tirer à partir de ce tableau que le solde de la trésorerie de l'année N+3 ne cesse d'augmenter, ce qui est très encourageant, car jusqu'à la troisième année d'existence, l'entreprise évolue toujours.

Tableau n° L: Bilan prévisionnel Année N+4(montant en Ar)

Actif	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Passifs et capitaux propres	
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle	250 000,00	200 000	50 000,00	Capital	37 088 200,00
Frais de constitution	250 000,00	200 000	50 000,00		
Immobilisation corporelle	47 187 000,00	19 170 000	28 017 000,00	Réserve	36 086 350,40
Terrain	6 000 000,00		6 000 000,00		
Construction	12 000 000,00	4 680 000	7 320 000,00	Résultat	29 376 994,40
Matériels et outillage	2 373 000,00	1 600 000	773 000,00		
Matériels de transport	24 600 000,00	11 690 000	12 910 000,00	Total capitaux propres	102 551 544,80
Matériels et mobiliers de bureau	634 000,00	400 000	234 000,00		
Matériels informatiques	1 580 000,00	800 000	780 000,00	Passif non courant	
Total Actif non courant	47 437 000,00	19 370 000	28 067 000,00	Dettes financières	3 996 400,00
Actif courant				Passif courant	
Trésorerie	78 480 944,80		78 480 944,80		
Total actif courant	78 480 944,80		78 480 944,80	Passif courant	
Total	125 917 944,80	19 370 000	106 547 944,80	Total	106 547 944,80

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

Nous soulignons ici que le solde dépasse le double de celui de la première année, il est donc toujours en croissance, et cela signifie que l'entreprise affiche déjà de gros bénéfices. Le montant des dettes financières diminuent de plus en plus.

Tableau n° LI : Bilan prévisionnel Année N+5(montant en Ar)

Actif	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	Passifs et capitaux propres	
Actif non courant				Capitaux propres	
Immobilisation incorporelle	250 000,00	250 000,00	-	Capital	37 088 200,00
Frais de constitution	250 000,00	250 000,00	-		
Immobilisation corporelle	47 187 000,00	24 067 500,00		Réserve	65 463 344,80
Terrain	6 000 000,00		6 000 000,00		
Construction	12 000 000,00	5 850 000,00	6 150 000,00	Résultat	38 966 127,20
Matériels et outillages	2 373 000,00	2 000 000,00	373 000,00		
Matériels de transport	24 600 000,00	14 717 500,00	9 882 500,00	Total capitaux propres	141 517 672,00
Matériels et mobiliers de bureau	634 000,00	500 000,00	134 000,00		
Matériels informatiques	1 580 000,00	1 000 000,00	580 000,00	Passif non courant	
Total Actif non courant	47 437 000,00	24 317 500,00	23 119 500,00	Dettes financières	-
Actif courant				Passif courant	
Trésorerie	118 398 172,00		118 398 172,00		
Total actif courant	118 398 172,00		118 398 172,00	Passif courant	
Total	165 835 172,00	24 317 500,00	141 517 672,00	Total	141 517 672

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

D'après ces tableaux, les bilans prévisionnels encaissent toujours un résultat positif, ce qui signifie que le projet est rentable. La disponibilité figurant aux bilans résulte du solde de trésorerie à la fin de chaque période, et indique aussi que la firme peut rembourser le reste de la somme empruntée, mais aussi le choix d'améliorer la vie de l'entreprise.

§3- Flux de trésorerie (méthode directe)

En termes d'analyse financière, la trésorerie d'une entreprise apparaît comme étant le solde de la situation financière globale. Elle représente sa disponibilité qui lui permettra de financer ses dépenses à court terme. Les flux de trésorerie du dit projet seront présentés dans le tableau suivant :

Tableau n° LII : Tableau de flux de trésorerie(montant en Ar)

Méthode directe	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Encaissement reçus des clients	76 100 000,00	83 760 000,00	92 580 000,00	119 575 000,00	130 980 000,00
Sommes versées aux fournisseurs et aux personnels	57 177 200,00	56 327 200,00	55 979 920,00	70 555 000,00	70 142 000,00
Intérêts et autres frais financiers payés	3 996 400,00	3 197 120,00	2 397 840,00	1 598 560,00	799 280,00
Impôts payés	3 820 000,00	3 820 000,00	3 820 000,00	3 820 000,00	3 820 000,00
Impôts sur les résultats	1 511 616,00	3 745 963,20	6 138 110,40	9 276 945,60	12 305 092,20
Flux de trésoreries lié aux activités opérationnelles(A)	9 594 284,00	16 669 716,80	24 244 849,60	34 324 494,40	43 913 627,20
Encaissement sur acquisition d'immobilisation corporelle ou incorporelle	50 820 200,00	-	-	-	-
Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement (B)	50 820 200,00	-	-	800 000,00	-
Augmentation de capital en numéraire	30 838 200,00	-	-	-	-
Emission d'emprunt à long terme	19 982 000,00	-	-	-	-
Remboursement d'emprunt	3 996 400,00	3 996 400,00	3 996 400,00	3 996 400,00	3 996 400,00
Flux de trésorerie liés aux activités de financement(C)	46 823 800,00	- 3 996 400,00	- 3 996 400,00	- 4 796 400,00	- 3 996 400,00
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)	5 847 884,00	12 673 316,80	20 248 449,60	29 528 094,40	39 917 227,20
Trésorerie en début d'exercice	10 183 200,00	16 031 084,00	28 704 400,80	48 952 850,40	78 480 944,80
Trésorerie à la clôture de l'exercice	16 031 084,00	28 704 400,80	48 952 850,40	78 480 944,80	118 398 172,00

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

La variation de trésorerie d'une période située entre deux années successives est positive, ce qui dénote une exploitation saine et rentable.

SECTION II : LE SEUIL DE RENTABILITÉ

Le seuil de rentabilité est aussi appelé Point mort, il s'agit d'un concept de gestion très important en création de société pour estimer la chance de réussite du projet.

§1-Définition

Le seuil de rentabilité représente le montant du chiffre d'affaires pour lequel l'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte.

La marge sur coût variable est donc égale aux charges fixes.

Il est dénommé aussi le chiffre d'affaire critique.

§2- Calcul du seuil de rentabilité

Le point mort appelé aussi le seuil de rentabilité est le niveau d'activité d'une entreprise, au bout duquel l'entreprise ne réalise ni profit, ni déficit, d'où le résultat est nul. A ce moment là, le chiffre d'affaires couvre les charges fixes et variables.

Pour pouvoir donner la formule générale, nous procémons à la séparation des coûts ou des charges. On distingue deux catégories de coût :

- Les charges fixes ou C.F
- Les charges variables ou C.V

§3- Les charges variables et les coûts fixes

« Les charges de structure appelées aussi « coût fixe » sont constituées par les dépenses indépendantes du volume d'activité réalisée, et les coûts variables sont représentés par des dépenses liées étroitement au volume de l'activité aux quantités vendues »¹

Dans notre projet, les charges variables sont représentées par l'achat des produits aux pêcheurs et autres approvisionnements, l'achat des matières et fournitures non stockées.

¹Georges DEPALLENS. Jean JOBARD, Administration des entreprises, 9^e édition, 1986 p .564

Tableau n° LIII: Récapitulations des charges variables (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Achat des produits aux pêcheurs et autres approvisionnements	1 474 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00	1 200 000,00
Impôts sur le résultat	1 511 616,00	3 745 963,20	6 138 110,40	9 276 945,60	12 305 092,60
Achat des matières et fournitures non stockées	2 184 000,00	2 184 000,00	2 184 000,00	2 184 000,00	2 184 000,00
Total	5 169 616,00	7 129 963,20	9 522 110,40	12 660 945,60	15 689 092,60

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

Les charges fixes concernent, entre autres, l'achat des outils de pêche, les impôts et taxes, les primes d'assurances, les charges du personnel, les charges financières et les dotations aux amortissements, la publicité, les frais postaux et TELMA, l'achat des fournitures de bureau, l'entretien et réparation et autres.

Tableau n° LIV: Récapitulation des charges fixes (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Achat de fourniture de bureau	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00	160 000,00
Achat des outils de pêche	300 000,00			120 000,00	
Charges financières	3 996 400,00	3 197 120,00	2 397 840,00	1 598 560,00	799 280,00
Dotation aux amortissements	4 807 500,00	4 807 500,00	4 807 500,00	4 947 500,00	4 947 500,00
Publicité	350 000,00	350 000,00	250 000,00	200 000,00	100 000,00
Entretien et réparation	800 000,00	800 000,00	800 000,00	800 000,00	800 000,00
Frais postaux et TELMA	270 000,00	270 000,00	270 000,00	210 000,00	210 000,00
Impôts et taxes	3 820 000,00	3 820 000,00	3 820 000,00	3 820 000,00	3 820 000,00
Imprévu	1 100 000,00	1 100 000,00	1 100 000,00	1 100 000,00	1 100 000,00
Charge du personnel	47 779 200,00	47 779 200,00	47 779 200,00	62 568 000,00	62 568 000,00
TOTAL	63 383 100,00	62 283 820,00	61 384 540,00	75 524 060,00	74 504 780,00

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

§4-Formule et mode de calcul du seuil de rentabilité

SR: le seuil de rentabilité

CV: les charges variables

CF: les charges fixes

CA: le chiffre d'affaires

M/CV : la marge sur coût variable

R: le résultat= CA-(CV+CF)= (CA-CV)-CF

R=M/CV-CF

Avec M/CV=CA-CV

$$\text{Nous avons la formule : } SR = \frac{CA \times CF}{M/CV}$$

Tableau n° LV: Calcul du seuil de rentabilité (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Chiffre d'affaires	76 100 000,00	83 760 000,00	92 580 000,00	119 575 000,00	130 980 000,00
Charges variables	5 169 616,00	7 129 963,20	9 522 110,40	12 660 945,60	15 689 092,60
Marge sur coût variable	70 930 384,00	76 630 036,80	83 057 889,60	106 914 054,40	115 290 907,40
Coûts fixes	63 383 100,00	62 283 820,00	61 384 540,00	75 524 060,00	74 504 780,00
Résultat	7 547 284,00	14 346 216,80	21 673 349,60	31 389 994,40	40 786 127,40
Seuil de rentabilité	68 002 647,64	68 078 954,17	68 421 925,24	84 467 748,65	84 643 588,16

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

SECTION III : ÉVALUATION DU PROJET

Un investissement est rentable lorsque le montant de cet investissement est inférieur aux gains procurés durant toute la durée de vie du projet.

Le choix de l'investissement c'est-à-dire le maintien ou le rejet d'un projet ne se fonde uniquement pas sur le critère financier, mais aussi sur la contribution dudit projet à l'intérêt de la nation. La participation au développement national est un devoir pour tout citoyen. Le groupement détenteur du projet se doit d'équilibrer les emplois créés et les revenus distribués, afin de lutter contre la pauvreté et participer à la formation de la richesse nationale(PIB).

§1- Évaluation financière

En matière d'évaluation financière, le résultat immédiat est la rentabilité des investissements réalisés par les promoteurs. Ce type d'évaluation pourra être conduite grâce aux outils d'évaluation et aux critères d'évaluation.

A. Selon les outils d'évaluation

a) La valeur actuelle nette(VAN)

1. Définition

La valeur actuelle nette¹ est le résultat obtenu par la différence entre la somme des cash-flows actualisés à la date 0 ou à un taux d'intérêt d'emprunt de 20% et celui de

¹Mohajy ANDRIANTIANA, Cours de la Politique financière, 4^{ème} année Gestion, Université Toamasina, 2007-2008

l'investissement. Elle permet de juger si l'investissement est acceptable ou non, à partir de cash-flow au moment de l'évaluation, et à l'aide du taux d'actualisation que nous venons de calculer :

$$\boxed{\mathbf{VAN} = -I_0 + \sum_{i=1}^n CF_i(1+t)^{-i}}$$

Avec :

- I_0 =le montant de l'investissement initial actualisé.

D'où $I_0 = (46\ 637\ 000) (1+t)^0$

$I_0 = \text{Ar } 46\ 637\ 000$

t = taux d'actualisation (20%)

- CF = cash-flow de l'année, leur montant respectif est donné dans le tableau suivant :

Tableau n° LVI : Calcul des cash-flows annuels (montant en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Résultat net	4 786 784,00	11 862 216,80	19 473 349,60	29 376 994,40	38 966 127,20
Dotation aux amortissements	4 807 500,00	4 807 500,00	4 807 500,00	4 947 500,00	4 947 500,00
CAF	9 594 284,00	16 669 716,80	24 280 849,60	34 324 494,40	43 913 627,20
Remboursement d'emprunt	- 3 996 400,00	- 3 996 400,00	- 3 996 400,00	- 3 996 400,00	- 3 996 400,00
Valeur résiduelle					16 619 500,00
Cash flow	5 597 884,00	12 673 316,80	20 284 449,60	30 328 094,40	56 536 727,20

Source : notre propre calcul, décembre 2009

D'après ce tableau, nous constatons une nette amélioration de cash-flows d'une année à l'autre, ce qui explique la capacité de l'entreprise à financer ses propres activités et surtout à honorer ses engagements quant au remboursement de ses dettes.

- $\sum_{i=1}^n CF_i(1+t)^{-i}$ = la somme des cash-flows actualisés
- i=durée d'exploitation qui varie de 1 à 5

Tableau n° LVII: Calcul de cash-flow actualisé au taux de 20%(en Ariary)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Cash – flow	5 597 884,00	12 673 316,80	20 284 449,60	30 328 094,40	56 536 727,20
Actualisation	0,833333	0,694444	0,578704	0,482253	0,401878
cash- flows actualisés	4 664 901,47	8 800 908,81	11 738 692,12	14 625 814,51	22 720 866,85
cumul de cash-flows actualisés	4 664 901,47	13 465 810,28	25 204 502,4	39 830 316,91	62 551 183,76

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

- $\sum_{i=1}^5 CF_i(1+t)^{-i} = 62\ 551\ 183,77$ = la somme des cash-flows actualisés

D'où $VAN = 62\ 551\ 183,77 - 46\ 637\ 000,00 = 15\ 914\ 183,76$

$$VAN = 15\ 914\ 183,76 \text{ Ar}$$

2. Interprétation

La réalisation de l'investissement ci-dessus revient à décaisser Ar 46 637 000,00 et recevoir immédiatement la VAN en contrepartie. L'opération est donc avantageuse et la VAN mesure cet avantage. Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, la VAN doit être positif, et cet investissement est d'autant plus intéressant que sa VAN est plus grande.

b) Le taux de rentabilité interne (TRI)

1. Définition

Le TRI¹ est le taux pour lequel il y a une équivalence entre le capital investi et l'ensemble de cash-flows c'est-à-dire le taux d'actualisation qui annule la valeur actuelle nette. Il constitue le taux maximum pour que l'emprunt effectué ne conduise pas l'unité à la perte. On va donc déterminer le taux qui exige la valeur actuelle nette et l'investissement initial par la formule ci-dessous :

$$TIR = \sum_{i=1}^n CF_i(1+t)^{-i} - I = 0$$

Dans cette équation « t » est inconnu

2. Calcul de taux de rentabilité interne

Prenons $t_1 = 60\%$

Tableau n° n°LVIII : Cash-flows actualisés au taux de 60% (en Ar)

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Cash-flow	5 597 884,00	12 673 316,80	20 284 449,60	30 328 094,40	56 536 727,20
Actualisation	0,625000	0,390625	0,244140	0,152588	0,095367
Cash-flows actualisés	3 498 677,50	4 950 514,38	4 952 245,53	4 627 703,27	5 391 738,06
cumul des cash-flows actualisés	3 498 677,50	8 449 191,88	13 401 437,41	18 029 140,68	23 420 878,74

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

Rappelons que au taux d'actualisation égal à 20%, la somme du cash-flow est de 62 551 183,77 Ar qui, est supérieure au capital investi d'Ar 46 637 000. Donc la $VAN_1 = 15\ 914\ 183,76$ Ar.

¹Mohajy ANDRIANTIANA, Cours de la Politique financière, 4^{ème} année Gestion, Université Toamasina, 2007-2008

Le taux d'actualisation égal à 60%, la somme du cash-flow est d'Ar 23 420 878,74 qui est inférieur au capital investi d'Ar 46 637 000. Donc la $VAN_2 = -23\ 216\ 121,26$ Ar. Le taux exact est compris entre 20% et 60%. En faisant une interpolation, on obtient les relations suivantes :

20 % < TRI < 60% c'est-à-dire $t_1 < TRI < t_2$ et $VAN_1 > 0 > VAN_2$

Donc :

$$TRI = t_1 + \frac{VAN_1(t_2 - t_1)}{VAN_1 - VAN_2}$$

$$TRI = 20\% + \frac{15\ 914\ 183,76(60 - 20)}{15\ 914\ 183,76 + 23\ 216\ 121,26}$$

$$\boxed{TRI = 36,27\%}$$

3. Interprétation

Tout le projet dont le TRI est inférieur au taux de rentabilité interne minimum exigé par l'entreprise sera rejeté. Ce taux est appelé « taux de rejet ». Entre plusieurs projets acceptables, le projet possédant le TRI le plus élevé sera retenu. Dans le cadre de notre projet, le TRI est de 36,27% ce qui prouve définitivement que le projet est faisable et rentable.

De plus, nous avons une marge de sécurité de plus de 16,27% points, ce qui nous met à l'abri des variations intempestives des taux d'intérêt ; surtout vers le haut. Ceci provient du fait que le TRI est largement supérieur au taux bancaire, sans pourtant être excessif.

Le TRI est un outil de décision à l'investissement. Un projet d'investissement ne sera jamais retenu que si son TRI prévisible est suffisamment supérieur au taux bancaires, pour tenir compte, notamment, de la prime de risque propre au type de projet.

En effet, mathématiquement, le TRI est supérieur au taux d'actualisation du capital, la VAN est positive (c'est-à-dire que le projet est rentable).

c) *L'indice de profitabilité*

1. Définition¹

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

¹Mohajy ANDRIANTIANA, Cours de la Politique financière, 4^{ème} année Gestion, Université Toamasina, 2007-2008

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

Pour cela, on divise la somme de cash-flows actualisés par le montant de l'investissement, soit :

$$IP = \frac{\sum_{i=1}^n CF_i(1+t)^{-i}}{I}$$

Une équation de VAN :

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

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

On peut écrire que :

$$IP = \frac{VAN}{I} + 1$$

$$IP = \frac{15\ 914\ 183,77}{46\ 637\ 000,00} + 1 = \frac{62\ 551\ 183,77}{46\ 637\ 000,00} = 1,34$$

$$IP = 1,34$$

Le taux d'actualisation est le même que celui utilisé pour la VAN (20%)

Ensuite, le taux de marge t_m ou la valeur du projet est égale à la différence entre la valeur de l'indice de profitabilité et la valeur unitaire(1)

Soit : $t_m = IP - 1 = 1,34 - 1 = 0,34$

Donc $t_m = 0,34$; c'est-à-dire Ar investi génère Ar de profit net.

2. Interprétation

La réalisation de l'investissement considéré consiste à recevoir Ar 0,34 de profit net. L'opération est donc avantageuse ; l'avantage par un Ar investi, est de 0,34. Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son indice de profitabilité soit supérieur à un(1). Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son indice de profitabilité est plus grand.

d) La durée de récupération des capitaux investis (DRCI)

1. Définition

Il s'agit du temps nécessaire pour que le total des recettes procuré par le projet atteigne le montant des investissements réalisés c'est-à-dire le nombre d'année au cours desquelles le projet procure suffisamment de ressources, afin que la somme investi soit récupérée.

Pour connaître la capacité de récupération des capitaux investis, nous le calculons à l'aide de cash-flow.

39 830 316,91 \leq 46 637 000 \leq **62 551 183,76**

$$\text{DRCI} = 4 + \frac{46\ 637\ 000 - 39\ 830\ 316,91}{14\ 625\ 814,51} = 4,46$$

DRCI=4,46 ans

Mois = 0,46 x 12 = 5,52 mois

Jours = 0,52 x 30 = 16 jours

D'où DRCI = 4ans 5 mois 16 jours

2 .L'interprétation

La DRCI nous donne une idée du risque éventuel de l'investissement en termes de remboursement des capitaux engagés. Si on compte deux projets, on retient celui qui a un DRCI plus court comme étant le moins risqué. Dans notre cas, le DRCI est de 4ans 5 mois et 16 jours qui sont encore inférieurs à 5ans. Cela signifie que notre projet ne présente pas un risque pour le remboursement des capitaux investis. Sa rentabilité et faisabilité sont encore justifiées. L'unité aura récupéré les fonds au bout de 4 ans 5mois et 16jours. Ainsi, au- delà de cette période, l'investissement réalisé dégage des gains nets pour l'investisseur.

§2- Évaluation économique et sociale

A. Évaluation économique

a) Crédit de la valeur ajoutée

Pendant les cinq années d'activité, nous avons constaté que le chiffre d'affaire ne cesse d'augmenter. Cette augmentation permet de stimuler la valeur ajoutée de l'entreprise. La valeur ajoutée fournit une bonne mesure de l'activité de l'entreprise et permet notamment d'examiner son évolution sur plusieurs exercices. Cette croissance est due à l'excédent de la production de l'exercice et la consommation intermédiaire.

La valeur ajoutée représente la richesse supplémentaire créée par l'entreprise. C'est « la différence entre la valeur de la production de l'exercice, et la valeur de la consommation intermédiaire. »

Valeur Ajoutée= Production de l'exercice – Consommation intermédiaire

La consommation intermédiaire n'est autre que la valeur des « biens et /ou services achetés et utilisés dans le processus de production. » Cette rubrique regroupe les achats consommés, les services extérieurs et autres consommations. Elle se calcule par la formule qui suit :

Consommation Intermédiaire = Achats consommés + Services extérieurs + Autres consommations

Le compte de résultat prévisionnel par nature nous indique qu'il y a effectivement création de la valeur ajoutée.

Les éléments du tableau suivant ont été tirés du compte de résultat par nature.

Tableau n° LIX: La valeur ajoutée en (montant en Ar)

Rubriques	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Chiffres d'affaires	76 100 000	83 760 000	92 580 000	119 575 000	130 980 000
I -Production de l'exercice	76 100 000	83 760 000	92 580 000	119 575 000	130 980 000
Achats consommés	4 118 500	3 544 000	3 544 000	3 664 000	3 544 000
Charges externes	4 180 000	3 904 000	3 556 000	3 223 000	2 930 000
II- Consommation de l'exercice	8 298 500	7 448 000	7 100 000	6 887 000	6 474 000
III- VAB (I-II)	67 801 500	76 312 000	85 480 000	112 688 000	124 506 000

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

Les valeurs ajoutées générées par notre entreprise montrent bien qu'elle contribue à l'augmentation du PIB, celui-ci étant la somme de toutes les valeurs ajoutées créées par les différentes entreprises opérant dans notre pays. Enfin, cette évolution économique nous permet d'affirmer que le projet est en perpétuelle interaction :

D'une part, avec son environnement économique ou il entraîne ses concurrents et ses partenaires commerciaux à augmenter leurs produits, et d'autre part, avec son environnement social.

Pour avoir une idée du produit intérieur brut, on additionne toutes les valeurs ajoutées des secteurs institutionnels. Elles mesurent le pouvoir d'achat disponible c'est-à-dire sa puissance.

b) Création d'emplois

La création d'emplois constitue l'un des principaux objectifs du gouvernement pour accroître le revenu de la population, dans le but d'atteindre une croissance économique accélérée et soutenue, et pour réduire la pauvreté.

Les effets du projet sur l'emploi revêtent deux formes : l'une c'est l'effet direct c'est-à-dire la création d'emploi se rattache directement au projet, l'autre c'est l'effet indirect engendré par le projet lui-même, mais avec une répercussion sur les autres entreprises : recrutement de la main-d'œuvre, ou bien augmentation du volume globale de l'emploi.

Dans le cas où les initiateurs réaliseraient les objectifs définis dans les prévisions, ils peuvent augmenter les facteurs de production (matériel ou humain ou financier) en intensifiant la diversification de leurs activités. « Les profits font les investissements de demain qui créent les emplois après demain. »

c) Augmentation des revenus

Ce projet fournit des avantages énormes puisqu'il procure des revenus sûrs et suffisants pour les employés. En tant qu'entreprise nouvellement créée, elle fait partie des entités distributrices de revenus pour les gens qui y travaillent. Cela entraîne des ressources financières additionnelles pour les uns, et une source de revenu de capital pour les autres.

B. Évaluation sociale

Selon les analyses financières, nous pouvons conclure que notre projet est rentable et acceptable, sa situation financière est viable. Tous les critères d'évaluation et d'analyse ont été vérifiés.

Ce présent projet va contribuer à réduire le taux de chômage qui frappe fortement la population qui vit dans le district d'Analalava. Il va permettre de créer de l'emploi permanent qui va changer leur niveau de vie quotidien en améliorant leur pouvoir d'achat.

La création du projet permettra de diminuer la carence en protéine et à lutter contre l'insuffisance alimentaire et la malnutrition.

La réalisation de ce projet permettrait de trouver une solution au problème de mauvaise gestion des produits de pêche qui prévaut au niveau des pêcheurs et qui se traduit par une énorme perte, à cause de l'inexistence d'un dispositif de conservation du genre chambre froide.

Notre politique consiste à motiver et à encourager les gens à consommer nos produits grâce à un prix abordable et bonne qualité, pour que tout le monde puisse les acheter.

§3-Évaluation à partir des ratios

Les ratios sont les rapports entre deux(2) grandeurs caractéristiques de gestion. Ils bercent la vie des entreprises et l'analyse de leurs activités. Les directions financières, les banquiers, les investisseurs en déploient des batteries, lorsqu'il s'agit d'apprécier la qualité, la valeur, les perspectives d'avenir d'une entreprise.

Tableau n° LX : Récapitulation des ratios pour apprécier la situation du projet

Rubrique	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Chiffre d'affaires	76 100 000,00	83 760 000,00	92 580 000,00	119 575 000,00	130 980 000,00
Résultat net	4 786 784,00	11 862 216,80	19 437 349,60	29 376 994,40	38 966 127,20
Dotation aux amortissements	4 807 500,00	4 807 500,00	4 807 500,00	4 947 500,00	4 947 500,00
CAF	9 594 284,00	16 669 716,80	24 244 849,60	34 324 494,40	43 913 627,20
Capitauxpropres	41 874 984,00	53 737 200,80	73 174 550,40	102 551 544,80	141 517 672,00
Dettes financières	15 985 600,00	11 989 200,00	7 992 800,00	3 994 400,00	-
R1	0 ,06	0,14	0,21	0,25	0,30
R2	1 ,67	0,72	0,33	0,12	-
R3	0,72	0,82	0,90	0,96	1

Source : Tableau élaboré par l'auteur, décembre 2009

Ce tableau nous permet de tirer plusieurs ratios à savoir :

- R1 : la rentabilité commerciale
- R2 : capacité de remboursement de dettes
- R3 : ratio de l'indépendance financière

A. La rentabilité commerciale du projet :

$$R1 = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

Ce ratio exprime alors la rentabilité de l'entreprise en fonction du volume d'activité (chiffre d'affaire). Sa croissance durant les cinq années d'exploitation, montre une évolution du résultat net avec le chiffre d'affaires. Nous pouvons dire que notre société aura une grande performance commerciale.

B. Capacité de remboursement des emprunts structurels

$$R2 = \frac{\text{Dettes financières}}{\text{CAF}} \leq 3 \text{ ou } 4$$

Par la méthode directe, la CAF est obtenue à partir du résultat net, augmentée de la dotation aux amortissements. Ce ratio montre dans quelle mesure la CAF de l'entreprise permet de couvrir le remboursement des dettes financières. Notre projet n'aura pas de

difficulté pour obtenir des prêts pour financer les nouveaux investissements lui permettant d'accroître davantage sa rentabilité.

C. Ratio d'indépendance financière

$$R3 = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{capitaux permanents}} > 0,25$$

Puisque 72% à 100% de ses ressources lui appartiennent, cette société ne dépend pas forcement des emprunts bancaires pour pouvoir faire des investissements (immobilisation ou autres). Elle jouit donc d'une forte indépendance financière dans la réalisation de sa politique d'investissement.

§4- Selon les critères d'évaluation

Il est à préciser que la pertinence, l'efficacité, l'efficience et la durée de vie du projet sont liées les uns aux autres par un indicateur qui atteste la performance en fixant des objectifs à atteindre et à l'optimisation des ressources utilisées pour aboutir aux résultats prédéfinis.

A. La pertinence

Au cours de l'analyse de la situation financière du projet, nous constatons que le projet est rentable et viable à long terme. Il adouc des impacts directs sur la population de la région SOFIA, notamment dans le district d'Analalava, et non seulement sur le plan social, mais aussi sur le plan économique.

B. L'efficacité

Un projet efficace permet d'atteindre l'objectif fixé, quelque soit le coût de la réalisation. L'indicateur de l'efficacité est obtenu par la comparaison des résultats aux objectifs fixés (différence entre la prévision et la réalisation).

C. L'efficience

L'efficience mesure le coût ou encore les dépenses suscitées dans la conception d'une unité du produit c'est-à-dire l'utilisation des ressources au moindre coût par l'optimisation de la capacité de rendement. Les activités doivent être distinctes et mesurables. L'établissement des coûts doit se faire par activité. L'efficience tient compte alors de l'analyse de la maximisation du bénéfice en ramenant le coût de production au minimum possible.

D. La durée de vie

Comme nous l'avons vu dans le calcul de la valeur actuelle nette du projet, nous avons constaté qu'elle est positive et s'élève à Ar15.914 183, 76. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est aussi positive et le projet génère un bénéfice certain. Ce résultat nous permet alors de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

Ainsi, la deuxième partie est destinée principalement à la conduite et étude financière du projet. Elle nous a informées sur la technique de production, le coût du projet, l'analyse de rentabilité et l'évaluation du projet. L'analyse de la rentabilité montre que les résultats dès le début jusqu'à la cinquième année d'exploitation sont bénéficiaire.

L'évaluation du projet est effectuée en se basant sur trois principaux éléments à savoir : l'évaluation économique, financière et sociale.

CONCLUSION

La conservation est le processus de transformation des aliments permettant de les stocker plus longtemps. L'alimentation de l'homme dépend de produits d'origine végétale et animale. Comme la plupart de ces produits ne sont disponibles que pendant certaines saisons de l'année et qu'ils deviennent rapidement avariés lorsqu'ils sont frais, des méthodes ont été développées pour les conserver. Les aliments conservés sont consommables longtemps après que les produits frais auraient été avariés. La conservation doit être considérée comme un moyen pour stocker l'excédent d'aliment disponible à certaines périodes, pour le consommer pendant les périodes où la nourriture est rare. En période de pénurie, les aliments conservés forment un complément bienvenu au régime alimentaire. La conservation permet la vente hors saison, à des prix plus élevés que pendant la saison de récolte.

D'après l'étude et l'analyse approfondie que nous avons effectuées sur l'activité d'exploitation de poisson fumé, ce projet est un projet fiable techniquement, commercialement, financièrement, et enfin apporte des avantages et une rentabilité financière.

Commercialement, le marché de viande blanche est encore vaste, vu les besoins du marché actuel. La réussite commerciale de ce produit dépendra de la quantité et de la qualité à offrir aux consommateurs.

Financièrement, le projet a une excellente rentabilité. Cette rentabilité a été démontrée par les différentes analyses que nous avons faites. L'analyse des différents ratios nous a montré la capacité de l'activité à générer des ressources et à ramener les capitaux qui vont couvrir son financement.

L'analyse de rentabilité a illustré la promptitude de l'activité dans la couverture de l'ensemble de ses charges et du produit du projet. Cette rentabilité du projet a été confirmée par la comparaison des différents résultats escomptés et des fonds unitaires par la technique d'actualisation.

De plus, cette activité contribue à l'accroissement de la recette de l'Etat en général, et de la collectivité locale en particulier, par le biais du paiement des diverses taxes assujetties aux opérateurs de la filière pour l'amélioration du P.I.B

En ce qui concerne la mise en œuvre de la réalisation de ce projet, la sincérité et la fiabilité de la rentabilité de ce projet sont réunies, vérifiées et sont conformes aux normes exigées. :

La valeur actuelle nette est égale à Ar 15 914 183,76 elle est positive. Le taux de rentabilité interne qui est égal à 36,27% est supérieur au taux exigé (20%)

Le délai de récupération des capitaux investis est récupéré en 4 ans 5 mois et 16 jours.
L'indice de profitabilité est supérieur à 1 (I.P= 1,34)

Toutes ces études nous ont montré que notre projet est pertinent, efficace et efficient.

En bref, la décision de réaliser ce projet apporte des avantages à notre pays, surtout le district du site choisi, et montre que l'exploitation de poisson fumé pourrait bien participer au développement de Madagascar.

BIBLIOGRAPHIE

I. OUVRAGES GENERAUX

- BURLAND, ENGLEM J.-Y., MYKITA P., Dictionnaire de gestion (Comptabilité, finances, contrôle), édition FOUCHER, 2ème édition, VANVES, 2004,349pages.
- DARBELET Michel, IZARD Laurent,SCARAMUZZA Michel, Notions fondamentales de gestion d'entreprise, édition Foucher, Paris 1998, 274 pages ;
- DEPALLENS Georges, JOBAED Jean, Administration des entreprises, 9è édition, 1986, 640pages.
- JANET Alain, Lexique économie droit, édition FOUCHER, VANVES, 2004, 639pages.
- MARION Alain, Analyse financière 3è édition DUNOD, Paris 2004, 273 pages.
- PAPIN Robert, Stratégie pour la création de l'entreprise 6è édition, édition DUNOD, Paris, 1995 ; 611 pages

II. AUTRES DOCUMENTS

- ✳ GRET ; Conserver et transformer le poisson ; CTA. Paris.1993. Le point sur Guide technique, 286 pages.
- ✳ MAAS VAN BERKEL Brigitte ; VAN DEN Boogard ; HEIJENEN Corlien ; CODAZZI Evelyne ; WAGENINGEN.La conservation de poisson et de la viande. : Agromisa, 1994. Agrodok No12, 90 pages.
- ✳ Plan Comptable Général (PCG)2005, Décret n°2004, 272 du 18 février 2004, Imprimerie Nationale, 111pages.
- ✳ RAKOTOMALALA Helinoro, Série agroalimentaire : Comment faire le poisson fumé, Fiche produit N°19, 2005,17pages.

III. COURS THEORIQUES

- ✉ ANDRIAMARO RAOELISON Henri, Cours Droit Civil et Commercial en 1^{ère} année Gestion à l'Université de Toamasina, 2004-2005.
- ✉ ANDRIANIRINASOA Hariniaina, Cours polycopiés de Gestion financière, 2ème année Gestion, 2007,200pages.
- ✉ ANDRIANTIANA Mohajy, Cours Politique financière, 4ème année Gestion, Université de Toamasina, 2007-2008.

- ☞ HORACE Gatien, Cours Management, 4ème année Gestion, Université de Toamasina, 2007-2008.
- ☞ JULIEN Velontrasina, Droit de Sociétés et des Marques, Cours 2ème année Gestion 2006 à l'Université de Toamasina.
- ☞ RANDRIAMANANTENA Modeste Espérat, Cours 2ème année Gestion 2006 à l'Université de Toamasina
- ☞ RAVELOSON Vololonirina, Cours gestion budgétaire, 3ème année Gestion, Université de Toamasina, 2007

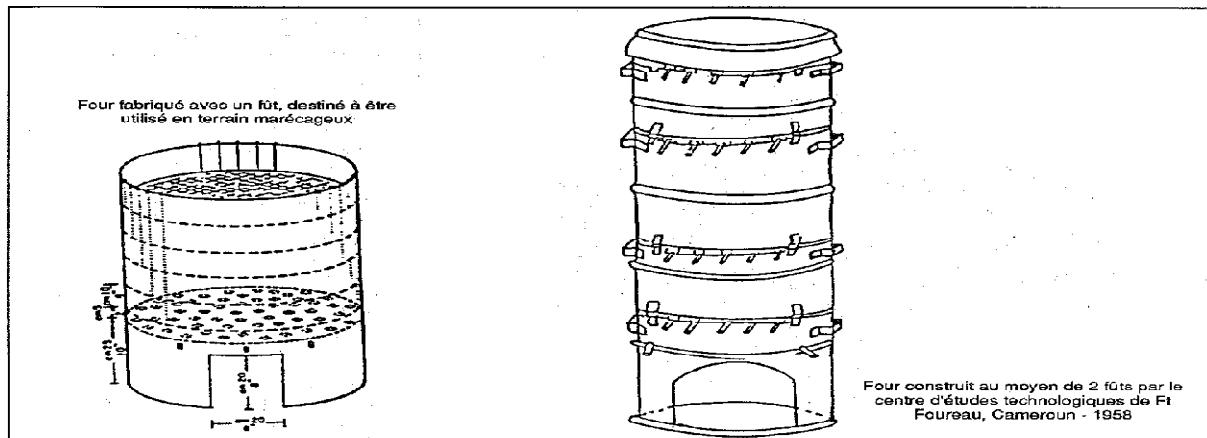
IV. WEB BIBLIOGRAPHIE OU SITE INTERNET

- Collection Microsoft Encarta 2009
- www.fao.org
- www.google.fr
- www.wikipedia.org
- www.yahoo.fr

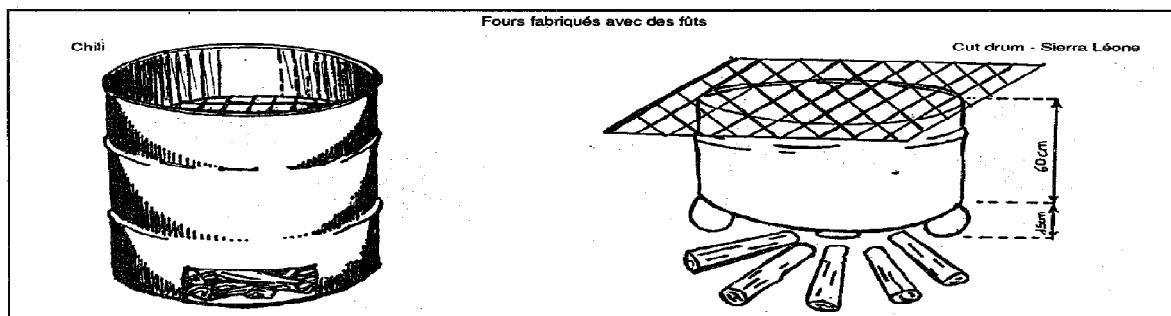
ANNEXES

ANNEXE I :

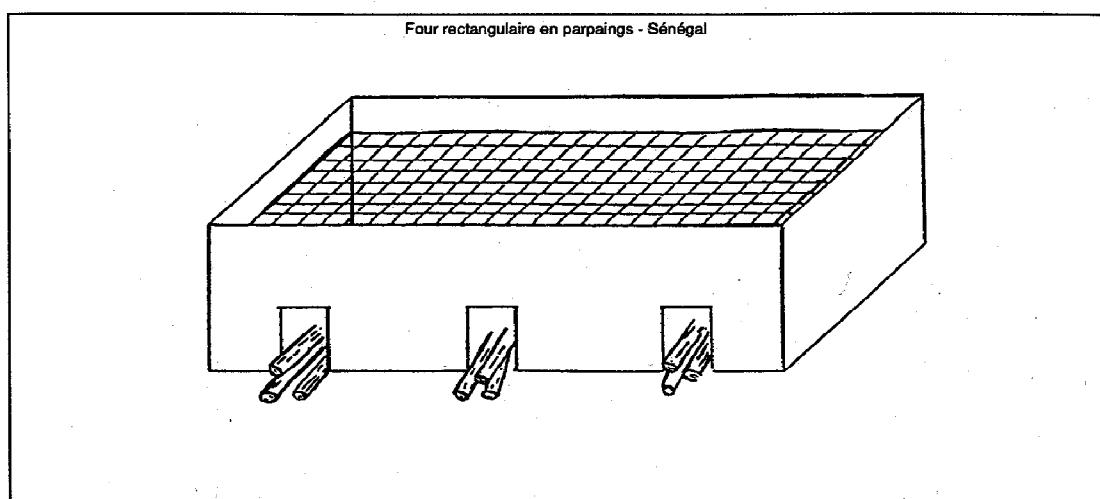
Four fabriqué avec des fûts



Fours fabriqués avec de fût



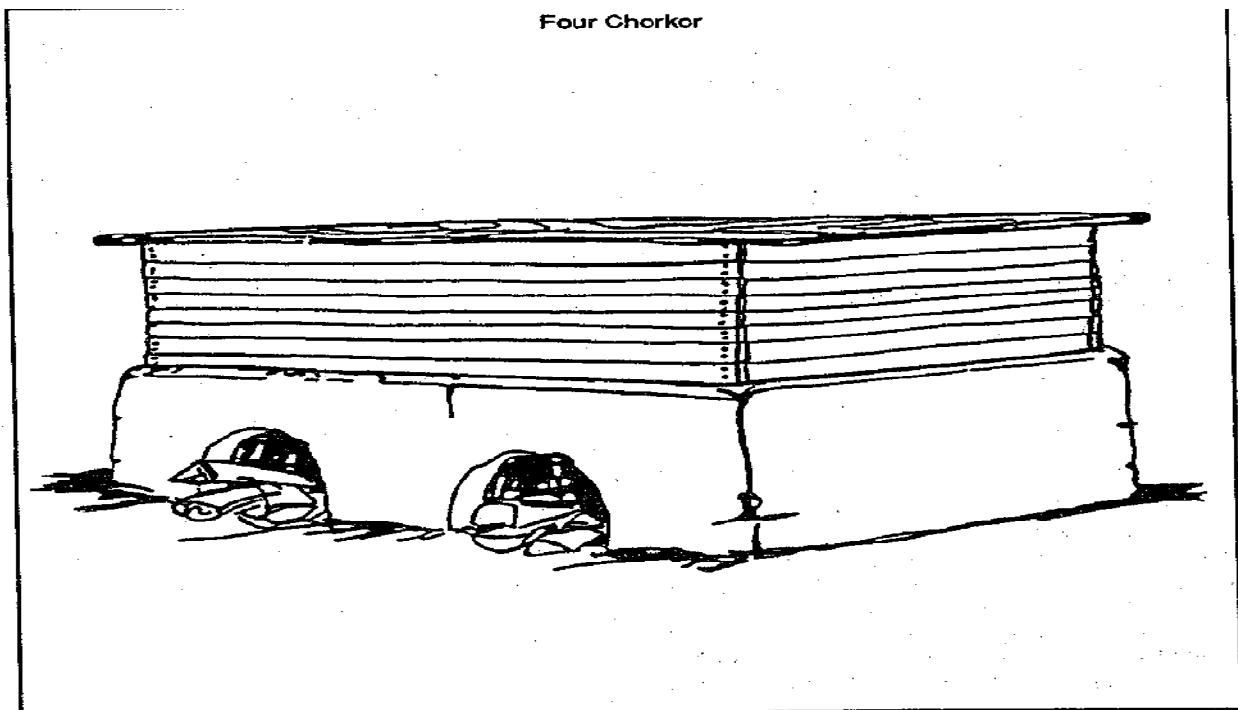
Four rectangulaire en parpaings- Sénégal



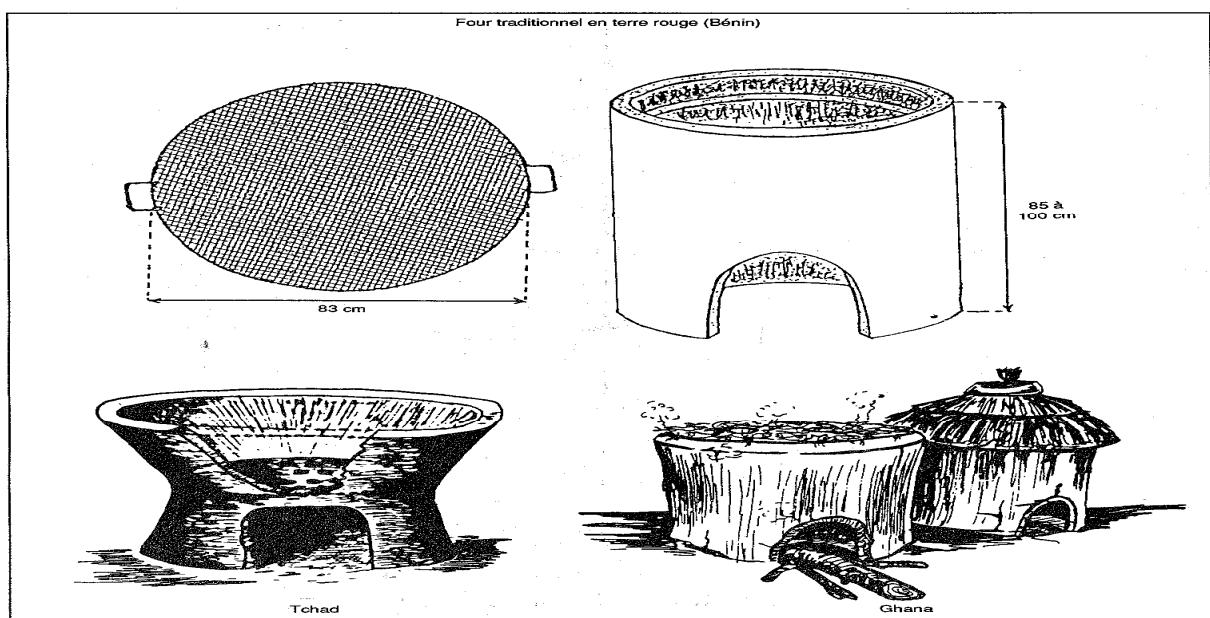
Source: <http://Images.google.fr>

ANNEXE II

Four chorkor



Four traditionnel en Terre rouge (Benin)



Source : <http://Images.google.fr>

ANNEXE III

Carangue



Source : Photo prise par l'auteur à Analalava, octobre 2009

Mulet



Source : <http://Images.google.fr>

ANNEXE IV

Critère de qualité de poissons frais

Objet d'examen	Sortie de l'eau	Altération en cours		Stade d'altération avancé	
		CRITERES			
		3	2	1	0
A S P E C T - C O U L E U R	PEAU	Pigmentation vive et chatoyante, pas de décoloration : mucus aqueux, transparent.	Pigmentation vive, mais sans lustre. Mucus légèrement trouble.	Pigmentation en voie de décoloration et ternie. Mucus opaque.	Pigmentation terne. Mucus laiteux.*
	ŒIL	Convexe (bombé) Cornée transparente. Pupille noire, brillante.	Convexe et légèrement affaissé. Cornée légèrement opalescente. Pupille noire et ternie.	Plat. Cornée opalescente. Pupille opaque.	Concave au centre. Cornée laiteuse. Pupille grise.*
	BRANCHIES	Couleur brillante, pas de mucus. Généralement rouge vermillon.	Moins colorées. Traces légères de mucus clair.	Se décolorant. Mucus opaque.	Jaunâtre. Mucus laiteuse.*
A S P E C T - C O U L E U R	CHAIR (coupure dans l'abdomen)	Bleuâtre ou blanche selon les poissons, translucide, lisse, brillante, sans changement de coloration originale.	Veloutée, cireuse, feutrée. Couleur légèrement modifiée.	Légèrement opaque.	Opaque.*
	COULEUR le long de la colonne vertébrale	Pas de coloration.	Légèrement rose.	Rose.	Rouge.*
	ORGANES	Reins et résidus d'autres organes rouge brillant, comme le sang à l'intérieur de l'aorte.	Reins et résidus d'autres organes rouge mat. Sang se décolorant.	Reins, résidus d'autres organes et sang rouge pâle.	Reins, résidus d'autres organes et sang brunâtre.*

E T A T - E X T E R I E U R	CHAIR	Ferme et élastique. Surface lisse.	Elasticité diminuée.	Légèrement molle (flasque), élasticité diminuée, surface cireuse (veloutée) et ternie.	Molle (flasque). Ecailles se détachant facilement de la peau, surface granuleuse.*
	COLONNE VERTEBRALE	Se brise au lieu de se détacher.	Adhérente.	Peu adhérente.	Non adhérente.*
	PERITOINE	Adhérent totalement à la chair.	Adhérent.	Peu adhérent.	Non adhérent.*
	BRANCHIES PEAU CAVITE ABDOMINALE	Aigue marine.	Ni d'algue, ni mauvaise.	Légèrement aigre.	Aigre.*

Source : CONSERVER ET TRANSFORMER, Guide technique et méthodologique, Collection LE POINT SUR, p 75.

*ou à des stades d'altération plus avancé

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n° I: Analyse FFOM	13
Tableau n° II: Cadre logique	14
Tableau n° III: Répartition de la superficie par district	18
Tableau n° IV: Effectif et densité de la population	21
Tableau n° V: Répartition ethnique par District	22
Tableau n° VI: Les types de poisson à exploiter	31
Tableau n° VII: Les principaux concurrents et leur pourcentage sur le marché	34
Tableau n° VIII: Diagramme de GANTT de la première étape	42
Tableau n° IX: Evolution de l'effectif du personnel indicatif : en nombre	43
Tableau n° X: Rémunération du personnel	46
Tableau n° XI: Charges sociales du personnel	47
Tableau n° XII: Prévision annuelle de la production (en Kg)	64
Tableau n° XIII: Vente locale de l'année N+1	65
Tableau n° XIV : Vente régionale de l'année N+1	65
Tableau n° XV: Evolution du chiffre d'affaires (montant en Ar)	66
Tableau n° XVI: Listes des matériels et mobiliers de bureau	67
Tableau n° XVII: Listes des matériels informatiques	68
Tableau n° XVIII: Les matériels informatiques	71
Tableau n° XIX: Les matériels et outillages	72
Tableau n° XX: Les matériels de transport	72
Tableau n° XXI: Nouvelle acquisition de matériel de transport	73
Tableau n° XXII: La récapitulation des investissements	74
Tableau n° XXIII: L'amortissement de frais de constitution (montant en Ar)	77
Tableau n° XXIV: L'amortissement de construction (montant en Ar)	78
Tableau n° XXV: L'amortissement des matériels de transport (montant en Ar)	78
Tableau n° XXVI: L'amortissement des matériels et mobiliers de bureau (en Ar)	79
Tableau n° XXVII: L'amortissement des matériels informatiques (montant en Ar)	79
Tableau n° XXVIII: L'amortissement des matériels et outillages(en Ar)	80
Tableau n° XXIX: L'amortissement de nouvelle acquisition (montant en Ar)	80
Tableau n° XXX: La récapitulation des amortissements (montant en Ar)	80
Tableau n° XXXI: Les sources de financement des investissements(en Ar)	82
Tableau n° XXXII: Calcul de la CAF (montant en Ar)	82
Tableau n° XXXIII : Calcul de l'amortissement de l'emprunt (montant en Ar)	85
Tableau n° XXXIV: Bilan d'ouverture (montant en Ar)	86
Tableau n° XXXV: Tenues de travail(en Ar)	87
Tableau n° XXXVI: La récapitulation des achats consommés (montant en Ar)	88
Tableau n° XXXVII: Entretien et réparation (montant en Ar)	88
Tableau n° XXXVIII: La récapitulation des services extérieurs et autres services extérieurs (montant en Ar)	89
Tableau n° XXXIX: Primes d'assurance (en Ar)	89
Tableau n° XL: Récapitulation des charges du personnel (montant en Ar)	90

Tableau n° XLI: Détermination des charges sociales(en Ar)	90
Tableau n° XLII: Dotation aux amortissements (montant en Ar)	90
Tableau n° XLIII: Récapitulation des charges(en Ar).....	91
Tableau n° XLIV: Récapitulation des ventes(en Ar)	91
Tableau n° XLV: Fonds de Roulement Initial (montant en Ar).....	93
Tableau n° XLVI : Calcul de resultat par nature(montant en Ar)	95
Tableau n° XLVII: Bilan prévisionnel Année N+1(montant en Ar)	96
Tableau n° XLVIII: Bilan prévisionnel Année N+2(montant en Ar).....	97
Tableau n° XLIX: Bilan prévisionnel Année N+3(montant en Ar)	98
Tableau n° L: Bilan prévisionnel Année N+4(montant en Ar)	99
Tableau n° LI : Bilan prévisionnel Année N+5(montant en Ar)	100
Tableau n° LII : Tableau de flux de trésorerie(montant en Ar).....	101
Tableau n° LIII: Récapitulations des charges variables (montant en Ar).....	103
Tableau n° LIV: Récapitulation des charges fixes (montant en Ar).....	103
Tableau n° LV: Calcul de seuil de rentabilité (montant en Ar).....	104
Tableau n° LVI : Calcul des cash-flows annuels (montant en Ar).....	105
Tableau n° LVII: Calcul de cash-flow actualisé au taux de 20%(en Ariary)	105
Tableau n° n° LVIII : Cash-flows actualisés au taux de 60%(en Ar).....	106
Tableau n° LIX: La valeur ajoutée en (montant en Ar).....	110
Tableau n° LX : Récapitulation des ratios pour apprécier la situation du projet.....	112

LISTE DES FIGURES

Figure n°1: Localisation de la région sur la carte de Madagascar	16
Figure n°2: Localisation sur la carte de la zone côtière de la Région	17

LISTE DES SCHÉMA

Schéma n° 1: Circuit de commercialisation	32
Schéma n° 2 : Stratégie Push.....	37
Schéma n° 3: Stratégie Pull.....	38
Schéma n° 4: Organigramme de la société.....	40

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE

LISTE DES ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

INTRODUCTION.....	7
-------------------	---

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	9
--	---

CHAPITRE I : PRÉSENTATION DU PROJET	11
--	----

SECTION I : APERÇU GÉNÉRAL SUR LA PÊCHE À MADAGASCAR.....	11
---	----

§1-Situation de la pêche à Madagascar	11
---	----

§2-Analyse de la situation de pêche à Madagascar	12
--	----

A. Analyse FFOM (Forces Faiblesses Opportunités Menaces)	12
--	----

B. Cadre logique et plan d'action du projet	14
---	----

SECTION II : ENVIRONNEMENT DU PROJET	16
--	----

§1 -Situation géographique et emplacement du site.....	16
--	----

A. Localisation de la région.....	16
-----------------------------------	----

B. Délimitation de la région	17
------------------------------------	----

C. Superficie	18
---------------------	----

D. Hydrographie	18
-----------------------	----

a) <i>Les fleuves</i>	18
-----------------------------	----

b) <i>Les lacs</i>	19
--------------------------	----

E. Le relief et le paysage	19
----------------------------------	----

a) <i>Les plateaux</i>	19
------------------------------	----

b) <i>La plaine</i>	19
---------------------------	----

c) <i>Le littoral</i>	20
-----------------------------	----

§ 2-Contexte écologique	20
-------------------------------	----

A. La pluviométrie et la température	20
--	----

B. Le vent et le cyclone	20
--------------------------------	----

§3-Contexte social, culturel et activité économique de la région.....	21
---	----

A. Contexte social.....	21
-------------------------	----

a) <i>Historique du peuplement</i>	21
--	----

b) <i>Etude démographique</i>	21
-------------------------------------	----

1. Effectif et densité de la population	21
---	----

2. Composition ethnique	22
-------------------------------	----

3. Croissance démographique	23
-----------------------------------	----

B. Contexte culturel.....	23
---------------------------	----

C. Activité économique de la région	23
---	----

a) <i>Le secteur agricole</i>	23
-------------------------------------	----

1. L'agriculture	23
------------------------	----

2. Elevage	24
------------------	----

3. La Pêche et les ressources halieutiques.....	24
---	----

b) <i>Communication et information</i>	25
--	----

c) <i>Le tourisme</i>	25
-----------------------------	----

d) <i>Infrastructure de transport</i>	26
---	----

SECTION III : CARACTERISTIQUES DU PROJET	27
--	----

§1-Forme et aspect juridique.....	27
-----------------------------------	----

A. Règlementation du projet.....	27
----------------------------------	----

B. Législation concernant la licence de pêche et le permis de collecte	28
--	----

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHÉ DES PRODUITS.....	30
SECTION I : ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE	30
§1-Description du marché cible	30
A. Définitions du marché.....	30
B. Produits étudiés.....	31
C. Circuit de commercialisation des poissons fumés	31
§2- Analyse de l'offre sur le marché	33
§3-Analyse de la demande sur le marché.....	33
A. Définition de la demande	33
B. La demande réelle et potentielle	34
SECTION II : ANALYSE DE LA CONCURRENCE ET DES PRIX	34
§1- Identification des principaux concurrents.....	34
§2 -La part de marché local et régional.....	34
§3-Analyse de prix	35
A. Prix sur le marché local.....	35
B. Prix sur le marché régional	35
C. Prix envisagés pour la vente locale et régionale	35
SECTION III : POLITIQUE ET STRATÉGIE MARKETING ADOPTÉES.....	36
§1-Politique de marketing envisagée	36
A. La politique de produit.....	36
B. La politique de prix	36
C. La politique de promotion.....	36
D. La politique de communication	36
§2-La stratégie marketing adoptée	37
A. Stratégie Push	37
B. Stratégie Pull.....	37
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	39
SECTION I : ORGANIGRAMME ENVISAGÉ	39
§1- Structure organisationnelle	39
§2- Organigramme de la société	40
§3- Chronogramme de réalisation du projet.....	41
A. La préparation et la mise en œuvre	41
B. Le calendrier de réalisation.....	41
a) <i>La première étape</i>	41
b) <i>La deuxième étape</i>	42
SECTION II : ORGANISATION DU TRAVAIL	42
§1- Effectif du personnel.....	42
§2- Fonctions et tâches.....	43
A. Gérant de la société.....	43
B. Le service technique	44
C. Le comptable	44
D. Le service commercial	45
E. Les autres membres du service	46
SECTION III : CHARGES DE PERSONNEL	46
§1- Rémunération du personnel	46
§2-Les charges sociales.....	47
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE ET ETUDE FINANCIERE DU PROJET	489
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION	51

SECTION I : DESCRIPTION DE LA ZONE DE PÊCHE ET DE LA PERIODE DE PÊCHE	51
§1-Période de pêche.....	51
§2- Zone de pêche	51
A. Protection environnementale	51
a) <i>Les espèces en danger à Madagascar</i>	51
b) <i>Les animaux protégés par les conventions internationales</i>	52
§3-Identification des outils nécessaires.....	52
A. Equipements nécessaires pour la pêche	52
B. Equipements nécessaires au niveau du traitement et de la transformation	53
SECTION II : TECHNIQUE DE PRODUCTION ENVISAGÉE	55
§ 1- La pêche traditionnelle	55
§2- La collecte auprès des autres pêcheurs	56
§3- Technique de traitement et de transformation des poissons fumés	56
A. Le processus de traitement et de transformation des poissons fumés	57
a) <i>Pêche et traitement du poisson frais</i>	57
b) <i>Le triage</i>	57
c) <i>Préparation du poisson</i>	57
d) <i>Saumurage</i>	60
e) <i>Pré-séchage</i>	60
f) <i>Fumage/séchage</i>	61
B. Le conditionnement des poissons.....	61
C. Les mesures de salubrité et de précautions indispensables	62
a) <i>Critères de qualité du poisson frais</i>	63
b) <i>Critère de qualité du poisson transformé</i>	63
SECTION III. CAPACITÉ DE PRODUCTION ENVISAGÉE	64
§1-Capacité de production	64
§2- Planning de vente.....	65
A. Vente de l'année N+1	65
B. Evolution du chiffre d'affaires.....	66
§3- Les différents facteurs de production.....	66
A. Les moyens matériels.....	67
B. Les moyens humains.....	68
C. Les moyens financiers	68
CHAPITRE II : L'ETUDE DES INVESTISSEMENTS ET DU FINANCEMENT DU PROJET	70
SECTION I : LES INVESTISSEMENTS	70
§1-Définition de l'investissement	70
§2- Les éléments constitutifs.....	70
A. Investissements immatériels	70
B. Investissements matériels.....	71
a) <i>Le terrain</i>	71
b) <i>La construction</i>	71
c) <i>Les matériels et mobilier de bureau</i>	71
d) <i>Les matériels informatiques</i>	71
e) <i>Les matériels et outillages</i>	71
f) <i>Les matériels de transport</i>	72
§ 3- Les amortissements.....	75
A. Définition des amortissements	75
B. Calcul de l'amortissement.....	75
a) <i>La valeur d'origine (Vo)</i>	75

<i>b) La valeur amortissable</i>	75
<i>c) La valeur résiduelle.....</i>	76
C. Le plan d'amortissement.....	76
<i>a) Frais de constitution.....</i>	77
<i>b) Les matériels de construction</i>	77
<i>c) Les matériels de transport</i>	78
<i>d) Les matériels et mobiliers de bureau.....</i>	78
<i>e) Les matériels informatiques.....</i>	79
<i>f) Les matériels et outillages</i>	79
<i>g) Nouvelle acquisition</i>	80
SECTION II : LE FINANCEMENT DU PROJET	81
§1-Les différentes sources de financement	81
§2- Les ressources internes	82
A. La capacité d'autofinancement(CAF).....	82
B. L'augmentation de capital.....	82
§3- Les ressources externes.....	83
A. Le financement par emprunt bancaire indivis	83
B. Le crédit bail	83
§4-Les crédits bancaires et ses modalités de remboursement	84
B. La détermination du montant de l'emprunt.....	84
C. Les conditions d'octroi de crédit à la banque	84
<i>a) Les critères subjectifs</i>	84
<i>b) Les critères objectifs.....</i>	84
<i>c) Les différents types de crédits bancaires</i>	84
1. Le crédit d'investissement.....	84
2. Le crédit de fonctionnement.....	84
<i>d) Les modalités de remboursement des emprunts à long et moyen terme</i>	85
SECTION III : LES COMPTES D'EXPLOITATION ET LE FONDS DE ROULEMENT INITIAL....	86
§1- Les comptes d'exploitation.....	86
A. Notion de cycle d'exploitation.....	86
B. Les comptes de charges d'exploitation prévisionnelle.....	87
<i>a) Les achats consommés.....</i>	87
<i>b) Les services extérieurs et autres services extérieurs</i>	88
<i>c) Les impôts et taxes.....</i>	89
<i>d) Les charges de personnel</i>	89
<i>e) La dotation aux amortissements</i>	90
<i>f) L'imprévu</i>	90
C. Le produit d'exploitation	91
D'après ce tableau, les ventes sont évoluées en fonction de la quantité produite par an.	91
§2- Le fonds de roulement initial	92
CHAPITRE III : ETUDE DE RENTABILITÉ ET ÉVALUATION DU PROJET.....	94
SECTION I : ETUDE DES ÉTATS FINANCIERS PREVISIONNELS.....	94
§1- Compte de résultats prévisionnels	94
§2- Bilan prévisionnel.....	96
A. Définition	96
§3- Flux de trésorerie (méthode directe).....	100
SECTION II : LE SEUIL DE RENTABILITÉ	102
§1-Définition.....	102
§2- Calcul du seuil de rentabilité	102

§3- Les charges variables et les coûts fixes.....	102
§4-Formule et mode de calcul du seuil de rentabilité	103
SECTION III : ÉVALUATION DU PROJET	104
§1- Evaluation financière	104
A. Selon les outils d'évaluation	104
a) <i>La valeur actuelle nette(VAN)</i>	104
1. Définition	104
2. Interprétation.....	106
b) <i>Le taux de rentabilité interne(TRI)</i>	106
1. Définition	106
2. Calcul de taux de rentabilité interne	106
3. Interprétation.....	107
c) <i>L'indice de profitabilité</i>	107
1. Définition	107
2. Interprétation.....	108
d) <i>La durée de récupération des capitaux investis (DRCI)</i>	109
1. Définition	109
2 .L'interprétation	109
§2- Evaluation économique et sociale.....	109
A. Evaluation économique.....	109
a) <i>Création de la valeur ajoutée</i>	109
b) <i>Création d'emplois</i>	111
c) <i>Augmentation des revenus</i>	111
B. Evaluation sociale.....	111
§3-Evaluation à partir des ratios	112
A. La rentabilité commerciale du projet :	112
B. Capacité de remboursement des emprunts structurels	112
C. Ratio d'indépendance financière.....	113
§4- Selon les critères d'évaluation	113
A. La pertinence	113
B. L'efficacité.....	113
C. L'efficience	113
D. La durée de vie.....	114
CONCLUSION.....	115
BIBLIOGRAPHIE	117
ANNEXES.....	119
LISTE DES ILLUSTRATIONS	125