

## **LISTE DES ABREVIATIONS**

<b>CAF</b>	Coût Assurance Fret
<b>CF</b>	Coût et Fret
<b>CNAPS</b>	CAisse Nationale pour la Prévoyance Social
<b>DRCI</b>	Délai de Récupération des Capitaux Investis
<b>GUIDE</b>	Guichet Unique des Investissements et de développement des Entreprises
<b>GSM</b>	Global System Mobile
<b>FR</b>	Fonds de Roulement
<b>ID</b>	Indice de Rentabilité
<b>IBS</b>	Impôt sur les Bénéfices de la Société
<b>LTA</b>	Lettre de Transport aérienne
<b>MEM</b>	Ministère de l'Energie et des Mines
<b>PCG</b>	Plan Comptable Général
<b>PIB</b>	Produit International Brut
<b>PGRM</b>	Projet de Gouvernance des Ressources Minérales
<b>PRSM</b>	Projet de Reforme du Secteur Minier
<b>PME</b>	Petite et Moyenne Entreprise
<b>OSTIE</b>	Organisme Sanitaire Inter-Entreprise
<b>RCS</b>	Registre de Commerce et des Sociétés

<b>SADCC</b>	South Africa Development Community Country
<b>SaRL</b>	Société à Responsabilité Limitée
<b>TIR</b>	Taux Interne de Rentabilité
<b>TPE</b>	Toute Petite Entreprise
<b>TVA</b>	Taxe sur la Valeur Ajoutée
<b>USA</b>	United States of America
<b>VAN</b>	Valeur Actuelle Nette
<b>VCN</b>	Valeur Comptable Nette

## **LISTE DES TABLEAUX**

	<b>Pages</b>
<b>Tableau n° 1 : Evolution de prix 2000 -2005</b>	13
<b>Tableau n° 2 : Forces et faiblesses</b>	15
<b>Tableau n° 3 : Tableau d'approvisionnement envisagé pour la première année</b>	25
<b>Tableau n° 4 : Tableau d'approvisionnement envisagé pour les quatre années suivantes</b>	26
<b>Tableau n° 5 : Chiffre d'affaire prévisionnel en coût et fret</b>	27
<b>Tableau n° 6 : Chiffre d'affaire prévisionnel des quatre années suivantes en coût et fret</b>	28
<b>Tableau n° 7 : Attribution du personnel</b>	33
<b>Tableau n° 8 : Immobilisation de frais de développement</b>	38
<b>Tableau n° 9 : Coût des matériels et mobiliers</b>	39
<b>Tableau n° 10 : Coût des installations</b>	39
<b>Tableau n° 11 : Coût des matériels de transport</b>	40
<b>Tableau n° 12 : Coût des matériels informatiques</b>	40
<b>Tableau n° 13 : Récapitulation des coûts</b>	41
<b>Tableau n° 14 : Plan de financement</b>	42
<b>Tableau n° 15 : Détail de plan de financement</b>	42
<b>Tableau n° 16 : Calcul des intérêts financiers</b>	43
<b>Tableau n° 17 : Fonds de roulement</b>	44
<b>Tableau n° 18 : Bilan Actif année 1</b>	45
<b>Tableau n° 19 : Bilan Actif année 2</b>	46
<b>Tableau n° 20 : Bilan Passif année 1</b>	48
<b>Tableau n° 21 : Bilan Passif année 2</b>	49
<b>Tableau n° 22 : Achat des cinq dernières années</b>	51
<b>Tableau n° 23 : Charges du personnel</b>	52
<b>Tableau n° 24 : Tableau d'Amortissement Année 1</b>	54
<b>Tableau n° 25 : Tableau d'Amortissement Année 2</b>	54
<b>Tableau n° 26 : Récapitulation charges</b>	55
<b>Tableau n° 27 : Tableau des ventes des cinq dernière années</b>	56

**LISTE DES PHOTOS**

**Pages**

Photo n°1 : Ville de Johannesburg .....	12
Photo n°2 : Cendrier cornaline .....	22
Photo n°3 : Géode quartz.....	23
Photo n°4 : Boule quartz .....	24

<b><u>LISTE DE GRAPHE</u></b>	<b>Page</b>
-------------------------------	-------------

Graphe n°1 : organigramme	30
---------------------------	----

## SOMMAIRE

<b>REMERCIEMENTS</b>	a
Liste des abréviations	b
Liste des tableaux	c
Liste des photos	d
Liste de graphe	e
<b>SOMMAIRE</b>	f
<b>INTRODUCTION</b>	
<b>Première Partie : CADRE GENERAL DU PROJET</b>	3
CHAPITRE I : PRESENTATION DU MILIEU ACTUEL DU PROJET	4
<i>Section 1 : DESCRIPTION DE L'ORGANISATION ET DE L'OPPORTUNITE D'AFFAIRES</i>	4
11 Historique	4
12 Exportateurs de produits miniers à Madagascar	5
13 Marché et territoire desservis	6
14 Potentialités du projet	7
<i>Section 2 : MODE DE PRODUCTION</i>	9
21 Capacité de production	9
22 Circuit de production	10
23 Mode de paiement	11
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE	12
<i>Section 1 : LE MARCHE</i>	12
11 Présentation des circuits commerciaux	12
12 Evolution du marché	12
<i>Section 2 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE</i>	14
21 Les concurrents sur le marché	14
22 Les autres concurrents des autres pays en Afrique du Sud	14
23 Les avantages concurrentiels	15
<i>Section 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE SUR LE MARCHE</i>	16

31 Consommation annuelle sur le marché	16
32 Analyse du comportement de l'achat sur le marché	16
33 Technique de fixation de prix	17
<b>CHAPITRE III : THEORIES GENERALES SUR LES CRITERES D'EVALUATION</b>	<b>18</b>
<i>Section 1 : LA VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN)</i>	18
<i>Section 2 : LE TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI)</i>	18
<i>Section 3 : LE DELAI DE RECUPERATION DU CAPITAL INVESTI (DRCI)</i>	19
<i>Section 4 : L'INDICE DE PROFITABILITE (IP)</i>	19
<b>Deuxième Partie : CONDUITE DU PROJET</b>	<b>21</b>
<b>CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION</b>	<b>22</b>
<i>Section 1 : DESCRIPTION DE LA PRODUCTION</i>	22
11 Le processus de production	22
12 Caractéristiques du produit	22
13 Planning d'approvisionnement et vente	25
<i>Section 2 : LES MOYENS DE PRODUCTION</i>	29
21 Les ressources humaines	29
22 Les ressources financières	29
23 Les ressources matérielles	29
<b>CHAPITRE II : ETUDE ORGANISATIONNELLE</b>	<b>30</b>
<i>Section 1 : ORGANIGRAMME</i>	30
<i>Section 2 : ORGANISATION ADMINISTRATIVE</i>	30
21 Forme juridique	30
22 Organisation fonctionnelle	31
23 Attribution du personnel	33
<b>CHAPITRE III : MAITRISE DE L'EXPORTATION DES PIERRES INDUSTRIELLES</b>	<b>34</b>
<i>Section 1 : PROCEDURES D'APPROVISIONNEMENT</i>	34
21 Gestion des stocks	34
22 Gestion de la qualité	
<i>Section 2 : PROCEDURES MINIERES</i>	34
<i>Section 3 : PROCEDURES BANCAIRES</i>	35
31 Domiciliation	35
32 Rapatriement	35
<i>Section 4 : PROCEDURES DOUANIERES</i>	35
31 Engagement rapatriement de devises	35
32 Expédition proprement dite	36
<b>Troisième Partie : ETUDE FINANCIERE DU PROJET</b>	<b>37</b>

<b>CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS</b>	38
<i>Section 1 : Investissements prévus</i>	38
11 Frais de développement immobilisable	38
12 Coûts des matériels et mobiliers de bureau	39
13 Coûts des installations	39
14 Matériel de transport	40
15 Matériel informatique	40
16 Récapitulation des immobilisations	41
21 Schéma du plan de financement	41
<i>Section 3 : Mode de remboursement des dettes</i>	42
<i>Section 4 : Fonds de roulement initial</i>	44
<i>Section 4: Les états récapitulatifs de la situation financière</i>	45
41 Bilan d'ouverture	45
42 Bilans fin d'exercice	47
<b>CHAPITRE II : NOTE SUR LA STRUCTURE FINANCIERE DU PROJET</b>	49
<i>Section 1: Les charges</i>	49
11 Matières premières	49
12 Matières et fournitures non stockés	51
13 Charges externes	51
14 Charges du personnel	51
15 Impôts et taxes	52
16 Charges financières	52
17 Dotations aux amortissements	53
18 récapitulations des charges	54
<i>Section 2 : Les produits</i>	55
<i>Section 3 : Compte de résultat par nature année 1 et année 2</i>	56
<i>Section 4 : Tableau des flux de trésorerie (méthode directe)</i>	58
<b>CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET</b>	59
<i>Section 1 : Evaluation économique et financière</i>	59
11 Evaluation économique	59
12 Evaluation financière	60
<i>Section 2 : Les impacts économiques et sociaux du projet</i>	63
21 Impact économique	63
22 Impact social	63
<b>CONCLUSION</b>	65
<b>ANNEXE</b>	i
<b>BIBLIOGRAPHIES</b>	xv

*Projet d'exportation de pierres industrielles en Afrique du Sud*

## **INTRODUCTION**

Apres six ans du lancement d'un Projet de Reforme du Secteur Minier (PRSM), Madagascar entame actuellement un nouveau Projet de Gouvernance des Ressources Minérales (PGRM).

Ce dernier projet est destiné à maîtriser la contribution du secteur minier dans l'amélioration du PIB national et de l'équilibre de la balance commerciale de Madagascar.

L'objectif actuel du secteur minier est d'atteindre cinq pourcent du PIB. La participation officielle actuelle se situe autour de deux pourcent cinq à trois pourcent

Un volet du PGRM vise l'amélioration de la productivité du secteur privé en général et national en particulier.

Madagascar est caractérisé par la diversité et la qualité de ses ressources minérales et figurait depuis des décennies parmi les pays producteurs de produits miniers.

Toutefois, l'expérience vécue lors des dizaines d'années antérieures ont permis de conclure que les ressources minérales connues et existantes à Madagascar, mises à part quelques substances comme le chrome, le graphite l'ilménite, le nickel ne permettent pas une production industrielle de grande envergure.

Par ailleurs, la clientèle extérieure existe en Afrique du Sud (grossistes locaux et re - exportateurs vers les Etats Unis, l'Australie, l'Europe, la Chine,...) mais elle est très sélective à cause des contraintes de qualité et l'existence des pays voisins producteurs

Nous avons donc choisi le cadre de PME (Petite et moyenne entreprise) puisque cette dernière s'adapte le mieux à ces réalités restrictives.

Ce choix est d'autant plus justifié par l'aspect multiplicatif et flexible des PME.

Puisque, la réussite d'une PME constitue un effet d'entraînement pour d'autres entités ayant les mêmes objectifs.

Parallèlement, l'efficience de plusieurs unités similaires entraîne un effet cumulatif pour l'économie nationale. Enfin leurs nombres et leurs tailles pourront augmenter si les récents efforts de prospection minière portent sur des résultats conséquents en quantité.

L'objectif principal de ce mémoire est donc de trouver et de proposer des solutions dans le cadre d'un Projet d'implantation d'une PME-pilote qui apportera une meilleure productivité et par conséquent une meilleure profitabilité pour le pays.

Pour effectuer notre étude, nous avons axé notre travail sur trois parties essentielles :

Première partie est consacrée au cadre général du projet

Dans la seconde partie, nous examinerons la conduite du projet

Nous proposerons l'étude financière du projet dans la troisième partie de ce mémoire.

Enfin, nous terminerons nos recherches par une brève conclusion suivie par une bibliographie ainsi que des annexes.

**PREMIERE PARTIE :**  
**CADRE GENERAL DU PROJET**

Pour entrer dans le vif du sujet, nous adopterons une approche déductive qui consiste à analyser dans un premier chapitre la présentation du milieu actuel du projet, avant d'étudier dans le second chapitre l'étude du marché, puis un troisième chapitre sera consacrée à la théorie générale sur les critères d'évaluation.

## CHAPITRE I : PRESENTATION DU MILIEU ACTUEL DU PROJET

La présentation du milieu actuel est caractérisée par la description de l'organisation, de l'opportunité d'affaire et la mode de production

### ***Section I : DESCRIPTION DE L'ORGANISATION ET DE L'OPPORTUNITE D'AFFAIRE***

#### ***11 : Historique***

La normalisation de la relation diplomatique avec l'Afrique du Sud a entraîné le début d'échanges commerciaux entre Madagascar et l'Afrique du Sud au début des années quatre vingt dix caractérisés au départ par l'importation surtout des matériels et d'intrants industriels, de biens électroménagers et vestimentaires.

Progressivement, les opérateurs exportent des produits miniers en commençant par les pierres gemmes (saphirs, émeraude, rubis) puis relayées par les pierres industrielles et d'ornementation (cristal, celestite, bois fossile, ammonite, jaspe,...).

En effet, les clients d'Afrique du Sud connaissaient déjà les pierres de Madagascar même durant l'absence de relations. Les pierres en provenance de Madagascar arrivaient en Afrique du Sud en suivant un circuit détourné par l'Île Maurice ou les pays de l'Afrique Australe.

Au début des années deux mille, des opérateurs sud africains s'installent à Madagascar et commencent par exporter en grande quantité par containers pour approvisionner rapidement un marché longtemps pénalisé par les coûts supplémentaires occasionnés par les circuits détournés.

Parallèlement, des opérateurs malgaches créent des entreprises et arrivent à écouler tant bien que mal des produits généralement de bonne qualité. Mais ils

sont handicapés par la méconnaissance du milieu et s'orientent aveuglement dans la conduite des opérations.

## ***12 : Les exportateurs de produits miniers à Madagascar***

De grandes entreprises de taille industrielle existent à Madagascar pour les destinations européennes et asiatiques. Par contre, les entreprises qui opèrent vers l'Afrique du Sud sont du genre de Petites et Moyennes Entreprises (PME).

Il existe deux types de PME d'exportateurs de produits miniers vers l'Afrique du Sud à Madagascar :

### ***121- Les PME /TPE locales***

Ce sont des Petites et Moyennes Entreprises locales ou plus précisément des Toutes Petites Entreprises selon l'appellation actuelle.

Elles sont de taille familiale et sont classées dans le genre d'entreprise individuelle. La gérance est assurée par une personne de connaissance limitée du secteur minier et encore moins de l'administration. Elle fait appel de façon ponctuelle à des personnes selon les cas et de la spécificité des activités au jour le jour.

Généralement les activités sont exécutées au sein même de la maison d'habitation (achat, stockage, emballage,...). Nous avons dénombré cinq entreprises de ce type qui s'orientent vers l'Afrique du Sud de façon permanente et régulière.

### ***122 -Les PME mixtes***

Il s'agit d'entreprises plus constituées que celles décrites précédemment. Généralement, ce type d'entreprises est dirigé par un cadre supérieur technique expatrié (sud-africain, européen).

Il est directement lié à une entreprise existante spécialisée dans les produits miniers en Afrique du Sud. Cette dernière possède son site WEB individuel qui lui permet une couverture mondiale.

Le chef d'entreprise local est généralement assisté d'un cadre administratif et de deux ouvriers de préparation et de manutention et dispose de moyens matériels (transport, informatique, bureaux).

En réalité, le bureau local à Madagascar agit comme une agence de la compagnie en Afrique du Sud et est soumis à la réglementation en vigueur à Madagascar. Trois entreprises de ce genre exercent de façon sporadique sur l'Afrique du Sud. Quelquefois, elles s'associent entre elles pour des envois ponctuels en container.

## ***13 : Marché et territoire desservi***

L'Afrique du Sud constitue un pôle d'échange économique du continent africain et joue un rôle prépondérant dans tous les secteurs productifs de l'Afrique Australe.

Avec sa production annuelle de six cent quarante tonnes d'or et de trois à cinq millions de carats de diamant tout venant (industriel et gemme), elle se place au rang de premier pays producteur du secteur minier en Afrique. Cette situation lui confère une atmosphère de confiance indéniable dans les échanges avec les opérateurs miniers du monde.

La disponibilité d'infrastructures d'accueil, de sites touristiques, d'immenses zones de réserves faunistiques et floristiques, de minéraux d'orfèvrerie favorise le développement du tourisme et attire un flux important de touristes du monde, particulièrement de la zone anglo – saxonne (Etats - Unis, Royaume Uni, Australie, Nouvelle Zélande).

Les touristes de haut de gamme constituent le premier type de consommateurs de pierres industrielles et d'ornementation.

Par ailleurs, la plupart des compagnies sud-africaines achètent les produits venant des pays avoisinants, font un triage selon le besoin du marché qu'elles maîtrisent parfaitement. En général, elles vendent sur place les produits de basse et moyenne qualité et re-exportent ceux de bonne qualité vers le monde entier. Ces compagnies sont réputées par leurs présences constantes aux grandes Foires internationales du monde (Tucson aux USA, Sydney en Australie, ...) et aussi de leurs contacts permanents auprès des grands spécialistes de pierres du monde entier.

## ***14 : Potentialités du projet***

L'existence d'un sous projet au niveau de la PGRM appelé tan-tsoroka est une des opportunités qui s'ouvre sur ce projet d'exportation de pierres industrielles en Afrique du Sud.

Le Programme Tan-tsoroka du Projet de Gouvernance des Ressources Minérales (PGRM) est un outil opérationnel d'intervention directe du Ministère de l'Energie et des Mines (MEM).

Il consiste à financer des petits projets destinés à responsabiliser et à faciliter la participation active des petits mineurs et artisans du secteur à l'amélioration des conditions de vie, de travail et de revenus, à l'amélioration des impacts socio-économiques sur les communautés affectées, afin d'assurer une contribution effective du secteur à la réduction de la pauvreté dans les régions concernées, particulièrement les régions rurales.

## ***41 Conditions générales sur le programme tan-tsoroka***

Le programme Tan-tsoroka contribue au financement de projets spécifiques se rapportant à l'amélioration des conditions de vie des communautés concernées par l'activité minière artisanale et de petite échelle, ainsi que les groupes affectés par celle-ci, aussi bien qu'aux activités de commercialisation et de transformations des produits miniers et des services liés à l'activité minière.

Une participation du bénéficiaire en espèce ou en nature de 20 % ou 50% du budget total du Projet est demandée ; soit 20% financement bénéficiaire/ 80% financement PGRM soit 50% financement bénéficiaire / 50% financement PGRM.

## **42 Enveloppe maximum des subventions et financement propre**

Le financement maximum du PGRM à des petits projets sera entre trois mille dollars et dix milles dollars des Etats Unis par projet selon les catégories de bénéficiaires indiquées dans le tableau ci-dessous et les justifications du projet.

<b>Catégorie de bénéficiaires</b>	<b>Montant maximum de la subvention (équivalent dollars)</b>
Entreprises ou coopératives artisanales	3.000 USD
Entreprises ou groupements privés	5.000 USD
ONG et associations ONG avec groupements professionnels, coopératives, communautés, particuliers	10.000 USD
Municipalités et communautés avec personne juridique	10.000 USD

Les subventions seront attribuées en Ariary pour un montant inférieur à l'équivalent dollars indiqué dans le tableau ci-dessus.

Pour les projets non commerciaux, l'apport minimum en fonds propres (nature ou espèces) du bénéficiaire devra être équivalent à 20% du budget total du petit projet (20% bénéficiaire, 80% PGRM).

Pour les projets à caractère clairement commercial ou comprenant des voyages à l'extérieur l'apport en fonds propres sera de 50% du budget total du petit projet (50% bénéficiaire, 50% PGRM).

## **421 Durée**

La durée des petits projets, depuis le moment de leur approbation jusqu'au rapport final sera d'un maximum de douze mois et dans tous les cas le petit projet devra pouvoir être terminé avant la date de la clôture du PGRM (décembre 2008).

## **Section II : MODE DE PRODUCTION**

### **21 : Capacité de production**

#### **211 Madagascar en général**

Madagascar figurait depuis des siècles parmi les pays qui approvisionnait le marché mondial en produits miniers. La plupart des minéraux sont présents dans le pays. Mais les zones productrices ont été exploitées intensivement durant les cinq dernières décennies alors que des efforts de prospection n'ont pas été faits en vue de la découverte de nouveau gisements. L'espérance d'un grand potentiel est tout à fait raisonnable au vu de la production antérieure des gisements superficiels, mais il faudrait engager un investissement pour dégager des ressources minérales de profondeur ou des zones éloignées encore intactes de toute activité de forage antérieure.

#### **212 Les exploitants miniers**

Le Ministère chargé des Mines attribue des permis miniers d'exploitation à des opérateurs miniers selon leurs capacités financière et technique. Des autorisations d'extraction sont données à des collecteurs pour certaines substances comme la celestite, l'ammonite et le septaria. Officiellement, les permissionnaires et les collecteurs sont les seuls habilités à écouler des produits miniers bruts inscrits sur leurs permis ou autorisations munis d'un laissez-passer modèle I (*annexe 2*).

#### **213 Les artisans lapidaires de pierres industrielles**

Ce genre de métiers constitue le principal fournisseur de produits travaillés. La majeure partie des ateliers est située à Antananarivo et ses environs. Nous avons dénombré une trentaine d'ateliers formels dans la région d'Analambana. Il est difficile d'apprécier le nombre d'ateliers dans les autres régions de Madagascar mais nous pouvons avancer raisonnablement un chiffre de cinquante ateliers repartis autour des principales zones comme Mananara Nord, Vankinakaratra, SAVA et de la Haute Matsiatra. En moyenne, trois personnes travaillent autour d'une table de polissage. Ils fournissent les produits munis d'un laissez-passer modèle II (*annexe 3*).

La capacité de production journalière d'un atelier de type artisanal se situe entre cinq à dix kilogrammes de produit poli. Un calcul permet ainsi de situer la production de produits polis dans une fourchette de cent à deux cent tonnes par an, toutes substances et qualités confondues. Cette production alimente tous les exportateurs de toutes les destinations (Europe, Asie, Afrique, Amérique...)

#### **214-Les opérateurs exportateurs pour l'Afrique du Sud**

La production des exportateurs de Madagascar vers l'Afrique du Sud est surtout conditionnée par leur capacité financière.

Les PME mixtes malgaches et sud-africaines arrivent difficilement à exporter plus de cinq containers par an de substances de toutes qualités confondues (brutes et travaillées), bien qu'elles bénéficient toujours d'avances provenant de leurs clients en Afrique du Sud.

Les Toutes Petites Entreprises (TPE) locales arrivent difficilement à exporter chacune cinq à six envois par an d'un volume de deux cent à cinq cent kilo par envoi.

## ***22 - Circuit de production***

Le mode de production est souvent similaire pour les deux types d'exportateurs (PME,TPE).

Les fournisseurs de produits bruts ou travaillés viennent livrer et vendre leurs produits auprès des exportateurs. Par ailleurs ces derniers achètent les produits soit auprès des marchés environnants (Andravohangy, Route digue) soit auprès des lapidaires. Les produits achetés seront classés et stockés. Entre temps, l'exportateur entretient une communication permanente avec ses clients en Afrique du Sud.

A partir de l'obtention d'une quantité suffisante, l'exportateur entame le processus d'expédition , à savoir l'emballage, la domiciliation auprès de la banque, la demande d'un certificat de conformité auprès de l'Administration minière, la mise à la disposition d'un transitaire qui assure les opérations en douanes pour l'exportation.

Après cette étape, les deux types d'exportateurs ont deux modes différents d'approche pour la vente en Afrique du Sud.

Les PME mixtes sud africaines confient les marchandises à leurs clients-partenaires alors que les TPE malgaches doivent faire le déplacement onéreux en frais de voyage et de séjour. Le coût d'un billet aller-retour Antananarivo-Johannesbourg est actuellement de un million deux cent d' ariary et le frais de séjour en Afrique du Sud s'élève à environ cent mille ariary par jour.

Cette situation est d'ailleurs exploitée par les clients africains pour faire chuter les prix car les petits opérateurs malgaches ne peuvent pas se permettre

de rester longtemps sur place à cause du coût de séjour et de la limitation de visa de séjour.

## **23-Mode de paiement**

Pour les PME mixtes, le mode de paiement est effectué directement soit par transfert bancaire soit par lettre de crédit documentaire.

Pour les TPE, la plupart de paiements sont effectués par argent liquide qu'elles ramènent à Madagascar après avoir été échangé en dollars car aucune banque malgache ne fait de transaction en RAND. Et dans ce cas, elles perdent au taux de change et sont pénalisées par des commissions de change.

Nous avons vu dans ce premier chapitre, la présentation du milieu actuel du projet où nous avons décrit la description de l'organisation, l'opportunité d'affaires et le mode de production.

Nous allons maintenant passer au second chapitre consacré à l'étude du marché.

Après avoir parlé de la présentation du milieu actuel du projet, nous allons ensuite entrer dans l'étude du marché.

## **CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE**

L'étude du marché constitue le point de départ de l'analyse d'un projet.

### ***Section 1 : LE MARCHE***

#### ***11 Présentation des circuits commerciaux***

L'entreprise prend contact direct avec le client pour vendre ces produits. Le client peut s'annoncer directement pour leur besoin, à partir d'un email, d'un fax et dans le cas d'urgence, un coup de téléphone suivi d'un E-mail ou d'un coup d'un fax.

Cela afin d'éviter une perte de temps et de minimiser les coûts pour la fixation des prix.

#### ***12 Evolution du marché***

Vu de Madagascar, le marché de pierres industrielles en Afrique du Sud est caractérisé par la stabilité de la quantité demandée et par la disparité du prix selon la nature des produits offerts.

Ces constats ont été observés durant les cinq dernières années. Si pour une raison ou une autre, un opérateur cesse temporairement ses activités, l'effet se fait sentir par la montée de la commande des autres. Alors que l'arrivée sur la scène d'un nouvel exportateur se répercute rapidement par la diminution sur le carnet de commande des anciens.

En ce qui concerne le prix d'un lot de produits types et représentatifs, son évolution durant les cinq dernières années est traduite par le tableau suivant

tableau n°1 : Evolution de prix 2000-2005

**TABLEAU: EVOLUTION DE PRIX 2000-2005**  
PRIX: ZAR/KG EN MONNAIE COURANTE

ANNEE	2000	2002	2004	2005
Boule cristal 1er choix	600	550	500	400
Boule cristal 2eme choix	350	300	300	250
Boule cristal 3eme choix	250	200	175	150
Prisme cristal 1er choix	400	300	300	250
Galet, oeuf, cristal 1er choix	350	300	250	200
Galet, oeuf, cristal 2eme choix	250	200	200	150
Prisme cristal 2eme choix	300	250	200	200
Prisme cristal 3eme choix	200	200	150	150
Prisme quartz fume, à inclusions 1er choix	400	400	350	350
Prisme quartz fume, à inclusions 2eme choix	250	250	200	200
Prisme citrine teinté	500	500	450	400
Prisme améthyste	350	300	250	200
Prisme Jaspe orbiculaire	350	300	250	180
Prisme quartz rose	250	200	150	120
Boule oeuf quartz rose	200	150	120	90
Boule Oeuf Jaspe orbiculaire	300	250	200	150
Boule Oeuf célestite	200	200	175	150
Boule Oeuf septaria	200	150	120	80
Géode cristal	150	120	100	80
Géode celestite 1er choix	200	175	150	130
Geode celestite 2eme choix	150	125	100	80
Taux de change \$/ZAR	7,3	9,5	8,5	6,7
Taux de change ZAR/FMG	900	700	1000	1550
Taux de change moyen \$/FMG	6570	6650	8500	10385

Source : entreprise *Sylvania import-export*

Si globalement, le prix en monnaie courante affiche une décroissance, le jeu du taux de change favorable maintient la fourchette de prix dans une gamme tolérable pour les opérateurs.

Cette situation n'est pas valable pour des produits pris de façon individuelle. Par exemple : la citrine, les boules de cristal de qualité sont pratiquement en hausse après avoir pris en compte le taux de change, alors que le septaria et les produits de quartz rose accusent une chute non compensée par le taux.

## ***Section 2 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE***

Etant donné que le marché est déjà pénétré par certains exportateurs locaux et même des grandes compagnies internationales, il s'avère nécessaire de connaître les problèmes qui entourent ce projet.

### ***21 Les concurrents sur le marché local***

Madagascar constituait depuis des décades une source d'approvisionnement de produits miniers bruts et travaillés à destination de l'Europe, l'Asie et l'Amérique.

Cette situation entretenait une dizaine d'entreprises d'exportation locales pour une offre déjà limité tant en qualité qu'en quantité. Ces entreprises étaient souvent des représentations locales de clients étrangers qui agissent en leurs noms et souvent financées par eux.

Mais l'entrée de la demande de la Chine a perturbé d'une façon brutale le marché local de pierres à Madagascar. Depuis les cinq dernières années, des centres d'achat chinois existent dans tous les quartiers et les portes d'entrée d'Antananarivo (Andoharanofotsy, Talatamaty, Analamahitsy, Behoririka, Ambohimangakely,...).

Il n'y a pas une région recelant de pierres où l'on ne rencontre pas un agent « chinois » en quête de produits miniers ; ou d'autres produits comme le bois d'ailleurs.

Cette situation a entraîné d'ailleurs une flambée de prix car les chinois peuvent acheter localement au prix souvent comparable au prix de vente en Afrique du Sud et ils sont dotés d'une grande capacité financière.

Par ailleurs la tendance actuelle des chinois s'orientent vers l'achat de produits bruts en grande quantité (cristal, quartz rose, jaspe, labradorite) à cause de la faiblesse du coût de leur main d'œuvre.

## ***22 Les concurrents des autres pays en l'Afrique du Sud***

Les pays voisins de l' Afrique du Sud constituent les concurrents principaux à cause de la similarité des produits offerts sur le marché du fait de l'appartenance de Madagascar à la même plaque de GONDWANA suivi de la dérive de Madagascar qui s'est écarte progressivement de l'Afrique vers l'Est.

Par ailleurs ces pays bénéficient des avantages du régime préférentiel douanier de la SADCC ( South Africa Development Community Country) et sont favorisés par la proximité géographique et des relations antérieures dans le cadre du COMMONWEALTH.

En ce qui concerne la Chine, les produits reconstitués à partir de matières brutes de Madagascar inondent le marché sud africain à moindre prix à cause de sa capacité technologique et de la faiblesse du coût de main d'œuvre . Par exemple, les chinois achètent du quartz de fonte brut à Madagascar au prix de un cinq à deux dollars par kilo. Après fusion, le quartz produit d'aspect de haute qualité est vendu sur le marché au prix de trente à quarante dollars par kilo, alors que les produits naturels polis de la même qualité en provenance de Madagascar ne pourraient pas être écoulés en deçà de soixante à quatre vingt dollars par kilo.

## ***23 Les avantages concurrentiels***

L'exportation des pierres industrielles existe déjà depuis un certain temps. La plupart des exportateurs ont déjà leur client et eux aussi sont déjà habitués par les genres de produits qu'ils fournissent.

Les autres concurrents, vu leur haute technologie et leur capacité financière sont capable de monopoliser le marché à cause du bas prix qu'ils pratiquent d'une part et sur les produits de basse qualité qu'ils achètent à Madagascar transformés en produits de haute qualité artificielle d'autre part et leurs produits sont exportés en masse .

Tout ceci se résume dans le tableau ci-après :

Tableau n°2 : Forces et faiblesses

	FORCES	FAIBLESSES
Concurrents sur le marché local	Relation Vente de tous les produits.	Habitude Tendance à ne pas faire de l'innovation
Concurrents des autres pays en Afrique du Sud	Bas prix	Produits artificiels

### Section 3 : ANALYSE DE LA DEMANDE SUR LE MARCHE

Avant de pénétrer dans un marché, il est utile de savoir la demande qui existe déjà, le comportement du client, la concurrence et la fixation du prix pour ne pas se tromper de stratégie.

#### **31 Consommation annuelle sur le marché**

La consommation du marché est la demande, elle est constituée par l'ensemble des besoins susceptibles d'acheter les produits et services sur le marché.

Il est difficile de connaître la consommation de l'Afrique du Sud car il faudrait signaler qu'elle constitue un centre de vente des pays africains voisins (Zambie, Namibie, République Démocratique du Congo).

D'après les chiffres donnés par le ministère des mines l'exportation annuelle de Madagascar vers l'Afrique du Sud se situerait dans une fourchette de vingt à trente tonnes de produits travaillés toute substance et qualité confondues. La quantité exportée des produits bruts sont très variables pour chaque année et oscille entre cinquante à cent tonnes.

## 32 Analyse du comportement de l'achat sur le marché

La motivation et l'attitude des clients potentiels sont la base de la décision d'achat ou non achat.

Les motivations d'achat sont les forces psychologiques positives qui poussent l'acheteur à acheter les produits et services.

Les principales motivations d'achat sont définies par :

- La sécurité, la stabilité
- L'orgueil, la notoriété et la considération
- La commodité, le conflit et le désir
- L'argent
- La sympathie, l'affection

L'analyse de ces éléments à la motivation et à l'attitude nous a permis à adapter nos services aux attentes de nos futurs clients :

- Fidélisation : prix clientèle,
- Originalité et rareté des produits offerts
- Des cadeaux et des invitations à dîner.

## 33 Technique de la fixation de prix

Dans la pratique, les procédures de fixation des prix sont multiples. On doit tenir compte les trois paramètres indispensables suivants pour déterminer le prix le coût, la concurrence et la demande.

En ce qui concerne *le coût* : les firmes appliquent fréquemment un taux de marge à leurs coûts de revient afin d'obtenir une rentabilité des capitaux investis jugés satisfaisante.

Pour la *concurrence* : l'entreprise soumise à la concurrence ne peut pratiquer le prix du marché. Lorsque la concurrence est imparfaite c'est là que l'entreprise dispose d'une liberté partielle pour la fixation de prix.

Et enfin pour *la demande* : Les prix fixés par l'entreprise doivent tenir compte de l'élasticité de la demande par rapport au prix. Le prix d'un même produit peut varier selon l'intensité de la demande.

Pour cela, il faut :

- étudier la marge et le coût de revient
- savoir le prix des concurrents
- Connaître l'élasticité de l'offre et de la demande

Les avantages de la réalisation de cette étude sont d'offrir aux clients des produits rares et diversifiés à des prix inférieurs par rapport aux concurrents.

Tout ceci nous emmène à revoir toutes les définitions des critères d'évaluation d'un projet, à savoir :

- La valeur nette comptable (VAN)
- Le taux de rentabilité interne (TRI)
- Le délai de récupération du capital investi (DRCI)
- L'indice de profitabilité (IP)

Dans le second chapitre, nous avons parlé du marché, de l'analyse de la concurrence et la demande sur le marché.

Maintenant, dans le troisième chapitre nous allons voir les théories générales sur les critères d'évaluation.

Ayant aperçu dans les deux chapitres précédents le milieu actuel du projet et l'étude du marché, nous allons passer dans ce troisième chapitre à la théorie générale sur les critères d'évaluation.

## CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES CRITERES D'EVALUATION

Pour savoir si le projet peut être rentable, il est toujours important de calculer ces critères d'évaluation.

### **Section 1 : LA VALEUR ACTUELLE NETTE (VAN)**

C'est la valeur des revenus futurs actualisée à un coût de capital approprié diminué du coût de l'investissement.

Elle est égale à la différence entre la valeur nette des rentrées d'argent et la somme des capitaux investis.

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

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

C : Montant du capital investi

n : durée de vie économique

i : taux d'actualisation

La VAN peut-être positive, négative ou nulle.

Ainsi

Si la VAN > 0 l'investissement a une rentabilité supérieure au taux i  
Si la VAN < 0 l'investissement a une rentabilité inférieure au taux i  
Si la VAN = 0 l'investissement a une rentabilité égale au taux i

L'investissement est donc rentable si sa VAN est positive, elle traduit le gain accumulé pour les actionnaires avant la décision d'investir.

## **Section 2 : LE TAUX DE RENTABILITE INTERNE (TRI)**

C'est le taux d'actualisation pour lequel le VAN est égale au capital investi. Il rentabilise les capitaux engagés par l'entreprise.

Autrement dit, c'est le taux qui rend le montant de l'investissement et celui de la marge brute actuelle induite par ce même investissement, égaux.

D'où la formule suivante :

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

En principe, le taux de rentabilité interne doit être supérieur au taux d'emprunt pour que le projet soit rentable.

Plus ce taux est élevé, plus l'investissement est rentable, le taux inférieur fera l'objet du rejet du projet.

### Taux d'actualisation :

C'est le taux de renoncement à la liquidité immédiate.

Si le taux sera plus ou moins élevé pour une entreprise en déséquilibre financier. Il sera faible si l'entreprise est en équilibre car dans ce cas elle accepte l'attente, elle est donc moins exigeante.

## **Section 3 : LE DELAI DE RECUPERATION DU CAPITAL INVESTI (DRCI)**

C'est le nombre d'années nécessaires pour reconstituer le capital investi en fonction de la valeur actuelle nette.

Il correspond au délai au bout duquel les flux net de trésoreries générés par l'investissement initial remboursent les nets de trésorerie.

Il est déterminé par le nombre d'exploitation ou la somme des flux nets de liquidité égalise le montant d'investissement initial.

Cette période est adoptée lorsque l'entreprise souhaite un résultat rapide parce qu'il s'agit d'investissement à haut risque ou d'un investissement de réduction des coûts.

Elle est également valable lorsque l'entreprise a un besoin urgent de liquidité. En principe, le délai de récupération du capital investi doit-être inférieur à quatre ans.

#### **Section 4 : L'INDICE DE PROFITABILITE ( IP)**

L'indice de profitabilité mesure le profit induit par un ariary de capital investi. Il doit-être supérieur à un (1) pour que le projet d'investissement soit rentable. Il se calcule par le rapport entre la somme de la marge brute actualisée et le montant de l'investissement. L'indice de profitabilité constitue un critère de rejet pour tout projet dont l'indice de profitabilité est inférieur à un (1).

D'où la formule :

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

Les investissements trop coûteux seront ainsi pénalisés.

Au cours de la première partie de ce mémoire, nous avons décrit le milieu existant du projet, l'étude du marché et les théories générales sur les critères d'évaluation.

Après avoir évalué la capacité de production, le marché, la concurrence nous avons pu conclure que l'exportation des pierres industrielles en Afrique du Sud représente un vaste créneau pour le développement de l'économie malgache.

Cette conclusion nous a incité à créer notre entreprise.

Ainsi, nous sommes amenés à analyser la conduite du projet de l'exportation des pierres industriels en Afrique du sud : ce sera l'objet de la seconde partie de ce mémoire.



## **Deuxième Partie : CONDUITE DU PROJET**

Nous allons décrire dans cette partie : le plan opérationnel du projet, l'étude organisationnelle ainsi que la maîtrise de l'exportation du projet.

## CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Pour bien vendre, il faut avoir une bonne mise en œuvre de production proprement dite à savoir l'approvisionnement, les moyens de production, la politique marketing à envisager, une étude organisationnelle bien faite et enfin, les moyens financiers pour l'exécution.

### ***Section 1 : DESCRIPTION DE LA PRODUCTION***

#### ***11 Le processus de production***

Le processus d'approvisionnement sera focalisé sur des contrats directs avec les exploitants miniers titulaires de permis miniers pour les produits bruts et avec les lapidaires formels pour les produits polis et travaillés. Cette manière permettra d'avoir des produits uniformes et de qualité conforme aux besoins des clients. Les responsables de l'entreprise ont la capacité de suivre l'exécution des travaux et la livraison des produits. Par ailleurs, elle évite les soucis inhérents aux fournisseurs informels et des problèmes qui en découlent vis à vis de l'Administration au sens global du terme.

#### ***12 Caractéristiques des produits***

##### ***121 Description des produits***

###### ***Les pierres industrielles et d'ornementation***



*Image n° 2 Cendrier cornaline*

La dénomination de « pierres industrielles et d'ornementation » est attribuée aux minéraux non répertoriés dans la classification des gemmes et des pierres fines. Il s'agit donc d'une classification non exhaustive. Toutefois, nous donnons ci-après quelques exemples : le cristal, le labradorite, la cornaline, le calcite, le jaspe, la celestine.

Une autre gamme de produits est constituée par l'ensemble des minéraux de type « gemme » mais qui sont qualitativement déclassés à cause de leur inaptitude à la taille. Par exemple, le beryl industriel est une forme pulvérulente et translucide du même minéral. Il est vendu en cristaux incrustés dans sa gangue pour des collectionneurs.

Les pierres sont produites par les exploitants miniers et proviennent de toutes les régions de Madagascar.

Ces produits miniers sont exportés, selon la demande, sous formes brutes et travaillées .

### ***Les produits bruts***



*Image n° 3 Géode cristal*

Les produits bruts sont livrés sous forme naturelle après avoir subi un égrisage approprié. L'égrisage est une opération qui consiste à enlever les parties pulvérulentes et défectueuses de la matière.

Ils sont directement approvisionnés par les exploitants miniers. La classification des produits se fait par le pourcentage d'impuretés et de défauts contenus dans la matière.

### ***Les produits travaillés***



*Image n° 4 : Boule quartz*

Les produits travaillés sont fournis sous formes de boules, prismes, galets polis, œufs, pyramides, obélisques. L'opération de polissage est assurée par des artisans lapidaires.

La classification qualitative est souvent très empirique. Le milieu s'entend sur le « choix ».

Par exemple : Le cristal de premier choix est exempt de toute impureté.

Le deuxième choix contient quelques impuretés n'affectant pas plus de 25% du volume de la matière.

Pour le troisième choix, la classification est vraiment un accord entre le vendeur et l'acheteur, et dépend naturellement des impuretés.

Un autre aspect de la classification est basé sur le volume ou le poids du produit. Une boule de cristal de premier choix de cent millimètre de diamètre pesant un quatre kg vaut cinq à six millions d'ariary soit trois à quatre millions d'ariary par kg alors que le prix de celle de diamètre cinquante millimètre se situe autour cinquante mille ariary/kilo.

## **122 Choix des produits**

La société ENZO IMPORT-EXPORT a choisi d'exporter ces différents types de produits.

La société ne s'engagera jamais dans l'achat d'un produit brut pour les transformer en produits finis.

## 13 Planning d'approvisionnement et de vente

### 131 Approvisionnement envisagé pour la première année

Ci-dessous le tableau récapitulatif de ce que nous espérons produire et exporter pour notre première année de pénétration sur le marché.

Tableau n° 3 Tableau d'approvisionnement envisagé pour la première année

#### TABLEAU D'APPROVISIONNEMENT ENVISAGE POUR LA PREMIERE ANNEE

	QUANT (KG)
Boule cristal 1er choix	20
Boule cristal 2éme choix	50
Boule cristal 3éme choix	100
Prisme cristal 1er choix	50
Galet, oeuf, cristal 1er choix	50
Galet, oeuf, cristal 2éme choix	100
Prisme cristal 2eme choix	100
Prisme quartz fumé, à inclusions 1er choix	50
Prisme quartz fumé, à inclusions 2eme choix	100
Prisme citrine teinté	20
Prisme améthyste	20
Prisme Jaspe orbiculaire	100
Prisme quartz rose	50
Boule oeuf quartz rose	100
Boule Oeuf Jaspe	100
Boule Oeuf celestite	100
Boule Oeuf septaria	
Geode cristal	250
Geode celestite 1er	100
Geode celestite 2éme	500
TOTAL	1960

Le choix du contenu de ce tableau est dicté par les considérations techniques et commerciales énumérées.

**132 Approvisionnement envisagé sur les quatre années suivantes.**

Nous avons jugé d'indexer le planning sur quatre années d'exercice suivantes au taux de croissance du PIB de l'Afrique du Sud soit de 5%.

*Tableau n° 4 : Tableau d'approvisionnement envisagé pour les quatre années*

ANNEE	2	3	4	5
Boule cristal 1er choix	21,0	22,1	23,2	24,3
Boule cristal 2éme choix	52,5	55,1	57,9	60,8
Boule cristal 3éme choix	105,0	110,3	115,8	121,6
Prisme cristal 1er choix	52,5	55,1	57,9	60,8
Galet, oeuf, cristal 1er choix	52,5	55,1	57,9	60,8
Galet, oeuf, cristal 2éme choix	105,0	110,3	115,8	121,6
Prisme cristal 2éme choix	105,0	110,3	115,8	121,6
Prisme cristal 3éme choix				
Prisme quartz fume, à inclusions 1 <sup>er</sup> choix	52,5	55,1	57,9	60,8
Prisme quartz fume, à inclusions 2éme choix	105,0	110,3	115,8	121,6
Prisme citrine teinté	21,0	22,1	23,2	24,3
Prisme améthyste	21,0	22,1	23,2	24,3
Prisme Jaspe orbiculaire	105,0	110,3	115,8	121,6
Prisme quartz rose	52,5	55,1	57,9	60,8
Boule oeuf quartz rose	105,0	110,3	115,8	121,6
Boule Oeuf Jaspe orbiculaire	105,0	110,3	115,8	121,6
Boule Oeuf célestite	105,0	110,3	115,8	121,6
Boule Oeuf septaria				
Géode cristal	262,5	275,6	289,4	303,9
Géode célestite	105,0	110,3	115,8	138,9
Géode célestite 2éme	525,0	551,3	578,8	694,6

*Ce tableau nous montre une hausse de 5 % par an.*

*Par ailleurs, nous comptons sur les efforts du projet sur les produits la qualité et le service après vente pour supporter ce taux.*

### 133 chiffre d'affaires prévisionnel

Pour éviter les pertes au taux de change et des taxes d'importation en Afrique du Sud (14%), nous prévoyons de passer des contrats en COUT ET FRET, à savoir que nous assurons les coûts jusqu'à la livraison auprès d'un aéroport (Johannesburg, Cape) ou d'un port sud africain (Durban, Cape). C'est pourquoi toutes les cotations de prix retenues dans ce projet sont exprimées en Coût et fret.

Tableau n°5 : Chiffre d'affaires prévisionnel en coût et frêt

	QUANT (KG)	P.U (\$/KG)	Montant (\$)
Boule cristal 1er choix	20	60	1200
Boule cristal 2eme choix	50	35	1750
Boule cristal 3eme choix	100	25	2500
Prisme cristal 1er choix	50	35	1750
Galet, oeuf, cristal 1er choix	50	30	1500
Galet, oeuf, cristal 2eme choix	100	20	2000
Prisme cristal 2eme choix	100	25	2500
Prisme quartz fume, à inclusions 1er choix	50	40	2000
Prisme quartz fume, à inclusions 2eme choix	100	25	2500
Prisme citrine teinte	20	60	1200
Prisme améthyste	20	30	600
Prisme Jaspe orbiculaire	100	25	2500
Prisme quartz rose	50	17	850
Boule oeuf quartz rose	100	15	1500
Boule Oeuf Jaspe	100	20	2000
Boule Oeuf celestite	100	18	1800
Boule Oeuf septaria			
Geode cristal	250	12	3000
Geode celestite 1er choix	100	20	2000
Geode celestite 2eme choix	500	10	5000
TOTAL	1960 (KG)		38150 (\$)
<b>EQUIVALENT EN POIDS BRUT (KG)</b>	2200		
<b>SOIT EN POIDS BRUT/ENVOI (KG)</b>	550		
<b>TAUX DE CHANGE \$/MGA</b>			2100
<b>EQUIVALENT EN MILLION MGA</b>			80115

### 134 Vente des quatre dernières années

En procédant de la même façon, nous pourrons avoir le tableau suivant :

Tableau n°6 : Chiffre d'affaires prévisionnel des quatre années suivantes en coût et fret

ANNEE	PRIX UNIT	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
Boule cristal 1er choix	60	1 260	1 323	1 389	1 459
Boule cristal 2ème choix	35	1 838	1 929	2 026	2 127
Boule cristal 3ème choix	25	2 625	2 756	2 894	3 039
Prisme cristal 1er choix	35	1 838	1 929	2 026	2 127
Galet, oeuf, cristal 1er choix	30	1 575	1 654	1 736	1 823
Galet, oeuf, cristal 2ème choix	20	2 100	2 205	2 315	2 431
Prisme cristal 2ème choix	25	2 625	2 756	2 894	3 039
Prisme quartz fume, à inclusions 1er choix	40	2 100	2 205	2 315	2 431
Prisme quartz fume, à inclusions 2ème choix	25	2 625	2 756	2 894	3 039
Prisme citrine teinté	60	1 260	1 323	1 389	1 459
Prisme améthyste	30	630	662	695	729
Prisme Jaspe orbiculaire	25	2 625	2 756	2 894	3 039
Prisme quartz rose	17	893	937	984	1 033
Boule oeuf quartz rose	15	1 575	1 654	1 736	1 823
Boule Oeuf Jaspe orbiculaire	20	2 100	2 205	2 315	2 431
Boule Oeuf celestite	18	1 890	1 985	2 084	2 188
Boule Oeuf septaria					
Géode cristal	12	3 150	3 308	3 473	3 647
Géode celestite 1er	20	2 100	2 205	2 315	2 778
Géode celestite 2ème	10	5 250	5 513	5 788	6 946
<b>TOTAL</b>		40 058	42 060	44 163	47 587
<b>TAUX DE CHANGE \$/MGA</b>	2 100	84 121	88 327	92 743	99 933
<b>EQUIVALENT EN MILLION MGA</b>					

## **Section 2 : LES MOYENS DE PRODUCTION**

### **21 Les ressources humaines**

Etant donné que la société est de petite taille, le nombre de personnel n'est pas du tout énorme. C'est pourquoi, on avait pensé à regrouper certaines fonctions.

Néanmoins, la gérante de l'entreprise supervise et sera toujours mise au courant pour chaque décision prise.

Vu la taille de l'entreprise, les ressources humaines sont très importantes sur sa survie et son fonctionnement, la motivation des employés est donc une des préoccupations majeures des responsables.

### **22 Les ressources financières**

Les ressources financières jouent un rôle très importantes dans la vie de l'entreprise.

L'évaluation des besoins financiers et des charges d'exploitation consistent à une valorisation des grandes lignes retenues au niveau projet.

Les ressources financières du projet sont composés de :

- L'apport des associés
- L'emprunt à long et moyen terme

### **23 Les ressources matérielles**

La société n'a pas besoin d'un parc de machines ou de matériels complexes. Les matériels utilisés seront des matériels roulants et des matériels informatiques.

Toutefois, la société pourra acquérir des matériels de haute technologie si le besoin se fait sentir étant donné l'évolution à Madagascar sur l'acquisition du matériel de haute technologie et sur la concurrence sur le marché, la société ne sera pas privée et sera gâtée de tout le matériel qu'elle envisage de s'installer dans endroit proportionnel, aéré et bien aménagé pour son activité.

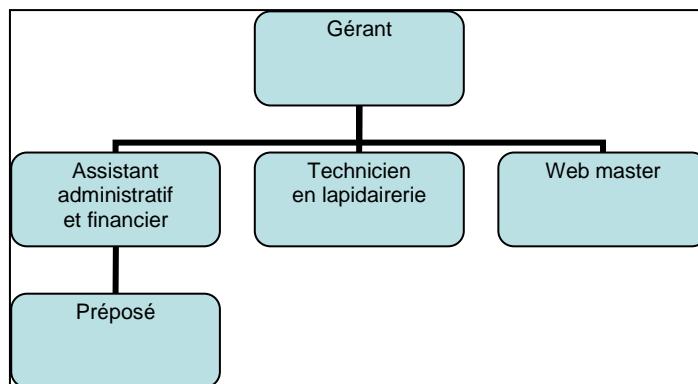
## CHAPITRE II : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Dans ce chapitre, nous allons voir l'étude organisationnelle, c'est à dire son organigramme et son organisation administrative.

### ***Section 1 : ORGANIGRAMME***

Il convient de déterminer les tâches de chaque service existant dans la société.

Il est indispensable de définir les attributions de chaque services pour voir les relations de travail existant entre les différents services.



### ***Section 2 : ORGANISATION ADMINISTRATIVE***

#### ***21 Forme juridique***

La forme juridique de l'entreprise est fonction de la personnalité y afférent c'est- à -dire la personne morale pour le cas de notre entreprise (entreprise commerciale ou sociétaire).

Notre entreprise est une société de capitaux plus précisément une société à responsabilité limité (SARL) ; les associés ne sont responsables qu'à concurrence de leur apport.

La société est régie par la loi du 07 Mars 1925, Article 4, alinéa 1 jusqu'à 7 ce qui implique :

- L'immatriculation au registre de commerce au tribunal de commerce
- Le dépôt de statut au greffe du tribunal de commerce
- La déclaration d'existence fiscale aux services fiscaux
- L'immatriculation statistique à l'INSTAT (Institut National des Statistiques)
- La publicité dans un journal d'annonce légale
- Déclaration à la CNAPS (Caisse Nationale pour la Prévoyance Sociale)
- Déclaration à l'OSTIE (Organisme Sanitaire Inter-Entreprise)

Statut juridique

- Dénomination sociale : ENZO IMPORT-EXPORT
- Forme juridique : SA
- Capital sociale : 2 000 000 Ariary
- Objet : Exportation des produits miniers
- Durée : 99 ans

## 22 *Organisation fonctionnelle*

Cette section se propose de répondre à la question « qui » fait « quoi ».

Aussi, pour comprendre le système organisationnel, allons-nous voir successivement l'organigramme structurel et les attributions du personnel dans chaque service.

D'une manière générale, on distingue deux niveaux au maximum dans l'organisation de la société:

- Le gérant
  - Les services
- A la Gérance sont rattachées toutes les fonctions existantes.

### 221 *Le Gérant*

C'est au gérant de voir à long et à moyen terme les possibilités d'évolution de la société.

Il doit veiller à la pérennité de l'entreprise.

La plus grande mission est de gérer la clientèle actuelle et la potentialité du marché.

Cependant, le gérant doit être au courant de tout ce qui se passe dans la société : le travail effectué, les problèmes rencontrés, les solutions envisagées, les solutions trouvées, car il est le premier responsable de la société.

## **222 Assistant administratif et financier :**

L'assistant Administratif et financier assiste au maximum le gérant, il doit mettre le gérant au courant de tout ce qui se passe dans l'entreprise comme la gestion du personnel, la situation financière, le niveau de l'approvisionnement,...

## **223 Technicien en lapidairerie**

Le technicien est un connaisseur en pierres et de leur valeur sur le marché mondial.

Sa tâche est primordiale dans la société, il vérifie tout d'abord la qualité de la marchandise : « est ce que cela correspond à la demande sur le marché ? ». Ensuite, de s'assurer si la valeur de la marchandise sur le marché est assez conséquente et optimum par rapport aux autres marchandises de même nature. Il doit connaître, alors le marché, pour pouvoir choisir la marchandise. Le technicien procède alors à l'emmagasinage jusqu'au colisage. Il sera responsable des discussions de prix au niveau des fournisseurs.

## **24 Préposé**

Le Préposé est souvent la « clé de l'administration » grâce à sa rapidité dans les dépôts, récupération des dossiers de l'entreprise ou les papiers administratifs. Il lui incombe d'assurer le circuit des dossiers (factures des fournisseurs, la domiciliation bancaire) et des correspondances relatives à l'administration minière et fiscale.

Le Préposé, ici, aussi apporte sa contribution dans le suivi des marchandises durant les vérifications minières et douanières. En résumé, c'est le second de l'assistant Administratif et financier.

## **225 Technicien de conception et mise à jour du site web**

Il est le responsable de la mise à jour du site et de son bon fonctionnement jusqu'à sa mise à jour.

Le concepteur ne sera pas un employé permanent, pour ce premier projet il sera considéré est payé comme un prestataire.

## 23 Attribution du personnel

Le tableau ci-dessous donne la liste des ses attributions :

Tableau n° 7 : Attributions du personnel

<b>SERVICE</b>	<b>ATTRIBUTIONS</b>
GERANT	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planifie la politique et les stratégies générales de l'entreprise</li> <li>- Organise, planifie et contrôle le travail effectué au niveau achat, vente, administratif</li> <li>- Gérance des clients et des clients potentiels.</li> <li>- Décision des paiements des fournisseurs.</li> <li>- Encaissement des fonds de vente et décaissement des factures.</li> </ul>
ADMINISTRATIF ET FINANCIER	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exécution des procédures d'exportation au niveau des banques, de la douane, du service des mines, des clients.</li> <li>- Veille au bon fonctionnement de l'administration proprement dite, du social, et du personnel.</li> <li>- Etablissement du tableau de trésorerie prévisionnelle.</li> <li>- Rapatriement des devises</li> <li>- Comptabilisation de tous les dossiers financiers et douaniers.</li> <li>- Calcul des coûts et des marges bénéficiaires</li> <li>- Suivi des factures ou traites échelonnées</li> <li>- Etablissement des factures de ventes</li> </ul>
TECHNICIEN EN LAPIDAIRERIE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vérification du norme de qualité et de valeur des marchandises.</li> <li>- Gérance du rapport quantité achetée et commande client</li> </ul>
PREPOSE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assiste l'administratif et financier</li> </ul>
CONCEPTEUR SITE WEB	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conception du site web</li> <li>- Mise à jour du site</li> </ul>

## CHAPITRE III : MAITRISE DE L'EXPORTATION DES PIERRES INDUSTRIELLES

### *Section 1 : Procédures d'approvisionnement*

#### **21 Gestions des stocks**

Pour une bonne gérance et une bonne organisation, l'entreprise ne fera pas de stock.

La société ne s'approvisionne pas tant qu'elle n'aura pas une commande définitive de la part du client.

#### **22 Gestion de la qualité**

La qualité est une des motivations qui déclenche l'achat du client. Par conséquent, la société est dans l'obligance de suivre les normes internationales d'une part et d'autre part de satisfaire les exigences du client.

La mauvaise qualité est aussi un facteur de baisse des coûts : les marchandises défectueuses ou mal faites feront perdre la clientèle et donneront un avantage concurrentiel aux concurrents.

Pour rassurer la clientèle, la société garantira :

- L'authenticité des produits
- La rareté des produits vendus
- L'arrivée en bonne et de forme des produits

### *Section 2 : Procédures minières*

L'exportation de produits miniers nécessite un certificat de conformité délivré par les Directions des Mines et de la Géologie reparties sur le territoire. L'exportateur établit un Laissez-passer modèle III (*annexe N°4* ) décrivant de façon précise la nature, la quantité de produits qu'il souhaite exporter.

Parallèlement, une facture visée par la Banque de domiciliation permet de vérifier la normalité des prix de chaque substance. La délivrance de ce certificat est conditionnée par le paiement d'une redevance de cinquante mille ariary par envoi.

### **Section 3 : Procédures bancaires**

#### **21 Domiciliation**

L'opération de domiciliation consiste à enregistrer et à faire viser auprès de la banque de l'opérateur le dossier d'exportation constitué par dix exemplaires de la facture et autant de l'engagement de rapatriement de devises.

L'enregistrement permet à la banque de suivre l'évolution du rapatriement

#### **22 Le rapatriement de devises**

Selon le type de contrat passé entre l'exportateur et le client, il existe deux modes de rapatriement :

Soit *la remise documentaire* ; où l'opérateur fournit à la banque des exemplaires visés par le service douanier du lieu d'exportation de l'engagement de rapatriement (*annexe n° 5*), de la facture (*annexe n° 6*), et de la lettre de transport (LTA ou connaissement) (*annexe n° 7*), L'opérateur pourra alors effectuer le règlement par versement en espèces ou par transfert bancaire direct.

Soit par lettre de *crédit documentaire* : où le client met à la disposition de la banque un montant correspondant au contrat et le paiement se fait dès la présentation des dossiers d'expédition et d'autres attestations stipulés dans le contrat (certificat de pesage,...)

## **Section 4: Procédures douanières**

### **41 Engagement de rapatriement de devises**

La première procédure en matière de législation douanière concerne l'engagement de rapatriement de devises.

L'exportateur s'engage dans le cadre d'un formulaire standard à rapatrier dans un délai de trois mois le montant des devises correspondant à chaque envoi. Cet engagement fait partie du dossier de domiciliation auprès de la banque de l'opérateur.

### **42 Expédition proprement dite**

La législation en vigueur oblige l'exportateur à utiliser des transitaires agréés dans la procédure d'exportation et ceci à partir de la déclaration unique des douanes jusqu'à la liquidation du dossier.

A cet effet, l'exportateur met aux dispositions du transitaire dix exemplaires de l'engagement de rapatriement, dix exemplaires de la facture, deux exemplaires du certificat de conformité et cinq exemplaires de la note de colisage (*annexe n°8*). La présence sur le lieu d'exportation d'un agent de l'opérateur muni d'une accréditation est toujours nécessaire en prévision de contrôles douaniers.

Lors de la deuxième partie de ce mémoire, nous avons pu déterminer le plan opérationnel du projet, la gestion du personnel et enfin la maîtrise de l'exportation.

Pour compléter notre étude, nous consacrerons la troisième partie de ce mémoire à l'étude financière du projet.

**Troisième Partie :  
ETUDE TECHNICO - FINANCIERE**

La projection financière est une récapitulation chiffrée de toutes les transactions relatives au projet. Elle se base alors sur les états financiers prévisionnels qui retracent l'histoire prévue des comptes.

Cette projection financière nous emmène à voir successivement :

- Les bilans prévisionnels
- Les comptes de résultats prévisionnels
- Le plan de financement de projet
- La politique des ventes
- L'analyse de la rentabilité financière des investissements

## CHAPITRE I : LES INVESTISSEMENTS

### ***Section 1 : INVESTISSEMENTS PREVUS***

Pour une bonne exploitation, il est nécessaire de connaître les différents coûts engagés dans le projet.

#### ***11 Frais de développement immobilisable***

Tableau n°8: Immobilisation des frais de développement

<b>DESIGNATION</b>	<b>MONTANT (en Ariary)</b>
Frais de constitution d'une société	300 000
Dépenses diverses	100 000
<b>TOTAL</b>	<b>400 000</b>

Ce sont les frais qui vont être engagés pour la constitution de la société proprement dite ainsi que les dépenses diverses qui s'y rattachent.

## 12 Coûts de matériel et mobilier de bureau

Ce sont le matériel et mobilier nécessaires dans l'enceinte même du bureau

Tableau n°9 : Coût des matériels et mobiliers de bureau

DESIGNATION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE (en Ariary)	MONTANT (en Ariary)
Bureau	3	125 000	375 000
Armoire	3	125 000	375 000
Rangement	1	100 000	100 000
Table ordinateur	3	125 000	375 000
Chaises direction	3	70 000	210 000
Chaises visiteurs	12	20 000	240 000
Table de réunion	1	300 000	300 000
TOTAL			1 975 000

Les trois bureaux, armoires, tables ordinateurs, chaises de directions seront pour le gérant, l'assistant administratif et le technicien en lapidairerie.

La table de rangement sera pour les documents à archiver.

Les six chaises visiteurs entourent la table de réunion, et les six autres seront partagées entre les trois tables.

La table de réunion sera pour les éventuelles assemblées et la réception des visiteurs importants.

## 13 Coûts des installations

Tableau n°10 : Coût des installations

DESIGNATION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE (en Ariary)	MONTANT (en Ariary)
Frais d'abonnement téléphone	2	20 000	40 000
Frais d'abonnement Internet	2	20 000	40 000
TOTAL			80 000

Les deux lignes téléphoniques seront mises sur le bureau du gérant et de l'assistant administratif et financier car ce sont eux qui seront toujours en contact avec les clients, fournisseurs, administrations,

## 14 Matériels de transports

Tableau n°11 : Coût des matériels de transport

DESIGNATION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE (en Ariary)	MONTANT (en Ariary)
Véhicule léger	1	3 000 000	3 000 000
Véhicule utilitaire	1	3 200 000	3 200 000
TOTAL			6 200 000

La voiture légère sera pour le gérant et pour les différentes courses en ville. Le véhicule utilitaire sera pour l'approvisionnement, le transport des marchandises.

## 15 Matériel informatique

Tableau n°12 : Coût des matériels informatiques

DESIGNATION	QUANTITE	PRIX UNITAIRE ( en Ariary)	MONTANT ( en Ariary)
Pack ordinateur Pentium 4	2	1 000 000	2 000 000
Ordinateur Pentium 2	1	500 000	500 000
Scanneur	1	140 000	140 000
TOTAL			2 640 000

Notons que le pack inclus :

- Un téléphone GSM fixe, modem incorporé
- Une imprimante couleur à jet d'encre
- Un onduleur
- Un modem
- Un câble de raccordement entre le téléphone et l'ordinateur

Les deux PENTIUM 4 seront pour le gérant et l'assistant administratif, car leur poste sera doté des logiciels complexes entre autre logiciel de paie, Internet,...

Le PENTIUM 2 sera pour le technicien supérieur pour le suivi de ses travaux notamment suivi de la commande,

Le scanner sera utilisé pour le transfert d'image dans l'Internet ou pour l'envoi des papiers administratifs, douanières ou bancaires chez le client, fournisseur, administration.

## 16 Récapitulation des immobilisations

Tableau n°13 : Récapitulation des immobilisations

LIBELLES	MONTANT (en Ariary)
<u>Immobilisations incorporels</u>	
Frais de constitution de dossiers	300 000
Dépenses diverses	100 000
<u>Immobilisations corporels</u>	
Matériels et mobiliers de bureau	1 975 000
Installation	80 000
Matériels de transport	6 200 000
Matériel informatique	2 640 000
<b>TOTAL</b>	<b>11 295 000</b>

## Section 2 : FINANCEMENT DU PROJET

Deux rubriques seront à financer par l'entreprise

- Les investissements
- Les fonds de roulement initial

## 21 Schéma du plan de financement

Il se divise en

Apports en nature

Apports en numéraire

Crédit à moyen à terme

Tableau n°14 : Plan de financement

DESIGNATION	MONTANT (en Ariary)	Pourcentage (%)
Apport en nature	7 500 000	24.4
Apport propre en numéraire	7 500 000	24.4
Crédit à moyen terme	15 750 500	51.2
<b>TOTAL</b>	<b>30 750 500</b>	<b>100</b>

Les apports couvre quarante huit pourcent huit du montant total des fonds nécessaires.

La société doit recourir à un crédit à moyen terme de cinquante et un pourcent deux

Détail du plan de financement

Tableau n°15 : Détail du plan de financement

<b>RUBRIQUE</b>	<b>ANNEE 1</b>
<b><u>OBLIGATIONS</u></b>	
- Apport	15 000 000
- Emprunt	15 750 500
<b>TOTAL RESSOURCES</b>	<b>30 750 500</b>
<b><u>EMPLOIS</u></b>	
- Investissements	11 295 000
- Fonds de roulement initial	19 455 500
<b>TOTAL EMPLOIS</b>	<b>30 750 500</b>

### **Section 3 : MODE DE REMBOURSEMENT DES DETTES**

Il a été convenu que le dit prêt sera remboursable sur deux ans et le remboursement sera fixé à la fin de la première année d'exercice.

Le taux d'intérêt s'élève à vingt et un pourcent huit.

Pendant cette durée, le paiement sera effectué par annuité constante dont la valeur est donné par la formule suivante.

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

c : le montant de l'emprunt

i : le taux d'intérêt appliqué

n : la durée de remboursement

L'annuité est composé en :

- Charges financières
- Amortissement (partie de l'emprunt remboursé à chaque échéance)

Amortissement = Annuité - Charges financières

Calcul des intérêts financières et de remboursement des dettes

Tableau n°16 : Calcul des intérêts financiers et de remboursement des dettes

**Calcul des intérêts financiers**

Capital	15 750 500	Ariary		
Taux	21,80%			
Taux				
mensuel	1,82%			
durée	24			
Total intérêts	3 576 675	Mois		
Interet		Ariary		
mensuel	149 028	Ariary		
Mois	Capital en début de période	Intérêt mensuel	Amortissement	Capital en fin de période
1	15 750 500	286 134	656 271	15 094 229
2	15 094 229	274 212	656 271	14 437 958
3	14 437 958	262 290	656 271	13 781 687
4	13 781 687	250 367	656 271	13 125 416
5	13 125 416	238 445	656 271	12 469 145
6	12 469 145	226 523	656 271	11 812 874
7	11 812 874	214 601	656 271	11 156 603
8	11 156 603	202 678	656 271	10 500 332
9	10 500 332	190 756	656 271	9 844 061
10	9 844 061	178 834	656 271	9 187 790
11	9 187 790	166 912	656 271	8 531 519
12	8 531 519	154 989	656 271	7 875 248
13	7 875 248	143 067	656 271	7 218 977
14	7 218 977	131 145	656 271	6 562 706
15	6 562 706	119 222	656 271	5 906 435
16	5 906 435	107 300	656 271	5 250 164
17	5 250 164	95 378	656 271	4 593 893
18	4 593 893	83 456	656 271	3 937 622
19	3 937 622	71 533	656 271	3 281 351
20	3 281 351	59 611	656 271	2 625 080
21	2 625 080	47 689	656 271	1 968 809
22	1 968 809	35 767	656 271	1 312 538
23	1 312 538	23 844	656 271	656 271
24	656 271	11 922	656 271	0
		3 576 675	15 750 504	

***Section 4: Fonds de roulement initial***

Tableau n°17 : Fonds de roulement initial

DESIGNATIONS	MOIS 1	MOIS 2	MOIS 3
Achat de marchandises	3 470 833	3 470 833	3 470 833
Electricité	25 000	25 000	25 000
Frais de fonctionnement VL	200 000	200 000	200 000
Frais de fonctionnement Bureau	100 000		
Matériel et fournitures non stockés	241 667	241 667	241 667
Charges externes	317 167	317 167	317 167
Impôts et Taxes	50 000		50 000
IBS			
Charges du personnel	2 200 000	2 200 000	2 200 000
charges Financières	656 271	656 271	656 271
<b>TOTAL</b>	<b>7 260 938</b>	<b>7 110 938</b>	<b>7 160 938</b>

## Section 5 : LES ETATS RECAPITULATIFS DE LA SITUATION FINANCIERE

Le bilan est un état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres de l'entité à la date de clôture des comptes.

### BILAN ACTIF

Tableau n°18 : Bilan actif année 1

Exercice clos le : 31 décembre année 1

	Année 1 Brut	Année 1 Amortissement et Provision	Année 1 Net
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>			
Ecart d'acquisition			
Immobilisations incorporelles	480 000,00	120 000,00	360 000,00
Immobilisations corporelles	10 815 000,00	1 965 500,00	8 849 500,00
Immobilisations en cours			
Immobilisations financières			
Titres mis en équivalence			
Autres participations			
Autres titres immobilisés			
Prêts et autres immobilisations fin			
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>11 295 000,00</b>	<b>2 085 500,00</b>	<b>9 209 500,00</b>
<b>ACTIFS COURANTS</b>			
Stocks et en cours			
Créances et emplois assimilés			
Clients et Autres débiteurs			
Impôts			
Autres créances et actif assimilés			
Trésorerie et équivalents de Trésorerie			10 381 935,00
Trésorerie			0,00
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>10 381 935,00</b>
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>11 295 000,00</b>	<b>2 085 500,00</b>	<b>19 591 435,00</b>

## BILAN PASSIF

Tableau n°19 : Bilan passif année 1

Exercice clos le : 31 décembre année 1

	<b>Année 1</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
Capital	2 000 000
Primes et réserves	0
Ecarts d'évaluations	-3 283 815
Ecart d'équivalence	-1 283 815
Report à nouveau	0
Résultat net	-3 283 815
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>-1 283 815</b>
<b>PASSIF NON COURANTS</b>	
Compte de l'Exploitant	13 000 000
Impôts différés	7 875 250
Emprunts et dettes financières	20 875 250
Provisions et produits constatés d'avance	20 875 250
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>20 875 250</b>
<b>PASSIFS COURANTS</b>	
Dettes court terme	
Fournisseurs et comptes rattachés	
Provisions et produits constatés d'avance	
Autres dettes	
Compte de trésorerie (découvert bancaire)	
<b>TOTAL PASSIF COURANTS</b>	
<b>TOTAL DES PASSIF</b>	<b>19 591 435</b>

Pour l'année 1, l'entreprise est en perte dans le bilan PASSIF.

Le mode de calcul à appliquer est le minimum de perception.

C'est à dire :

Le montant équivalent à 5/1000 des Chiffres d'affaires

Chiffres d'affaires année 1  
80 115 000

Taux de perception  
5/1000

IBS du  
400 575

## BILAN ACTIF

Tableau n°20 : Calcul des intérêt financiers et de remboursement des dettes

Exercice clos le : 31 décembre année 2

	Année 2 Brut	Année 2 Amortissement et Provision	Année 2 Net
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>			
Ecart d'acquisition			
Immobilisations incorporelles	480 000,00	240 000,00	240 000,00
Immobilisations corporelles	10 815 000,00	3 931 000,00	6 884 000,00
Immobilisations en cours			
Immobilisations financières			
Titres mis en équivalence			
Autres participations			
Autres titres immobilisés			
Prêts et autres immobilisations fin			
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>11 295 000,00</b>	<b>4 171 000,00</b>	<b>7 124 000,00</b>
<b>ACTIFS COURANTS</b>			
Stocks et en cours			
Créances et emplois assimilés			
Clients et Autres débiteurs			
Impôts			
Autres créances et actif assimilés			
Trésorerie et équivalents de Trésorerie			13 432 530,00
Trésorerie			0,00
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>13 432 530,00</b>
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>11 295 000,00</b>	<b>4 171 000,00</b>	<b>20 556 530,00</b>

## BILAN PASSIF

Tableau n°21 : Bilan passif année 2

Exercice clos le : 31 décembre année 2

	<b>Année 2</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	
Capital	2 000 000
Primes et réserves	
Ecarts d'évaluations	
Ecart d'équivalence	
Report à nouveau	-3 283 815
Résultat net	8 840 345
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>7 556 530</b>
<b>PASSIF NON COURANTS</b>	
Compte de l'exploitant	13 000 000
Impôts différés	
Emprunts et dettes financières	0
Provisions et produits constatés d'avance	
<b>TOTAL PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>13 000 000</b>
<b>PASSIFS COURANTS</b>	
Dettes court terme	
Fournisseurs et comptes rattachés	
Provisions et produits constatés d'avance	
Autres dettes	
Compte de trésorerie (découvert bancaire)	
<b>TOTAL PASSIF COURANTS</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL DES PASSIF</b>	<b>20 556 530</b>

Le mode de calcul à appliquer est la perception normale.

C'est à dire :

Le montant équivalent à 30% des bénéfices

Bénéfices de l'année 2 12 629 065	Taux de perception 30%	IBS du 3 788 719
--------------------------------------	---------------------------	---------------------

Nous avons proposé dans le premier chapitre les investissements prévus, le financement du projet, le mode de remboursement des dettes et les états récapitulatifs des états financiers.

Nous allons maintenant donner dans le second chapitre une note sur la structure financière du projet.

## CHAPITRE II : NOTE SUR LA STRUCTURE FINANCIERE DU PROJET

### *Section 1 : LES CHARGES*

Selon le *PCG 2005* les **charges** sont des diminutions d'avantages économiques au cours de la période sous forme de consommations, de sorties, de diminutions d'actifs ou de survenance de passifs. Elles ont pour effet de diminuer les capitaux propres autrement que par des distributions aux participants aux capitaux propres.

#### *11 Matières premières*

La société ne traite pas les pierres brutes, elle fait recourt directement à des fournisseurs qui lui proposent des pierres polis ou des pierres d'origine d'ornementation comme les géodes de cristal ou de celestine,...

Projet d'exportation de pierres industrielles en Afrique du Sud

		QUANTITE	MONTANT								
	PRIX UNITAIRE	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5	
Boule cristal 1er choix	60 000	20	1 200 000	21	1 260 000	22	1 326 000	23	1 392 000	24	1 458 000
Boule cristal 2eme choix	45 000	50	2 250 000	52,5	2 362 500	55	2 479 500	58	2 605 500	61	2 736 000
Boule cristal 3eme choix	20 000	100	2 000 000	105	2 100 000	110	2 206 000	116	2 316 000	122	2 432 000
Prisme cristal 1er choix	60 000	50	3 000 000	52,5	3 150 000	55	3 306 000	58	3 474 000	61	3 648 000
Galet, oeuf, cristal 1er choix	60 000	50	3 000 000	52,5	3 150 000	55	3 306 000	58	3 474 000	61	3 648 000
Galet, oeuf, cristal 2eme choix	40 000	100	4 000 000	105	4 200 000	110	4 412 000	116	4 632 000	122	4 864 000
Prisme cristal 2éme choix	45 000	100	4 500 000	105	4 725 000	110	4 963 500	116	5 211 000	122	5 472 000
Prisme quartz fumé, à inclusions 1er choix	50 000	50	2 500 000	52,5	2 625 000	55	2 755 000	58	2 895 000	61	3 040 000
Prisme quartz fumé, à inclusions 2eme choix	35 000	100	3 500 000	105	3 675 000	110	3 860 500	116	4 053 000	122	4 256 000
Prisme citrine teinté	50 000	20	1 000 000	21	1 050 000	22	1 105 000	23	1 160 000	24	1 215 000
Prisme améthyste	65 000	20	1 300 000	21	1 365 000	22	1 436 500	23	1 508 000	24	1 579 500
Prisme Jaspe orbiculaire	30 000	100	3 000 000	105	3 150 000	110	3 309 000	116	3 474 000	122	3 648 000
Prisme quartz rose	30 000	50	1 500 000	52,5	1 575 000	55	1 653 000	58	1 737 000	61	1 824 000
Boule oeuf quartz rose	20 000	100	2 000 000	105	2 100 000	110	2 206 000	116	2 316 000	122	2 432 000
Boule Oeuf Jaspe	16 000	100	1 600 000	105	1 680 000	110	1 764 800	116	1 852 800	122	1 945 600
Boule Oeuf celestite	15 000	100	1 500 000	105	1 575 000	110	1 654 500	116	1 737 000	122	1 824 000
Boule Oeuf septaria											
Géode cristal	6 000	250	1 500 000	262,5	1 575 000	276	1 653 600	289	1 736 400	304	1 823 400
Géode celestite 1er	12 000	100	1 200 000	105	1 260 000	110	1 323 600	116	1 389 600	139	1 666 800
Geode celestite 2eme	8 000	500	4 000 000	525	4 200 000	551	4 410 400	579	4 630 400	695	5 556 800
<b>TOTAL</b>		<b>1 960</b>	<b>44 550 000</b>	<b>2 058</b>	<b>46 777 500</b>	<b>2 161</b>	<b>49 130 900</b>	<b>2 270</b>	<b>51 593 700</b>	<b>2 487</b>	<b>55 069 100</b>

## **12 Matériels et fournitures non stockés**

- Electricité

La consommation d'électricité est estimée à trois cent mille Ariary par an

- Carburant

Il faut souligner que la collecte des pierres se fait tous les jours soit il y a des livreurs, soit on récupère la commande auprès des fournisseurs.

La consommation est estimée à cinquante mille Ariary / jour ouvrable ce qui nous donne

$10\ 000 \times 5 \times 4 \times 12$  soit deux millions quatre cent Ariary par an

- Fournitures administratives

Elles sont fixées à Deux cent mille Ariary par an.

## **13 Charges externes**

- Postes et télécommunications

Les lignes seront abonnées à Télécom Malagasy.

Néanmoins, on demandera une liste détaillée et des renseignements pour chaque appel sortant pour chaque ligne pour éviter l'utilisation inappropriée.

Le coût est estimé à quatre cent quatre vingt mille Ariary par an

- Internet

La liaison Internet sera connectée sur un distributeur de service Internet existant.

Il en est de même du téléphone fixe.

Abonnement :  $7\ 200$  Ariary / mois  $\times 12$  soit  $86\ 400$  Ariary

Connexion :  $20\ 000$  Ariary / mois  $\times 12$  soit  $240\ 000$  Ariary

L'Internet est donc estimé à trois cent vingt six mille Ariary par an

- Loyer

La charge locative est estimée à deux cent cinquante mille Ariary par mois qu'on multiplie par douze soit

Trois millions d' Ariary par an

## **14 Charges du personnel**

Tableau n° 23 : Charges du personnel

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
PERSONNEL	26 400 000	26 400 000	31 680 000	31 680 000	31 680 000
<b>TOTAL</b>	<b>26 400 000</b>	<b>26 400 000</b>	<b>31 680 000</b>	<b>31 680 000</b>	<b>31 680 000</b>

Il a été convenu avec le prestataire qu'il ne touche son salaire que tous les bimestres. Car, pendant l'intervalle, il ne fait que quelque mise à jour.

A la troisième année, une augmentation de vingt pourcent sera faite pour tous les personnels.

## **15 Impôts et taxe**

Généralement, l'entreprise d'exportation n'est pas assujettie à la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA).

Par ailleurs, nous prévoyons d'effectuer tous les contrats de vente sous forme de Coût et Fret. Ce qui répercute le paiement des taxes à destination en Afrique du sud ; à la charge du Client.

Néanmoins, la société doit aussi s'acquitter de la patente, timbres fiscaux,..  
La patente s'élève à deux cent cinquante cinq mille ariary par an  
La redevance minière pour l'obtention du certificat de conformité est de cinquante mille ariary par envoi soit de deux cent mille ariary par an pour quatre envois par an

## ***16 Charges financières***

Les charges financières sont constituées en grande partie par l'intérêt que porte l'emprunt bancaire qui se chiffre à trois millions cinquante cinq Ariary.

A ceci s'ajoute les divers frais bancaires : agios, domiciliation estimés à cent soixante mille ariary par an.

Le frais de domiciliation quinze mille ariary par envoi soit soixante mille ariary par an.

Les agios sont estimés à vingt cinq mille ariary par envoi soit cent mille ariary par an

**17 Dotations aux amortissements**

Tableau n° 24 : Tableau d'amortissement

<b>TABLEAU D'AMORTISSEMENT AU 31 DECEMBRE Année 1</b>									
Date		durée	Pièce	Valeur	TAUX			VALEUR	
acquisition	Désignation	mois	comptable	ACQUISIT	AMRT	ANNUEL	CUMULES	NETTE	
1-janv.	Frais d'établissement	12,00	apport	400 000	25	100 000	100 000	300 000	
1-janv.	Matériel informatique	12,00	apport	2 640 000	20	528 000	528 000	2 112 000	
1-janv.	Matériel et mobilier de bureau	12,00	apport	1 975 000	10	197 500	197 500	1 777 500	
1-janv.	Installations	12,00	apport	80 000	25	20 000	20 000	60 000	
1-janv.	Matériel de transport	12,00	apport	6 200 000	20	1 240 000	1 240 000	4 960 000	
TOTAL				11 295 000	10	2 085 500	2 085 500	9 209 500	

Tableau n° 25 : Tableau d'amortissement

<b>TABLEAU D'AMORTISSEMENT AU 31 DECEMBRE Année 2</b>									
Date acquisition		durée mois	Pièce comptable	Valeur ACQUISIT	TAUX AMRT	ANNUEL	CUMULES	VALEUR NETTE	
1-janv.	Frais d'établissement	24,00	apport	400 000	25	100 000	200 000	200 000	
1-janv.	Matériel informatique	24,00	apport	2 640 000	20	528 000	1 056 000	1 584 000	
1-janv.	Matériel et mobilier de bureau	24,00	apport	1 975 000	10	197 500	395 000	1 580 000	
1-janv.	Installations	24,00	apport	80 000	25	20 000	40 000	40 000	
1-janv.	Matériel de transport	24,00	apport	6 200 000	20	1 240 000	2 480 000	3 720 000	
TOTAL				11 295 000	10	2 085 500	4 171 000	7 124 000	

## 18 Récapitulation des charges

Tableau n° 26 : Récapitulation des Charges

DESIGNATIONS	Année 1	Année 2
Achat consommés	44 550 000	46 777 500
Achat des produits pour revente	41 650 000	43 877 500
Electricité	300 000	300 000
Carburant	2 400 000	2 400 000
Fournitures administratives	200 000	200 000
<b>Matériels et fournitures non stockés</b>	<b>2 900 000</b>	<b>2 900 000</b>
<b>Charges externes</b>	<b>3 806 000</b>	<b>3 806 000</b>
Poste et télécommunication	480 000	480 000
Internet	326 000	326 000
Loyer	3 000 000	3 000 000
<b>Impôts et taxes</b>	<b>450 000</b>	<b>450 000</b>
<b>IBS</b>	<b>400 575</b>	<b>3 788 719</b>
<b>Charges du personnel</b>	<b>26 400 000</b>	<b>26 400 000</b>
<b>Charges financières</b>	<b>2 806 740</b>	<b>1 089 935</b>
<b>Dotations aux amortissements</b>	<b>1 965 500</b>	<b>1 965 500</b>
<b>TOTAL</b>	<b>83 278 815</b>	<b>87 177 655</b>

## **Section 2 : LES PRODUITS**

Selon le *PCG 2005* Les produits sont des accroissements d'avantages économiques

au cours de l'exercice sous forme d'entrées ou d'accroissements d'actifs ou de diminutions de passifs. Ils ont pour effet d'augmenter les capitaux propres autrement

que par des augmentations provenant des apports des participants aux capitaux propres

Ce sont les produits d'exploitation effectués par l'Entreprise.

En nous référant au tableau de la vente (*tableau n°27/28*).

*Tableau n° 27 : Tableau des ventes des cinq dernières années*

<b>DESIGNATION</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>VENTE</b>	<b>80 115 000</b>	<b>96 138 000</b>	<b>110 559 000</b>	<b>138 198 000</b>	<b>165 838 000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>80 115 000</b>	<b>96 138 000</b>	<b>110 559 000</b>	<b>138 198 000</b>	<b>165 838 000</b>

**Section 3 : COMPTE DE RESULTAT (par nature)**

Tableau n°28 : Compte de résultat année 1

Période du 1er janvier au 31 décembre année 1

	<b>Année 1</b>
Chiffre d'affaires	80 115 000
Production stockée	0
Production Immobilisée	0
<b>I - PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>80 115 000</b>
Achats consommés	44 550 000
Matériel et fourniture	2 900 000
Charges externes	3 806 000
<b>II - CONSOMMATION DE L'EXERCICE</b>	<b>51 256 000</b>
<b>III – VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)</b>	<b>28 859 000</b>
Charge de personnel	26 400 000
Impôts, taxes et assimilés	450 000
<b>IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>2 009 000</b>
Autres produits opérationnels	0
Autres charges opérationnelles	0
Dotations aux amortissements, aux provisions et perte de val.	2 085 500
<b>V - RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>-76 500</b>
Produits financiers	
Charges financières	2 806 740
<b>VI - RESULTAT FINANCIER</b>	<b>-2 806 740</b>
<b>VII - RESULTAT AVANT IMPOT (V +VI)</b>	<b>-2 883 240</b>
Impôts exigibles sur résultat	
Impôts différés	400 575
<b>TOTAL PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>80 115 000</b>
<b>TOTAL CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>83 398 815</b>
<b>VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>-3 283 815</b>
<b>IX - RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>	<b>0</b>
<b>X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>-3 283 815</b>

**Les produits achetés par la société seront tout de suite vendus parce que avant d'acheter ou de passer la commande, la société aura aussi un bon de commande définitif de ses clients.**

**COMPTE DE RESULTAT (par nature)**

Tableau n°29 : Compte de résultat année 2

Période du 1er janvier au 31 décembre année 2

	<b>Année 2</b>
Chiffre d'affaires	96 138 000
Production stockée	0
Production Immobilisée	0
<b>I - PRODUCTION DE L'EXERCICE</b>	<b>96 138 000</b>
Achats consommés	46 777 500
Matériel et fourniture	2 900 000
Charges externes	3 806 000
<b>II - CONSOMMATION DE L'EXERCICE</b>	<b>53 483 500</b>
<b>III - VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)</b>	<b>42 654 500</b>
Charge de personnel	26 400 000
Impôts, taxes et assimilés	450 000
<b>IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>15 804 500</b>
Autres produits opérationnels	0
Autres charges opérationnelles	0
Dotations aux amortissements, aux provisions et perte de val.	2 085 500
<b>V - RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>13 719 000</b>
Produits financiers	1 089 935
Charges financières	-1 089 935
<b>VI - RESULTAT FINANCIER</b>	<b>12 629 065</b>
<b>VII - RESULTAT AVANT IMPOT (V +VI)</b>	<b>12 629 065</b>
Impôts exigibles sur résultat	3 788 719
Impôts différés	0
<b>TOTAL PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>96 138 000</b>
<b>TOTAL CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>87 297 655</b>
<b>VIII - RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>8 840 345</b>
<b>IX - RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>	<b>0</b>
<b>X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>8 840 345</b>

**Section 4 : TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE**  
**(Méthode directe)**

Tableau n° 30 : Tableau des flux de trésorerie

<b>RUBRIQUE</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>
<b>Flux de trésorerie lié aux activités opérationnelles</b>		
Encaissement reçus des clients	80 115 000	96 138 000
Sommes versées aux fournisseurs et au personnel, impôts et taxes, charges externes	78 106 000	80 333 500
Intérêt et frais financier payés	2 806 740	1 089 935
Impôts sur les résultats payés	400 575	3 788 719
<b>Flux de trésorerie lié avant éléments extraordinaire</b>	<b>-1 198 315</b>	<b>10 925 845</b>
<b>Flux de trésorerie lié à des événements extraordinaire</b>	-	-
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles</b>	<b>-1 198 315</b>	<b>10 925 845</b>
Décaissement sur acquisition d'immobilisation	11 295 000	-
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement</b>	<b>-11 295 000</b>	
Encaissement des parts sociales libérées	15 000 000	
Encaissement provenant d'emprunt	15 750 500	
Remboursement d'emprunt	-7 875 250	-7 875 250
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement</b>	<b>22 875 250</b>	<b>-7 875 250</b>
Variation de la trésorerie de la période	10 381 935	3 050 595
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	0	10 381 935
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	10 381 935	13 432 530
Variation de la trésorerie de la période	10 381 935	3 050 595

Ce tableau montre qu'il y a toujours une augmentation progressive de la trésorerie chaque année. En effet, la société génère toujours une trésorerie positive et il possède un excès de liquidité financière sur les cinq années à venir.

En conclusion, nous pouvons dire que le projet est rentable.

## CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

### *Section 1 : EVALUATION ECONOMIQUE ET FINANCIERE*

#### ***11 Evaluation économique***

*Tableau n° 31: Tableau d'évaluation économique*

<b><i>Désignation</i></b>	<b><i>Année 1</i></b>	<b><i>Année2</i></b>
<b><i>Autonomie financière</i></b>		
Capitaux propres / Capitaux étrangers	-	<b>0.95</b>
<b><i>Poids des charges du personnel</i></b>		
Charges du personnel / Chiffre d'affaire	<b>0.33</b>	<b>0.27</b>
<b><i>Rentabilité commerciale</i></b>		
Résultat net / Chiffre d'affaire	-	<b>0.09</b>

Le ratio est le rapport entre deux éléments chiffrés du bilan et ou du compte de résultat.

Ces éléments mis en rapport doivent être comparables, cohérents afin d'examiner comment les postes concernés s'harmonisent entre eux.

### *Autonomie financière*

Ce ratio est primordial pour analyser les moyens d'exploitation de l'entité et leurs modes de financement respectifs.

La société a une autonomie financière très élevée.

Même si elle contracte des emprunts auprès de la banque, elle a quand même son autonomie financière

### *Poids des charges de personnel*

Le personnel constitue un élément prépondérant pour la bonne marche du projet.

C'est pourquoi les poids des charges de personnel sont de 0.33.

La société motive bien son personnel pour avoir un bon résultat et pour la fidélisation.

### *Rentabilité commerciale*

Pour chaque ariary de vente que reste t-il à l'entreprise une fois tous les frais décomptés ?

Le projet pourrait obtenir plus de neuf pourcent de son chiffre d'affaire après déduction de tous les frais pour les deux années.

## **12 Evaluation financière**

### **121 La valeur actuelle nette (VAN)**

La valeur actuelle nette s'évalue comme étant la valeur des entrées et la valeur des sorties. C'est un autre critère d'évaluation de la rentabilité des ressources affectées au projet. Elle permet de juger si l'investissement est acceptable ou non, par l'expression d'un cash-flow au moment de l'évaluation à l'aide d'un taux d'intérêt de l'emprunt.

Pour l'estimation de la valeur nette actuelle nette de ce projet, on a recours à un taux d'actualisation de Vingt et un pourcent huit

Tableau n° 32: Calcul des valeurs actuelles nettes

LIBELLE	ANNEE	
	Année 1	Année 2
Résultat net d'exploitation	-3 283 815	8 840 345
Dotation aux amortissements	2 646 740	929 935
Flux monétaire net ou capacité d'autofinancement	-637 075	9 770 280
Coefficient d'actualisation	0,815	0,673
Flux monétaire nets actualisés	-519 216	6 575 398
Flux monétaire nets actualisés cumulés	-519 216	6 575 398

La VAN d'un projet est égale à la somme des flux monétaires nets actualisés diminuée des investissements initiaux, on en déduit la formule suivante :

$$\text{VAN} = \Sigma \text{ Flux monétaires nets actualisés} - \text{Investissements}$$

$$\text{VAN} = 6 056 182 - 3 795 000 = 2 261 182$$

D'après notre étude qui se base sur une prévision de deux ans, on peut obtenir une valeur actuelle nette positive de deux millions deux cent soixante et un cent quatre vingt deux Ariary, ce qui nous amène à croire que ce projet est parfaitement rentable.

## 122 L'indice d'Enrichissement (IR)

Cette méthode présente sous forme d'indice les résultats de la VAN et indique le rendement par franc investi.

L'indice d'enrichissement s'obtient par le rapport entre la valeur actuelle des entrées sur la valeur actuelle des sorties.

$$\text{IR} = 6 056 182 / 3 795 000 = 1.6$$

Avec un  $\text{IR} > 1$ , nous pouvons dire que le projet est rentable.

## 123 Le délai de récupération du capital investi (DRCI)

Le délai de récupération du capital investi est le temps requis pour reconstituer l'ensemble des sorties de fonds à partir des entrées nettes générées par le projet. Il indique la durée minimale d'exploitation au terme duquel l'entreprise aura récupérer le montant de ses investissements. Cette méthode permet de trouver la période nécessaire pour récupérer les investissements initiaux à partir des capacités d'autofinancement.

$$\text{DRCI} = \frac{3\ 795\ 000 - (-860\ 435)}{6\ 056\ 182 - (-860\ 435)} = 8.08 \text{ mois}$$

DRCI = 8.08 mois = 8 mois 2 jours (après le 01/01/N)

D'après le calcul, les capitaux investis seront récupérés à partir de 02 Août Année N

## **124 L'indice de profitabilité (IP)**

Obtenus à partir de la formule suivante :

$$\text{IP} = \frac{\sum \text{Flux monétaire nets actualisés}}{\text{Total immobilisation année 1}}$$

$$\text{D'où IP} = \frac{6\ 056\ 182}{11\ 295\ 000} = 0.55$$

C'est à dire un Ariary de capital investi génère cinq pourcent cinq de marge

## **Section 2 : LES IMPACTS ECONOMIQUES, SOCIAUX DU PROJET**

### **21 Impact économique**

Comme le projet est financièrement rentable, sa réalisation pourrait avoir des répercussions au niveau de l'économie nationale en affectant le finances publiques, le revenu national représenté par la valeur ajoutée et la production intérieure brute (PIB), l'emploi ainsi que les structures d'échange et de revenu.

#### **211 Valeur ajoutée**

La valeur ajoutée est l'un des indicateurs économiques pour l'évaluation d'un projet.

Elle peut-être définie comme étant la valeur nouvelle ou la valeur essentielle créée par un agent économique au cours de son activité de production. Elle représente le surplus de richesse dégagé par l'entité pour la création d'emploi.

#### **212 Contribution à l'augmentation du PIB**

Du point de vue macro-économique, la valeur ajoutée mesure la contribution productive de l'entreprise à l'économie nationale.

Par ailleurs, la somme des valeurs ajoutées dégagées par l'ensemble du territoire nationale constitue le Produit National Brut (PIB).

D'après notre étude, nous pouvons constaté que l'entreprise génère des valeurs ajoutées très importantes

### **23 Impact social**

Sur le plan social, le projet contribue également à l'amélioration de la vie sociale de la population concernée notamment la création d'emplois et l'amélioration des niveaux de vie des employés même.

#### **231 Crédit d'emploi**

Il peut générer deux sortes d'emplois, à savoir :

- L'emploi direct : ce sont les employés qui travaillent directement à l'entreprise

- L'emploi induit : ce sont les emplois créés indirectement par le projet entre autre le transport, le commerce,...

## **232 Amélioration de niveau de vie**

Les salaires distribués aux ouvriers contribuent à un relèvement de leur pouvoir d'achat.

Les salariés sont censés être des nouveaux recrus et que le revenu sans le projet est nul, ainsi pouvons nous dire que le projet va améliorer la condition de vie sociale de la population concernée.

- Réduction du taux de chômage
- Amélioration du niveau de vie des artisans ouvriers

## CONCLUSION

Le rôle traditionnel de Madagascar dans la fourniture de pierres gemmes et industrielles est reconnu à l'échelle mondiale. Ayant débuté par les pierres précieuses, les activités s'orientaient progressivement vers les pierres industrielles et d'ornementation.

Nous avons pu constater que Madagascar dispose encore des ressources minérales suffisantes même si des efforts particuliers devraient être entrepris pour découvrir d'autres gisements en prévision d'une croissance de la demande. D'ailleurs l'objectif principal du projet PGRM actuel vise à mieux étendre l'appréciation des ressources minérales à Madagascar

Les fournisseurs locaux de produits et particulièrement les lapidaires peuvent fournir les besoins actuels mais les besoins futurs seront difficilement satisfaits à cause de la limitation de leur capacité. Ils méritent un appui logistique (ateliers et matériels d'exploitation) et financier (fonds de roulement) pour améliorer leur capacité de production.

Le marché sud africain reste intéressant même si la concurrence est rude. La pénétration du marché dépend surtout de la maîtrise des coûts (principalement des coûts de transport aérien et des frais de séjour locaux en Afrique du Sud), de l'offre de produits de haute gamme et d'un meilleur ciblage de la clientèle à savoir l'adaptation des produits offerts aux besoins réels de la clientèle.

Les informations recueillies à partir d'enquêtes et d'observations ont été intégrées dans le cadre d'une grille d'évaluation économique et financière d'un Projet d'implantation d'une PME exportatrice de pierres industrielles et d'ornementation vers l'Afrique du Sud.

Nous avons constaté que cette filière peut apporter des profits pour l'économie nationale grâce à l'apport des devises et la création d'emplois.

D'autant plus que nous avons la conviction que sa réussite constitue un effet d'entraînement pour d'autres PME et que son effet multiplicateur va jouer sur l'économie globale.

En ce qui concerne particulièrement le projet, nous avons démontré qu'il représente en lui-même un intérêt financier traduit principalement l'indice de profitabilité de cinq pourcent et d'indice de rentabilité de un pourcent six.

Bref, il s'agit d'une première approche autour d'un sujet restreint à l'Afrique du sud. Nous pensons qu'on peut élargir la domaine d'intervention du projet soit dans le sens géographique c'est -à -dire vers d'autres pays (Australie, Nouvelle Zélande) ou continent (Europe, Amérique) soit dans le sens vertical à savoir une étude particulière sur l'amélioration du circuit de production des exploitants miniers, des artisans lapidaires et des exportateurs.

**Mot Clés : Exportation ; Pierre industrielle**

## **ANNEXE**

- ANNEXE N°1 : Renseignements généraux sur l'entreprise***
- ANNEXE N°2 : Laissez-passer modèle 1***
- ANNEXE N°3 : Laissez-passer modèle 2***
- ANNEXE N°4 : Laissez-passer modèle 3***
- ANNEXE N°5 : EDRD (Engagement et Déclaration de Rapatriement de devises sur Exportation)***
- ANNEXE N°6 : Fiche de rapatriement***
- ANNEXE N°7 : Modèle facture***
- ANNEXE N°8 : LTA (Lettre de transport Aérien)***
- ANNEXE N°9 : Note de colisage***

***ANNEXE N°1***

**Renseignements généraux sur l'Entreprise**

Ce sont les renseignements nécessaires pour la constitution d'une société

Dénomination :

Raison sociale :

Siège social :

Capital social :

Forme juridique :

Durée :

Objet :

Secteur d'activité :

Domaine d'intervention :

Suite à nos investigations auprès des autorités compétentes, nous résumons ici les documents nécessaires au processus de création de sociétés.

DOSSIERS A FOURNIR	NOMBRE
- Statuts de société avec signature légalisée, paraphé par page	8
- Carte d'identité du ou des gérants ou (Copie passeport avec visa transformable si étranger)	3
- Certificat de résidence du ou des gérants	2
- jouissance de local : Contrat de bail commercial (à légaliser) ou Contrat de domiciliation (à légaliser) ou Lettre d'occupation gratuite (à légaliser) * Pièces justificatives : copie du titre de propriété ou Certificat de situation juridique moins de 3 mois ou acte de vente définitif enregistré	4
- Procuration au mandataire en cas d'absence du gérant avec pièce d'identité	5
- Copie facture de demande d'insertion au journal quotidien	1
* Enveloppes timbrées à 1500 Ariary si Gérant né en province	2

En plus de ces dossiers, l'entrepreneur doit remplir certains imprimés et apporter les formulaires mentionnés pour permettre à l'Administration de constater et de coordonner les opérations concernant l'entités à créer : à savoir la constatation de son existence, et la détermination des montants des impôts et taxes à verser à l'administration pour une période déterminée.

FORMULAIRES	NOMBRE
- Déclaration d'existence	5
- Déclaration de Taxe Professionnelle	1+3 photocopies de l'originale et quittance après paiement
- Fiche B1 – B1 bis (s'il y a co-gérance)	3

- Attestation de non condamnation (pour le gérant et le co-gérant)	1
- Attestation de filiation (pour gérant ou co-gérant étranger)	1
- Fiche d'investissement des capitaux	1
- Fiche d'identification Fiscale	1

Fonctions des différents formulaires :

La déclaration d'existence permet d'annoncer l'existence de la société.

La déclaration de la taxe professionnelle permet de faire connaître le régime fiscal de la société nouvellement créer.

La Fiche b1-b1 bis fournit les renseignements sur l'entité et ses principaux dirigeants.

L'attestation de non condamnation justifie la situation des dirigeants de l'entité vis-à vis de la législation en vigueur.

La fiche d'investissement des capitaux permet de fournir des informations qui contribueront à déterminer les montants investis dans le territoire pour une certaine période.

La fiche d'identification fiscale permet l'obtention du NIF.

*Les coûts occasionnés pour la création d'une entreprise :*

COUTS OCCASIONNES	MONTANT en FMG
- Enregistrement des statuts avec des timbres fiscaux de 500 Ariary par page plus timbre fiscal de 1 000 Ariary si dernière page impaire	1% du capital jusqu'à 10millions Ariary 0,5 % de 10 à 100 millions Ariary 0,1 % > à 100 millions Ariary
- Enregistrement de bail commercial	2 % du montant total du loyer pendant la durée du bail
- Immatriculation au Registre de Commerce ou RCS	15 700 Ariary ou 78 500 FMG
- Immatriculation Statistique	11 100 Ariary ou 55.500.-FMG

*Les documents délivrés :*

DOCUMENTS DELIVRES	DELAI D'OBTENTION
-Statuts enregistrés avec numéro de dossier fiscal -Déclaration de Patente visée et émission du rôle des patentés -Quittance de paiement de la Patente	) ( ) EN TROIS (03) JOURS (

*Projet d'exportation de pierres industrielles en Afrique du Sud*

<ul style="list-style-type: none"><li>-Reçu RCS avec numéro RCS</li><li>-Carte Statistique et numéro statistique</li><li>-Attestation d'immatriculation fiscale (NIF)</li><li>-Carte Professionnelle</li><li>-Extrait du registre de commerce</li></ul>	<p>) (  10 jours MAXIMUM</p>
---	--

***ANNEXE N°2***

***Laissez-passer modèle I***

## *Projet d'exportation de pierres industrielles en Afrique du Sud*

Permis de type I 800  
Permis de recherches  
de type II ou III (c) 8755  
Permis d'exploitation  
de type II ou III (c)

LAISSEZ-PASSER MOBIE

DRAFTS  
OF  
PAPERS  
BY  
DR. J. B. B. B.

duement autorisé par le Ministère chargé des Mines présent (registro certifico que los (2) Trent  
de Mayo (300 kg) (2) Quince (300 kg)  
qu'accompagnent Laissez-Passer ont été extrait

Les matières minérales se répandent à (3) *Th. C. G.* en vue de (4) *Venlo*.

... ont été remises le 6. 25. à 7. 05  
à (6) *Karen Enchanted Land*.  
Mention de déplacements successifs sera portée en temps  
voulu à l'ôdeur-présent Laissez-Passer.

Fall, 1929, is 20.725

Fall, 1929, is 20.725

INDICATIONS FOR DEBRIDEMENT

**ANNEXE N°3**

**Laissez-passer modèle II**

Annexe V à l'ordre n° 62899 MIEM/OMG/C du 6 février 1951

55

Nom du Transformateur : RANDRIANASOLO Basile

LAISSEZ-PASSER MODÈLE II

Ministère du Commerce et de l'Industrie  
Foliation : 6  
Visa : 1951  
Décret : 1951  
N° 1111111111

Je soussigné RANDRIANASOLO Basile certifie que les quatre vingt-neuf kg de (1) pierres, travailées qu'accompagnent (vingt-deux) ce Laissez-Passer sont inscrits régulièrement sur mes livres.

Ces matières proviennent de (2) Mon Atelier et sont destinées à (3) RATAONNA Androvalahana.

Mention des déplacements successifs sera portée en temps voulu au dos du présent Laissez-Passer.

Fait à Antananarivo, le 09 Sept 1951  
1002 33 30

Basile

(1) Indiquer le poids en toutes lettres et la nature des matières.  
(2) Indiquer l'adresse des maîtres et leur nom OBIGATOIREMENT. La photocopie légalisée du Laissez-Passer modèle I sera permise l'incipit du cas nécessite.  
(3) Exportation, vente, etc...

**ANNEXE N°4**

**Laissez-passer modèle III**

## *Projet d'exportation de pierres industrielles en Afrique du Sud*

Nom du Compteur: .....  
.....

三

LAISSEZ-PASSER-MODELE

四百三

110

telles que les *Macroglossum* et les *Colibri* (fig. 112) et *Colibri* (fig. 113) accompagnées dans l'assortiment par les *Leucippus* (fig. 114) et *Leucippus* (fig. 115) sur mes listes.

One statistics moving average (2)

Menon des déplacements successifs sera précis en temps qu'il au des au présent laissez-faire.

Part 4  
An analysis of  
Baptismal

10

4

11) Indiquer le type, en tonnes, (tressé et/ou bâche) des matériaux  
 12) Indiquer l'origine des matériaux et fournir DULSATICOREMEN  
 13) Photocopie, bâcheuse ou Lamex-Polymer, du levier  
 14) Informations, ventes, etc...

#### INDICATIONS DES DÉPLACEMENTS SUCCESSIFS

(2) **Indiquer l'organisme ou l'entité qui, OBLIGATOIREMENT, doit être désigné pour délivrer l'autorisation de vente et pour permettre l'accès à des marchés internationaux, ventes, etc..**

9602  
4002

11 835

247

**ANNEXE N°5**

**ENGAGEMENT ET DECLARATION DE RAPATRIEMENT  
DE DEVISES SUR EXPORTATIONS (EDRD)**

**ANNEXE B**

Cadre réservé à la Banque  
de domiciliation

Nous soussignés : RAJAONA Andrianavalona Odette  
Sylviane- SYLVANIA IMPORT-EXPORT  
Logt 73 Cité Ampefiloha – Antananarivo  
Tel : 0 33 11 04985  
Statistique : 611 10121 0 520 534

déclarons exporter définitivement les marchandises ci-dessous désignées dans les conditions ci-après exposées et par conséquent nous nous engageons à effectuer l'embarquement dans le délai de

**DEUX MOIS** à compter de la date de la présente déclaration d'une part ;

nous engageons à rapatrier à Madagascar par l'intermédiaire de la BANQUE MALGACHE DE L'OCEAN INDIEN dans les délais fixés par l'arrêté N° 4099 du 25 novembre 1972, en son article 7 les devises correspondantes étant entendues que nous assumons la responsabilité entière et pleine de ce rapatriement d'autre part :

\*Désignation des marchandises : pierres industrielles

Cadre réservé aux visas  
avant embarquement des  
services ministériels

\*Nomenclature douanière :

\*Nombre, nature, marque et N° des colis :

\*Date d'embarquement :

\*Poids brut : Kg

\*Poids net : Kg

\*Valeur de facturation en devises : EUROS

\*Nature de contrat(FOB, CF, CAF) : CF

\*Nom et adresse de l'importateur :

\*Pays de destination finale :

Antananarivo le

Signature et cachet de l'exportateur

Précédés de « lu et approuvé »

**CADRE RESERVE AUX DOUANES**

Apurement :

- Bureau des douanes de :
- Quantité exportée :
- Déclaration N° :
- Valeur en devises (FOB, CF, CAF)
- Contre-valeur en FMG
- Nom du navire ou de l'avion transporteur

Signature et cachet des Douanes

**ANNEXE N°6**

**FICHE DE RAPATRIEMENTS**

**EXPORTATION**

\*Nom de l'intermédiaire agréé :

\*Nom et raison sociale de l'exportateur :

MONTANT A RAPATRIER	EN DEVISES

Domiciliation N° ...../BMOI-Le Glacier Analakely  
DATE.....

Date d'embarquement : ..... Date limite de rapatriement.

**RAPATRIEMENT**

RAPATRIEMENTS			CESSIONS		
Date	D(1)	Montant	Date	D(1)	Montant

+

Différence :

-

Date de réception de la fiche par le FINEX

(1)D =devises USD, EURO, DEM, ..

**ANNEXE N°7**

**MODELE FACTURE**

Nom de l'expéditeur :

Adresse expéditeur :

Tél. :

**FACTURE N°**

DOIT: Nom du destinataire  
Adresse destinataire

	DESIGNATION	POIDS (KG)	P.U. EURO	Montant EURO
1	Géode celestite brut supérieur 5kg	125,4	4,5	564,3
2	Géode celestite brut inférieur 5kg	135,7	3,0	407,1
3	Géode cristal brut 3eme choix	201,3	2,5	503,3
4	Béryl pierreux sur gangue	13,9	3,0	41,7
5	Geode Agate améthyste brut 3e choix	58,8	4,5	264,6
6	Oeuf Celestite	78,7	5,5	432,9
7	Prisme cristal poli 3eme choix	23,8	12,0	285,6
8	Oeuf Cornaline	4,4	7,5	33,0
9	Galet Cornaline	3,5	7,0	24,5
10	Boule Cornaline	17,1	8,0	136,8
11	Galet Labradorite	5,4	7,0	37,8
12	Boule Labradorite	12,7	8,0	101,6
13	Faces polies Labradorite	39,0	5,5	214,5
14	Boule Septaria	25,8	4,5	116,1
15	Galet quartz rose 2eme choix	2,5	7,0	17,5
16	Boule/Oeuf quartz rose 2eme choix	3,4	8,0	27,2
17	Boule Bois silicifié	13,8	8,0	110,4
18	Plaque Bois Silicifié polie	13,0	8,5	110,5
19	Boule Amphibolite	10,0	7,0	70,0
20	Oeuf Jaspe orbiculaire	1,7	8,0	13,6
21	Faces polies jaspe orbiculaire	15,0	7,0	105,0
22	Boule jaspe orbiculaire	20,7	9,0	186,3
23	Faces polies Amazonite	5,0	8,0	40,0
24	Prisme Quartz Rose 2eme choix	3,0	7,5	22,5
25	Boule/Oeuf Améthyste pierreux	5,0	9,0	45,0
26	Prisme cristal poli 4eme choix	28,5	5,0	142,5
	Sous-total " COÛT "			4054,2
	Poids Net	867,1		
	Fret		150,0	
	TOTAL " CF LE PORT -REUNION"			4204,2
	<b>Arrondi à ..... (EURO)</b>		<b>4204,0</b>	
	Arrêtée la présente facture à la somme de Antananarivo le			

*Projet d'exportation de pierres industrielles en Afrique du Sud*

**COMPTE BÉNÉFICIAIRE**

**BMOI- ANTANINARENINA -ANTANANARIVO-MADAGASCAR**

**00001 022534 011 75 EUR**

**RC:4024/99A00210 NIF: 437 132 8 STAT:611 1012 10 520534**

## *Projet d'exportation de pierres industrielles en Afrique du Sud*

LTA

625 | 00170122

Shipper's Name and Address: **SYLVANIA IMPORT EXPORT**  
1007 73 CITE AMPELLOMA  
TEL. 93311 84555

Not negotiable

**Air Waybill**

INTER AIR,  
PRIVATE BAG 8, P.O. JAN SMUTS AIRPORT,  
KEMPTON PARK 1627,  
SOUTH AFRICA.

INTER AIR

Consignee's Name and Address: CROCODILE LODGE P/A MINERALS LTD P/B  
24 GR GEORGE AND PTIZER ROAD  
GLEN AUSTIN MIDRAND RSA TEL 27836986278  
RAJAGNA ANDRIANATALONA SYLVIANE TEL 071  
ROAD LODGE RANDBURG JOHANNESBURG

Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.

It is agreed that the goods described herein are accepted in accordance with credit and shipping terms as noted for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT  
THE PURCHASE PRICE, THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE  
CONCERNING CARRIERS' LIMITATION OF LIABILITY. Shippers may increase such liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Institute Center's School Name and City

INTER AT THE

### Accounting Information

T4IX-1: 19SD = 20%<sub>4,121%</sub>

TRANSPORT - 260 Y - 25

258 3 3694 12

— 533658994 —

ACC 38600001

www.2000miles.com

Alberto de Agostini, of First Garden and Esplanade Rd 106  
**ANTANAHARY 117 APT / JAN SEVTS APT JNB**

THE COLLECTOR - 52660MS1

Amount of Description  Amount of Insurance  Amount of Deductible  INSURANCE - It covers the insurance, and such information

### Additional Information

No. of Pcs RCP	Gross Weight Lb	These commodities (except by USA for ultimate destination)			Division Country to USA & law prohibited			
		Date Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate \$/Kg	Total Charge	Nature and Quantity of Goods (Spec. Dimensions of Volume)		
03	200	X	—	200L	1.25	\$	250USD	INDUSTRIAL STONES DIM 54 X 44 X 18 X 1PC 44 X 35 X 25 X 1PC 48 X 33 X 25 X 6PC
								PRET COLLECT
03	200	X					250USD	
Prepaid		Weight Charge		Other Charges				
		250USD						
		Valuation Charge						
		Tax						
		Total Other Charges Due Agent						
		Total Other Charges Due Carrier		1.60USD				
Total Prepaid		Total Due		251.60				
<p>Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that in so far as the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage according to the applicable Dangerous Goods Regulations.</p> <p><i>Sylviane</i> RAJABEA SYLVIANE Signature of Shipper (147-60)</p>								
<p>Antananarivo 07 SEP 05 Received on board Moring Signature of Loading Control Officer</p>								

**ANNEXE N°9**  
**NOTE DE COLISAGE**

Nom de l'expéditeur

Adresse de l'expéditeur

Tél

**NOTE DE COLISAGE**

REF: Notre Facture N° / /N du

Destinataire:

Adresse destinataire:

COLIS N°		P net (kg)	Poids brut(kg)	Nombre
1	Géode Celestite sup. 5kg	34,3	36,0	3
2	Géode Celestite sup. 5kg	31,0	33,0	3
3	Géode Celestite sup. 5kg	30,3	32,0	4
4	Géode Celestite sup. 5kg	29,8	36,5	4
	Boule/Oeuf Amethyste pierreux	5,0		38
5	Géode Celestite inf. 5kg	31,4	33,5	29
6	Géode Celestite inf. 5kg	35,3	37,5	16
7	Géode Celestite inf. 5kg	33,7	35,5	21
8	Géode Celestite inf. 5kg	35,3	37,5	28
9	Oeuf Celestite	44,4	46,5	67
10	Oeuf Celestite	34,3	36,0	19
11	Prisme cristal poli 3eme choix	23,8	25,5	92
12	Oeuf cornaline	4,4	27,0	16
	Galet cornaline	3,5		21
	Boule Cornaline	17,1		25
13	Galet Labradorite	5,4	58,5	123
	Boule Labradorite	12,7		13
	Faces polies Labradorite	39,0		29
14	Boule Septariat	25,8	27,5	51
15	Géode cristal brut 3eme choix	26,5	28,0	5
16	Géode cristal brut 3eme choix	31,6	33,5	11
17	Géode cristal brut 3eme choix	27,4	29,5	9
18	Géode cristal brut 3eme choix	23,6	25,5	14
19	Géode cristal brut 3eme choix	36,9	38,0	7
20	Géode cristal brut 3eme choix	16,8	18,5	23
21	Géode cristal brut 3eme choix	38,5	51,0	1 CAISSON
22	Géode Agate Améthyste BRUT	58,8	61,5	50
23	Galet Quartz rose	2,5	32,0	26
	Boule/Oeuf quartz rose	3,4		10
	Boule Bois silicifié	13,8		12
	Boule Amphibole	10,0		1
24	Oeuf jaspe orbiculaire	1,7	39,0	10
	Faces polies jaspe orbiculaire	15,0		20
	Boule Jaspe orbiculaire	20,7		12
25	Faces polies Amazonite	5,0	24,0	7
	Prisme quartz rose	3,0		4
	Béryl pierreux sur gangue	13,9		9
26	Plaque Bois silicifié	13,0	14,0	1
27	Prisme cristal poli 4eme choix	28,5	30,5	13
		867,1	927,5	847,0

## **BIBLIOGRAPHIES**

**Anthenay Thierry B. :**  
Conditions bancaires et  
trésoreries en date de valeur  
Edition Dunod - 1983

**Besairie Henri :** Gîtes  
minéraux de Madagascar.  
Service Géologique de  
Madagascar - 1963

**Bureau de Recherche  
Géologique Minière (BRGM-  
France) :** Plan Directeur des  
Ressources Minérales à  
Madagascar - 1983

**Stencel Jean :** Le choix des  
investissements dans une  
économie incertaine Edition  
Entreprise moderne d' Edition  
- 1977