

SOMMAIRE

INTRODUCTION	01
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....	04
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	05
Section 1- Historique du projet	05
Section 2 : Caractéristiques du projet	10
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE	12
Section 1 : Description du marché visé	12
Section 2 : Analyse de l'offre	14
Section 3 : Analyse de la demande	15
Section 4 : Analyse de la concurrence	17
Section 5 : Stratégie et politique marketing envisagé	19
CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION ET LES STRUCTURES FINANCIERES	23
Section 1 : Outils d'évaluation du projet	23
Section 2 : Critères d'évaluation du projet	25
Section 3 : Structure financière	26
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	30
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION	31
Section 1 : Moyens nécessaires à mettre en place	31
Section 2 : Caractéristique d'approvisionnement	33
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE	36
Section 1 : Différents facteurs de production à mettre en place	36
Section 2 : Dépenses en matières premières	37
Section 3 : Prévision de vente	39
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	43
Section 1 : Structure organisationnelle	43
Section 2 : Description des tâches à chaque poste de travail	44
Section 3 : Chronogramme d'activité	45
TROISIEME PARTIE : ETUDE FIANCIERE DU PROJET	47
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION	48
Section 1 : Coût des investissements	48
Section 2 : Tableau d'amortissement	54

Section 3 : Tableau de remboursement des dettes	57
Section 4 : Plan de financement	58
Section 5 : Comptes de gestion	59
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE.....	60
Section 1 : Compte de résultat prévisionnel et la rentabilité	60
Section 2 : Plan de trésorerie	66
Section 3 : Marge brute d'autofinancement	67
Section 4 : Bilan prévisionnel	67
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	72
Section 1 : Evaluation économique	72
Section 2 : Evaluation financière	73
Section 3 : Evaluation sociale	77
Section4 : Cadre logique	78
CONCLUSION GENERALE	79

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES MATIERES

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°01 : Part de marché visé	13
Tableau N°02 : Qualité et quantité des produits à offrir.....	14
Tableau N°03 : Caractéristique de la demande	16
Tableau N°04 : Estimation de la demande	17
Tableau N°05 : Catégorie des concurrents avec le prix pratiqué par litre des produits	18
Tableau N°06 : Profil exigé sur le recrutement de personnel	31
Tableau N°07 : Liste des matériels du projet	33
Tableau N°08 : Dépense sur chaque unité de production	37
Tableau N°09 : Achat prévisionnel pour l'année 1	38
Tableau N°10 : Achat prévisionnel sur cinq ans	38
Tableau N°11 : Prévision de vente sur cinq ans	40
Tableau N°12 : Chiffres d'affaires prévisionnels pour l'année 1	41
Tableau N°13 : Chiffres d'affaires prévisionnels sur cinq ans	41
Tableau N°14 : Calendrier d'activité	45
Tableau N°15 : Infrastructures envisagées	48
Tableau N°16 : Matériels et mobiliers de bureau	49
Tableau N°17 : Coût des matériels informatiques	49
Tableau N°18 : Coût des matériels et outillages	50
Tableau N°19 : Récapitulation des immobilisations et investissement	51
Tableau N°20 : Salaire prévisionnel avec les charges y afférant	52
Tableau N°21 : Prévision de salaire du personnel sur 5 ans	52
Tableau N°22 : Autres charges prévisionnelles pour l'année 1	53
Tableau N°23 : Prévision des autres charges sur 5 ans	54
Tableau N°24 : Tableau des amortissements pour l'année 1.....	55
Tableau N°25 : Tableau des amortissements pour l'année 2.....	55
Tableau N°26 : Tableau des amortissements pour l'année 3.....	55
Tableau N°27 : Tableau des amortissements pour l'année 4.....	56
Tableau N°28 : Tableau des amortissements pour l'année 5.....	56
Tableau N°29 : Tableau récapitulatif des amortissements.....	57
Tableau N°30 : Tableau de remboursement des dettes	58
Tableau N°31 : Tableau de financement	59
Tableau N°32 : Le compte de résultat par nature.....	61
Tableau N°33 : Trésorerie mensuelle pour l'année 1	63
Tableau N°34 : Calcul des ratios.....	64
Tableau N°35 : Résultats de la rentabilité	65
Tableau N°36 : Plan de trésorerie sur 5ans	66
Tableau N°37 : Calcul de Marge Brute Autofinancement.....	67
Tableau N°38 : Bilan d'ouverture	68
Tableau N°39 : Bilan prévisionnel pour l'année 1	68
Tableau N°40 : Bilan prévisionnel pour l'année 2	69
Tableau N°41 : Bilan prévisionnel pour l'année 3	69
Tableau N°42 : Bilan prévisionnel pour l'année 4	70
Tableau N°43 : Bilan prévisionnel pour l'année 5	70
Tableau N°44 : Présentation de calcul de la Valeur Actuelle Nette	73
Tableau N°45 : Présentation de calcul de TRI	74
Tableau N°46 : Détermination de la date de récupération des capitaux investis	75
Tableau N°47 : Cadre logique.....	78

LISTES DES FIGURES

Figure N° 01 : L'entreprise propose son produit vers des clients

Figure N°02 : Les clients achètent directement les produits sur le marché

Figure N°03 : Caractéristiques d'approvisionnement de l'entité

Figure n°04 : Structure fonctionnelle de l'entité

Figure n°05 : Organigramme

LISTE DES ABREVIATIONS

Amort : Amortissement

BFV-SG : Banky Fampandrosoana ny Varotra Société Générale

CNAPS : Caisse National des Prévoyances Sociales

CH.FI : Charges Financières

CH.E : Charges Exceptionnelles

DAA : Dotation Aux Amortissements

DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investis

FIFO : First In First Out

INSTAT : Institut National de la Statistique

IP : Indice de Profitabilité

IRSA : Impôt sur le Revenu Salarial Assimilé

LMT : Long et Moyen Terme

MMB : Matériel et Mobilier de Bureau

MBA : Marge Brute d'Autofinancement

OSIE : Organisation Sanitaire Inter Entreprise

PIB : Produit Intérieur Brut

VAN : Valeur Actuelle Nette

RAV : Responsable Achat et Vente

T.E : Total Encaissement

T.D : Total Décaissement

TRI : Taux de Rentabilité Interne

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

TANC : Total d'actif non courant

TAC : Total d'actif courant

TCP : Total des capitaux propres

TPNC : Total de passif non courant

INTRODUCTION

La stratégie agricole et rurale était appuyée par un plan d'action pour le développement rural depuis 2004. Ce plan avait été pour objet de redéfinir et améliorer l'efficacité des institutions et acteurs impliqués dans l'exécution de la politique agricole, d'identifier des infrastructures clés et autres investissements qui devraient directement ou indirectement être pris en charge par le Gouvernement, et de redéfinir et /ou clarifier des rôles et responsabilités de tous les acteurs intervenant dans le développement rural.

La superficie cultivable en milieu rural ne varient pas depuis deux décennies. La maîtrise de l'eau et l'amélioration du système cultural a permis une hausse de production. Les résultats d'un recensement agricole, pour la campagne 2004-2005 touchent trois (3) sous secteurs, l'agriculture, l'élevage et la pêche traditionnelle maritime et continentale. Au niveau de la méthodologie, l'enquête a ciblé environ 50 000 exploitants agricoles. Le premier constat concerne la superficie totale des exploitations agricoles. Depuis le milieu des années 80, elles sont peu évoluées. L'augmentation atteint à peine 0,9 % par an. Pour la campagne culturelle 2004-2005, près de 2,083 millions d'hectares de surfaces cultivables ont été répertoriées.

La production, celle d'OVAHO en particulier, enregistre une hausse supérieure à la croissance démographique, estimée à 2,4 % depuis deux décennies. Le recensement agricole concerne les informations sur les aspects démographiques, les types d'exploitation et de culture ainsi que l'étendue des superficies exploitées. A titre d'exemple, plus de 90 % des agriculteurs sont dans la catégorie des petits exploitants, 48,60 % de la population rurale, estimée à 13,316 millions de personnes, ont moins de 15 ans, dont près de 80 % ont moins de cinq ans. Au niveau de l'alphabétisation, 4/5 des paysans sont à un niveau d'instruction ne dépassant pas le primaire, et la proportion des illettrés la plus élevée se trouve dans la province de Toliara, notamment dans la région Anosy. Pour cette dernière, la production d'OVAHO prend une place très important sur l'économie de la région, mais le problème c'est que cette filière n'est pas encore bien exploitée ou bien inexploitée. C'est la priorité immédiates du MAP , c'est à dire que la révolution verte consiste à augmenter la productivité des fermiers pour éliminer la famine grâce à une récolte abondante qui répondra aux besoins locaux et à ceux des exportations. Jusqu'en 2008, Madagascar deviendra un pays exportateur de riz et d'autres produits agricoles comme l'huile d'OVAHO. Pour faciliter la révolution verte, le gouvernement assurera que les matériels nécessaires sur la production sont fournies aux producteurs. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi un thème de mémoire intitulé : « **Projet de création d'une unité de transformation « d'OVAHO » en huile alimentaire dans la ville de Fort-Dauphin : Région Anosy** »

L'objet de ce thème consiste à réaliser en priorité les objectifs sociaux de la population dans la Région ANOSY, plus précisément dans le district de FORT-DAUPHIN. Ce dernier est le premier district produisant d'OVAHO dans cette Région. Le problème, cette filière n'est pas encore bien exploitée dans la région qui provoque la diminution sans cesse de prix de vente de matières premières auprès de la population locale. Donc, la création de ce projet dans la ville de FORT-DAUPHIN aura pour objet de satisfaire le besoin de la population et d'offrir des emplois pour les jeunes de la Région.

Comme intérêt, il demeure dans le fait que ce projet de création d'une unité de production d'huile à partir d'OVAHO permettra au promoteur d'augmenter le chiffre d'affaires ; de disposer d'un établissement intéressant dans la ville de Fort-Dauphin ; d'assurer en permanence le besoin des clients c'est à dire les opérateurs économiques locales et de la population de la région. Il participe aussi à la création des emplois pour les jeunes de la région.

Quant à la méthodologie d'approche, nous avons adopté pour la recherche une méthode de questionnaire vis à vis de différents paysans pour connaître le prix d'achat d'OVAHO dans la région d'exploitation en vue de maîtriser la production d'huile et la capacité de la production à produire, de maîtriser la création et la bonne gestion de l'entité. Ensuite, nous avons bénéficié de consultation des ouvrages bibliographiques disponibles auprès du représentant du Ministère de l'Agriculture, d'Elevage et de Pêche pour mieux comprendre les normes, la qualité et la quantité de produits à vendre aux clients et aussi auprès du représentant du Ministère de l'Economie, du plan, du secteur privé et du Commerce pour maîtriser le prix, et au Ministère de l'Environnement pour maîtriser les conditions nécessaires environnementales de la région. Enfin, nous avons consulté les documents auprès de l'INSTAT (Institut National de la Statistique).

Pour terminer, nous allons diviser notre travail en trois (3) grandes parties

- La première partie intitulée « *l'identification du projet* » va essayer de présenter successivement la présentation du projet en ce qui concerne l'historique et la caractéristique du projet comme la nature, le but et l'objectif de ce projet, et les intérêts envers les agents économiques. Ensuite, nous étudierons le marché visé surtout l'analyse de l'offre et de la demande ; la politique et la stratégie marketing envisagées du projet. Enfin, nous allons voir la théorie générale sur les outils, les critères d'évaluation et sur les structures financières.
- La deuxième partie réservée à « *la conduite du projet* » comprend la technique de production c'est à dire les différentes ressources nécessaires à mettre en place, que ce soient humaines, financières et matérielles ; et la caractéristique d'approvisionnement à adopter.

Ensuite, nous parlerons de la capacité de production envisagée avec la présentation de dépenses en matières premières et la quantité produite prévisionnelle avec les chiffres d'affaires correspondantes. Enfin, nous présenterons l'organigramme proposé et la fonction de chaque poste de travail existant ou bien de chaque responsable au sein du projet.

- La troisième partie traitera de « *l'étude financière du projet* ». Elle comprend trois (3) chapitres à savoir le montant des investissements et le compte de gestion, c'est à dire qu'il faut mettre en place tout d'abord les immobilisations nécessaires et les investissements réalisés, les charges sur salaires prévisionnels du projet. Ensuite, nous analyserons la rentabilité et la faisabilité du projet à l'aide de formule des structures financières citées dans la troisième chapitre de la première partie de notre travail. Enfin, nous évaluerons le projet à l'aide d'outils, des critères d'évaluation déjà exposés dans la première partie de notre recherche.

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET :

Dans ce chapitre, nous présentons successivement l'historique, retracera la généralité de la situation géographique, l'environnement socio-économique tel que physique, social et économique, les principales activités et la caractéristique du projet envisagé..

Section 1- Historique du projet :

Dans cette section, nous présenterons ci-après la généralité sur la situation géographique de la Région, l'environnement socio-économique et les principales activités.

1.1- Généralité sur la situation géographique^{*} :

La Région ANOSY se trouvant dans l'extrême sud-est de Madagascar, est constituée par les districts de FORT-DAUPHIN, D'AMBOASARY ANTSIMO et de BETROKA, Elle est limitée :

- Au nord par le district d'IHOSY
- Au sud par le district d'AMBOVOMBÉ,
- Et à l'ouest par les districts de BELOHA , TSIHOMBE et de BEKILY.

La Région comprend une superficie égale à 20.157 km², soit environ 27 % de la superficie de la province de TOLIARA. Parmi les districts de la Région, FORT-DAUPHIN couvre environ à 52 % de la superficie de la région ANOSY.

1.2-Environnement socio-économique^{*}

❖ *Relief et paysages :*

Les massifs montagneux qui divisent longitudinalement la grande île en deux (2) versants (Est et Ouest) se terminent par les chaînes anosyennes à TAOLAGNARO, et par le massif de l'Ivakoana, au niveau de Tsivory.

Les principaux massifs de la région sont :

- les chaînes anosyennes ayant Beampingaratra comme point culminant à 1 956 m,
- la chaîne Ivakoana ayant Ivakoana comme point culminant à 1 632 m,
- le massif volcanique de l'Androy ayant deux (2) points culminants : Manandavenoka

* Source : INSTAT Anosy Antananarivo

à 504 m et Tsitsira à 820 m.

A l'ouest des chaînes anosyennes, et au sud de la couronne de l'Ivakoana, s'étend l'ANDROY, vaste zone de plateaux et de pénéplaines jusqu'au bord de la rivière MENARANDRA.

❖ **Géologie**^{*} :

La région Anosy est divisée en deux (2) zones géologiques :

- L'ANDROY, qui est pour l'essentiel sur le socle cristallin précambrien. Il est recouvert à l'Est par les basaltes du massif volcanique de l'ANDROY, et à l'ouest et au sud par des dépôts quaternaires,
- L'ANOSY, est formé de roches granitiques avec des sols ferralitiques.

Quatre (4) sortes de roches sont rencontrées dans cette partie de l'île :

- Roches volcaniques (bassin du Mandrare),
- Sable le long du littoral androyen,
- Alluvion le long des fleuves MENARANDRA et MANDRARE.

❖ **Climat**^{*} :

Le réseau de stations météorologiques

Les stations météorologiques présente dans la Région sont sous la responsabilité de la Direction de la Météorologie et de l'hydrologie service Interrégionale sud de la Météorologie et de l'hydrologie, dans la Province de TOLIARA.

Stations synoptiques :

Mesure de pressions atmosphériques, températures, humidité relative, précipitations et vents.

❖ ***Température***^{*} :

* Source : INSTAT Anosy Antananarivo
* Source : INSTAT Anosy Antananarivo

La température moyenne annuelle est entre 23°C et 24°C, avec l'altitude de 135 m. Du point de vue température, la plus basse enregistrée dans la région est de 15°C. A mesure qu'on descend vers le sud, on remarque une augmentation des températures. Le maximum moyen le plus fort se situe au mois de février avec une température de 27°C à Taolagnaro. Les mois de juin et juillet sont les plus froids, la température étant de 21°C.

❖ ***Sols et végétation***^{*} :

Sols : d'une façon générale, les sols sont particulièrement pauvres, peu ou pas humifères. Les sols ferrugineux tropicaux formés sur roches métamorphiques, couvrant de vastes surfaces, sont le plus souvent des sols squelettiques, superficiels, d'une faible valeur agricole et pastorale.

- De l'embouchure de la MENARANDRA, en passant par le cap SAINTE MARIE, jusqu'à proximité d'Antaritarika : des sols peu évolués sur roches sableuses.
- Du plateau Karimbola, en passant par tout le sud d'AMBOVOMBE : un complexe sols ferrugineux tropicaux et sols rouges méditerranéens.
- Dans les districts de TSIHOMBE vers le nord, de BEKILY, d'AMBOASARY (tout ce qui à l'Est de la route Amboasary-Tsivory) : un complexe sols ferrugineux tropicaux et peu évoluées.
- Toutes communes dans le district de Taolagnaro : sols ferralitiques jaune/rouge, sols ferralitiques rouges, association sols ferralitiques jaune/rouge et rouge.
- Le long des rivières MANDRARE et MENARANDRA : sols peu évolués alluviaux plus ou moins hydromorphes
-

Végétations : Elles sont caractérisées par une hauteur variable d'espèces de 2 m de haut jusqu'aux petits arbres de 3 à 4 m. Le plus connue des euphorbes est l'Euphorbia Stenoclada (famata) : elle a une grande importance en cas de grande sécheresse, elle est utilisée comme substitut de boisson pour les zébus. Ensuite, on peut citer les espèces appartenant à la famille des didieracées : Didiera, Alluaudia procera utilisé pour la construction et comme bois de caisserie. Au sein de cette formation, on rencontre des baobabs comme Andasoina Za et Fony, Alse Suzannae (8 à 10 m de hauteur), Pachypodium) à troncs très charnus et gorgés d'eau. L'arbre tout entier est recouvert d'épines

L'OVAGO c'est une plante arbustive qu'on peut trouver dans la forêt humide sempervirente du Sud-est de Madagascar, plus précisément dans la Région d'ANOSY. Elle possède

des graines riches en matière de lipides dont les caractéristiques sont les suivants :

- graines de forme ovoïdes, de taille environ 3 cm de longueur et 1 cm de largeur
- graines d'une écorce rugueux de couleur beige

Et à l'intérieur de son écorce contient du chair gras de couleur marron

La savane* : Vers le nord (Androy cristalline), on rencontre une savane arbustive à base de Poupartia caffra (Sakoa), à côté duquel est toujours associé Flacourtie (Lamoty) et le Celastrus linéaris (Tsingilofilo). La plaine côtière est couverte de végétations à base de Stenotaphrum et Exonepus. Ce sont des savanes et steppes à Aristida.

Les pâturages* : Les clairières du plateau du Karimbola sont occupées par Celastrus linéaris tandis que sur le plateau de Tsivory, l'Heteropogon contortus domine. Lorsqu'il y a surpâturage, Eragrostis tenella, Aristida Sp restent.

Les forêts* : Les forêts primaires commencent à disparaître inexorablement, sur les montagnes anosyennes. Sur la côte Est (district de TAOLAGNARO), la forêt secondaire ombrophile se trouve en état de dégradation avancée par suite de l'action des hommes.

L'ANDROY cristalline et la moitié nord de district d'Amboasary se caractérisent par les feux de brousse annuels avant la saison des pluies (septembre à novembre). On y constate un défrichement systématique, par suite de la pression démographique et du surpâturage ainsi que l'approvisionnement des villes en charbon. La couverture végétale est constituée par les savanes arbustives et herbeuses à base de Poupartie caffra (Sakoa), Tamarindus (Kily), celastrus linéaris (Tsingilofilo), Flacourtie indica (Lamoty), Stéröspermum variable (Mangarahara), Dicona incona (Peaha), Hyphaene shattom (Satrana).

Les pâturages sont à base de Heteropogon contortus (Danga ou Ahidambo), Hyparrhenia rufa (Vero), dans les zones hydromorphes, Eragrostis tenella (Ahipotsy). Androy sédimentaire est couvert par des fourrés à Euphorbes et Didiéracées, cactacées, pâturage à cenchrus et Eragrostis.

- ***Population et démographie***:

Population : la densité moyenne de la population pour l'ensemble de la région et de 18,2 habitants par km². Le district le moins densément peuplé est celui D'AMBOASARY ANTSIMO

* Source : INSTAT Anosy Antananarivo

(11,8 habitants par km²). La Région ANOSY qui couvre 27 % de la superficie totale de la province de TOLIARA. Dans la région ANOSY, le nombre total de la population

est de 400.298 habitants et la superficie est de 20.157 km² dont le district de FORT-DAUPHIN est de 169.561 km². Le district de TAOLAGNARO apparaît la plus peuplée tandis que le district d'AMBOASARY est moins peuplée.

Démographie^{*} : le taux moyen de natalité pour Madagascar étant de 4,33 % selon l'enquête nationale et sanitaire en 1992, le taux de natalité dans l'ensemble de la région ne représente que la moitié de la moyenne nationale. Cependant, il faut tenir compte dans l'interprétation de ces données démographiques l'importance de la sous déclaration de la naissance dans ces régions. Les décès non déclarés diminue le taux de mortalité dans la région. En prenant comme référence le district de FORT-DAUPHIN ou le service social et économique est assez avancé le taux de mortalité de l'ensemble de la région est inférieur à la moyenne pour Madagascar qui est de 1,53

1.3-Principales activités du projet :

Dans notre cas, deux (2) activités seront entreprises par le projet, à savoir :

- Production d'huile,
- Commercialisation des produits.

Nous allons donc voir successivement ci-après la caractéristique des activités réalisées dans la région d'exploitation. .

1.3.1-Production d'huile :

La production d'huile se fait dans la ville de FORT-DAUPHIN, district de Fort-Dauphin, région ANOSY. Pour ce faire, le responsable achète d'OVAHO (matières premières) aux paysans au prix unitaire d'Ar 400,00. Pour maîtriser la production, on a changé la méthode traditionnelle de pressage en bois par l'utilisation de la machine industrielle. Et la collecte de matières premières est assurée par les ouvriers du projet. Pour la production, 3 kg d'OVAHO donne 1,25 litre d'huile environ. Cela veut dire que 2,4 kg d'OVAHO donne 1 litre d'huile.

1.3.2-Commercialisation des produits

* Source : INSTAT Anosy Antananarivo

La commercialisation des produits est dans la ville de FORT-DAUPHIN et aux autres districts dans la Région ANOSY.

Pour cela, le commercial assure la commercialisation des produits notamment au niveau national. Cela explique que le service commercial assure la fiabilité et la qualité des produits avant de vendre sur le marché.

Abordons maintenant les caractéristiques du projet.

Section 2 : Caractéristiques du projet :

Dans notre cas, les caractéristiques du projet sont qualifiées selon la nature de ses activités, le but et objectif, et l'intérêt du projet envers les agents économiques de la région d'exploitation.

2.1-Nature du projet :

En tant qu'une entreprise, ce projet cherche de profit sur leur activité, donc à but lucratif. Dans notre cas, les activités principales sont de produire d'huile et de vendre ces produits dans les districts de la Région ANOSY, de même dans la capitale d'ANTANANARIVO en cas de pénurie de ces produits. Bien évidemment, il cherche de bénéfice à ses activités. Alors, le projet a de nature commerciale.

2.2-But et objectif :

Le but est de devenir une grande entreprise dans la ville de FORT-DAUPHIN en matière de production d'huile, de même dans la grande île toute entière. En plus, en tant que projet à but lucratif, le but a une croissance du chiffre d'affaires en vue d'accroître les investissements à l'aide de la production d'huile OVAHO.

L'objectif principal du projet est de produire de l'huile à partir d'OVAHO. Pour ce faire, nous avons besoin de stratégie comme la reconnaissance des communes productives d'OVAHO dans la Région ANOSY pour avoir plus de matières premières. En outre, l'objectif du projet est de développer aussi la filière agricole notamment d'OVAHO dans la région d'exploitation.

2.3-Intérêt du projet :

Une fois ce projet est crée dans la ville de FORT-DAUPHIN, district de FORT-DAUPHIN, Région ANOSY, plusieurs personnes ont obtenu des avantages particulièrement des paysans. Donc,

la création de ce projet entraîne aussi un développement non seulement sur le plan social des paysans mais également sur le plan financier et économique de la région toute entière. Alors, ce projet permet *aux clients d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des produits offerts, aux fournisseurs (cultivateurs) d'OVAGO d'accroître sa vente, et son chiffre d'affaires, à l'Etat d'augmenter sa caisse à l'aide du paiement des droits, des taxes et impôts comme la TVA, IRS, et aux jeunes une création d'emploi pouvant diminuer le taux de chômage et les actes de banditismes.*

Dans cette première chapitre, nous avons présenté l'historique du projet notamment la généralité sur la situation géographique de la région d'exploitation, l'environnement socio-économique et les principales activités de l'entité. Abordons maintenant l'étude du marché visé dans la région.

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE

Dans ce chapitre, nous présenterons tout d'abord la description de marché visé ; l'analyse de l'offre, de la demande et de la concurrence ; et la stratégie et la politique marketing à adopter.

Présentation de la description du marché visé.

Section 1 : Description du marché visé :

La description du marché cible nous amène à étudier la localisation et la part du marché visé dans la région d'exploitation.

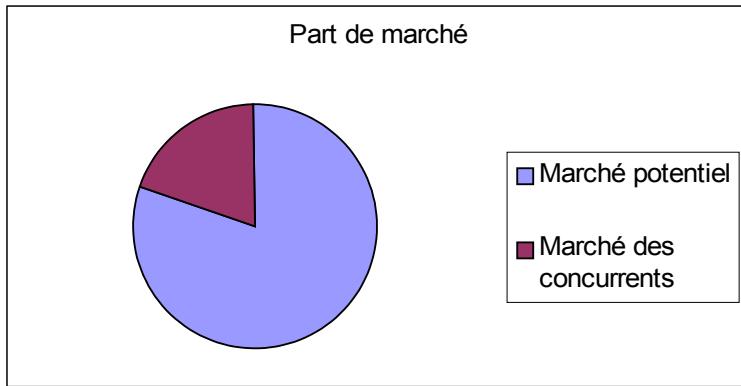
1.1-Localisation du marché visé :

Elle se trouve dans la ville de FORT-DAUPHIN, district de la dite ville , Région ANOSY. Nous choisissons cette ville car l'OVAHO n'est pas encore bien exploités dans cette région. Ce choix n'est pas le fait du hasard car il n'y a pas encore d'une entreprise ou de personne qui produit et vend sur le marché à grande envergure la production d'huile de ces matières jusqu'à maintenant. Le seul concurrent est donc les produits du Groupe TIKO vient dans la capitale qui entraîne l'augmentation du prix de vente de ce groupe. Dans ce cas, les paysans rencontrent de problème pour le prix de vente de leurs produits auprès d'une agence dans la ville de FORT-DAUPHIN. En effet, il vaut mieux créer ce projet en vue de résoudre ce problème en produisant ces matières à bon prix.

1.2-Part du marché visé :

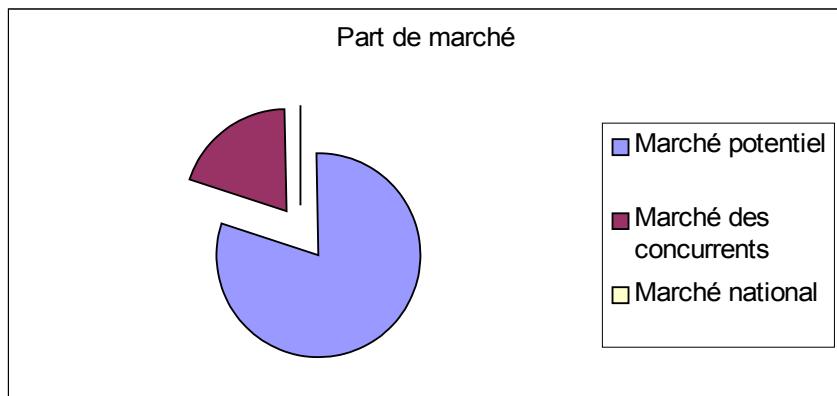
Dans la région Anosy, l'entité vise jusqu'à 75% du marché en matière de production d'huile. Cela veut dire que les concurrents occupent les 25 % seulement sur le marché global dans la région. Et pour satisfaire le besoin des clients, l'entité propose et vend le produit aux clients à Ar 2.500 litre sur le marché. Pour l'achat en gros, une litre coûte à Ar 2.200. Nous allons présenter ci-dessous la figure faisant ressortir notre capacité d'absorption sur le marché au niveau régional.

Au niveau régional :



Cette figure nous présente la part du marché des concurrents et le marché potentiel du projet. Pour cela, nous avons constaté que la part du marché du projet est plus importante par rapport à la part du marché des concurrents.

Au niveau national :



Le tableau ci-après donc nous présente les résultats des enquêtes effectuées auprès des ménages dans la région Anosy (**Questionnaires voir l'annexe**).

Tableau N°01 : Part de marché visé :

Rubriques	Part de marché	Observations
Projet	75%	Sur la vente et la production d'huile à partir d'OVAGO dans la région Anosy.
Concurrents (TIKO)	25%	Sur la vente d'huile de soja dans la région Anosy
ANOSY	100 %	Enquête effectuée pour de 120 personnes

Source : Enquête de Promoteur, janvier et février 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'entité domine en accaparant jusqu'à 75% du marché global. Cela veut dire que les concurrents occupent 25% seulement sa part de marché dans la région Anosy. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation.

Section 2 : Analyse de l'offre :

Cette analyse nous permet d'estimer la qualité et la quantité de l'offre locale dans la région d'exploitation du projet, et d'étudier aussi la situation de la clientèle cible.

2.1- Qualité et quantité de produit à offrir :

La descente sur terrain dans la Région ANOSY nous permet de connaître *la qualité* et *la quantité* de la production en matière d'OVAHO. Pour cela, *la qualité* de produit est insuffisante par rapport à *la quantité* car il y a beaucoup de matières premières de la région. Et nous avons constaté aussi que cette filière n'est pas encore bien exploitée qui entraîne l'instabilité de prix de vente auprès des paysans. Dans ce cas, 1 kg d'OVAHO coûte à Ar 400 seulement. Pour avoir plus d'explication, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la situation de produit à offrir dans la région d'exploitation.

Tableau N°02 : Qualité et quantité des produits à offrir (en kg, en litre)

Rubriques	Qualité	Quantité	Prix unitaire
OVAHO (kg)	Première	1	Ar 400
	Moyenne	1	Ar 300
	Dernière	1	Ar 200
Observation	-	-	Différence de Ar 100
Huile (litre)	Première	1	Ar 2.500
	Moyenne	1	Ar 2.200
	Dernière	1	Ar 2.000
Observation	-	-	Différence de Ar 300
Région Anosy	-	-	Ar 100 à Ar 300

Source : Enquête de Promoteur, janvier et février 2007

Ce tableau nous présente la qualité et quantité de la production d'OVAHO et d'huile dans la région d'exploitation. Pour cela, nous avons constaté qu'il y a trois (3) types de la qualité de matières premières et des produits. Pour ces derniers, la première qualité coûte à Ar 2.500 auprès de l'entité. Il y a une différence de Ar 200 entre la qualité.

2.2- Clientèle cible :

Les clients cibles sont les grandes surfaces dans la ville de FORT -DAUPHIN, de même dans la région voisine. En cas de besoin, l'entité vend leur produit dans la capitale ANTANANARIVO. Dans la ville de FORT-DAUPHIN et aux communes périphériques, les

commerçants font partie de la clientèle cible de l'entité car la population locale achète de ces produits auprès de l'épicerie mais la quantité à acheter est très faible.

Section 3 : Analyse de la demande :

L'analyse de la demande est nécessaire avant de créer ce projet dans la ville de FORT-DAUPHIN. Cette analyse nous permet de connaître avant de créer le projet notamment le volume de la demande et leur caractéristique de la région. Donc, pour bien maîtriser le marché, il convient de déterminer le besoin réel des clients et d'étudier la caractéristique de la demande dans la région d'exploitation.

Voyons d'abord les caractéristiques de la demande de la région.

3.1- Caractéristiques de la demande dans la Région

La Région ANOSY est une des régions productives d'OVAHO dans la Province de Toliara. Pour cela, la plupart des gens pratique d'acheter l'huile d'OVAHO en tant que ce produit est un peu cher par rapport aux produits TIKO. Donc, pour maîtriser le marché, il est nécessaire d'estimer selon leur caractéristique la demande en vue de connaître aussi la quantité à produire. Nous allons présenter dans le tableau ci-après la caractéristique de la demande dans la région.

Tableau N°03: Caractéristique de la demande :

Rubriques	Caractéristiques
AMBOASARY	
-Commerçant :	Achat en gros en fonction de livraison
-Population :	Achat en détaille auprès de commerçant
BETROKA	
-Commerçant :	Achat en gros en fonction de livraison
-Population :	Achat en détaille auprès de commerçant
FORT-	
DAUPHIN	Achat en gros en fonction de livraison
-Commerçant :	Achat en détaille auprès de commerçant
-Population :	
Région ANOSY	

Source : Chef lieu de Région ANOSY, février 2007

D'après ce tableau, nous avons constaté que la plupart des gens de la région Anosy ont l'habitude d'acheter l'huile auprès des commerçants locales. Et les commerçants attendent de livraison du Groupe TIKO selon la période.

Abordons par la suite l'estimation de la demande.

3.2- Estimation de la demande :

Dans cette section, l'estimation de la demande est en fonction des produits vendus à chaque district de la Région ANOSY. Donc, l'enquête effectué auprès des commerçants et le représentant du ministère de Commerce dans le chef lieu de Région nous a permis de connaître le besoin en huile alimentaire de l'ensemble de la Région. Alors, il est nécessaire d'estimer la demande en vue de connaître la quantité produite de la Région. Nous allons présenter dans le tableau ci-après l'estimation de la demande au cours des années 2004, 2005 et 2006 dans la région.

Tableau N°04 : Estimation de la demande : en nombre

Districts	Années			Variations	
	2004	2005	2006	2005	2006
AMBOASARY	3.500	3.700	4.300	+ 200	+ 600
BETROKA	3.000	3.300	4.000	+ 300	+ 700
FORT-	5.000	6.100	8.100	+ 1.100	+ 2.000

DAUPHIN					
REGION	11.500	13.000	16.400	+ 1.600	+ 3.300
ANOSY					

Source : Chef lieu de REGION ANOSY février 2007

A l'égard ce tableau, nous avons constaté que l'augmentation de la demande est très remarquable pour l'année 2006. Cette augmentation s'élève à 3.300 litres. Nous avons remarqué aussi que le besoin en huile ne cesse d'augmenter. C'est parmi le facteur de créer ce projet dans la ville de FORT-DAUPHIN en vue de satisfaire le besoin des clients.

Section 4 : Analyse de la concurrence :

Analyser la concurrence présuppose l'étude successive des concurrents dans la région d'exploitation du projet et ceux en dehors de cette région.

4.1- Catégorie des concurrents dans la région d'exploitation :

Dans la Région d'exploitation, comme nous avons déjà expliqué ci-dessus, il n'y a pas des concurrents directs qui produisent d'huile alimentaire à partir d'OVAHO.

Seul le groupe TIKO vend d'huile de soja à Ar 3.500 à Ar 5.000 litre qui entraîne la difficulté de la population locale. Donc, le tableau ci-dessous nous présente la catégorie des concurrents dans la région d'exploitation.

Tableau N°05: Catégorie des concurrents avec le prix pratiqué par litre des produits

Rubriques	Ville	Unité	P.A en Ar	P.V en Ar
TIKO	FORT-DAUPHIN	litre	-	3.600
Commerçants	FORT-DAUPHIN	litre	3.600	4.000
TIKO	AMBOASARY	litre	-	3.600
Commerçants	AMBOASARY	litre	3.600	4.200
TIKO	BETROKA	litre	-	3.600
Commerçants	BETROKA	litre	3.600	4.200

D'après ce tableau, nous avons constaté que le prix d'achat d'un litre d'huile auprès de Groupe TIKO est de Ar 3.600 (prix en gros). Et les commerçants locales vendent ce produit à Ar 4.000 sur le marché. Dans les trois (3) districts, le prix de vente de produit varie entre Ar 4.000 à Ar 4.200. Donc, il y a une différence de Ar 200.

4.2- Forces et faiblesses de la concurrence :

Forces : la principale force s'impose sur *la qualité des produits à vendre* sur le marché. En plus, l'éloignement de la région par rapport au siège du Groupe TIKO à ANTSIRABE. Donc, seul les commerçants peuvent acheter plus de 10 fûts d'huile auprès de ce groupe.

Faiblesses : la principale faiblesse, c'est *l'insuffisance des produits offerts* qui entraîne l'augmentation sans cesse de prix de vente de l'huile sur le marché. Prenons comme exemple : en 2003, un litre d'huile TIKO coûtait à Ar 1.800 sur le marché tandis qu'en 2007, il s'élève à Ar 4.000. Cette augmentation est à cause de l'insuffisance des produits sur le marché. Alors, la **création** d'une unité de fabrication d'huile dans la ville de FORT-DAUPHIN crée non seulement des emplois pour les jeunes mais aussi donne de satisfaction pour les clients.

Section 5 : Stratégies et politiques marketing envisagé :

Après l'analyse de l'offre de la demande, de la concurrence, il est nécessaire aussi d'analyser les stratégies et le politique marketing envisagé sur le marché.

Pour ce faire, nous envisageons déjà comment améliorer la qualité et la quantité de produits proposés aux clients, et déterminer la meilleure qualité de service rendu aux clients, son meilleur prix, sa distribution, sa communication et sa promotion pour atteindre les objectifs visés sur le marché.

Dans cette section, nous allons voir successivement la stratégie marketing à adopter et le

marketing mix à appliquer.

Voyons tout d'abord la stratégie marketing à adopter

5.1- Stratégies marketing à adopter :

Dans notre cas, nous allons adopter deux (2) types de stratégie, à savoir de :

- ❖ la stratégie « push » ;
- ❖ la stratégie « pull »,

5.1.1- Stratégie « push » :

La stratégie « push » consiste à faire pousser les produits vers les clients, c'est à dire que le projet assure la présentation des produits auprès des clients. Elle s'appuie essentiellement sur les avantages offerts aux clients. Nous allons donc présenter sous forme de schéma le système de stratégie « push » :

Figure 01 : l'entreprise propose son produit auprès des clients



5.1.2- Stratégie « pull »

Par contre, la stratégie « pull » consiste à faire demander les produits chez l'entreprise. Pour cela, les éléments moteurs principaux sont la politique de communication et de la promotion. En principe, *la stratégie « pull » est plus avantageuse par rapport à la stratégie « push » pour l'information du produit dans la mesure où elle donne une plus grande indépendance vis à vis de clients* mais elle n'est pas toujours applicable parce que soit elle exige de gros moyens financiers soit elle nécessite une certaine qualité des produits. Dans ce cas, les clients font une grande confiance à l'entreprise pour guider son choix. Pour avoir plus d'explication, nous allons illustrer à l'aide d'un schéma la stratégie « pull » :

Figure 02 : Les clients achètent directement les produits sur le marché

5.2- Politiques de marketing mix :

La politique de marketing mix comporte la politique sur le produit, sur le prix, sur la distribution et sur la communication et la promotion.

5.2.1- Politique de produit :

Elle a pour objectif d'améliorer la position de l'entreprise vis à vis de concurrents sur le marché. Pour ce faire, nous avons besoin comme politique que *le produit offert doit remplir le besoin de clients* (qualité, quantité), *la compétitivité des produits* vis à vis des concurrents, la maîtrise de relation *entre la qualité et le prix de produit*, la maîtrise *de service après vente*, *l'utilisation d'une marque commerciale* sur le produit pour faciliter la commercialisation des produits sur le marché et pour distinguer le produit avec les autres, pour faciliter aussi la publicité des produits sur le marché.

5.2.2- Politique de prix :

La politique de prix est en fonction de prix pratiqué par les concurrents sur le marché, c'est à dire si les concurrents vendent à Ar 3.000 le litre sur le marché, notre projet vend leur produit à Ar 2.500 sur le marché. Le but est donc *d'écraser le prix de concurrent sur le marché afin d'obtenir une part plus grande par rapport à eux*

5.2.3- Politique de distribution :

Pour cette politique, l'intérêt de l'entité est de pouvoir gérer le temps pour réaliser une autre activité. En effet, les frais de distribution, les difficultés de contrôle et les prix sont des fonctions croissantes de la longueur du réseau. Donc, la distribution c'est l'ensemble d'opérations exercées depuis l'achat de matières premières jusqu'à la vente de produits aux clients. Dans ce cas, le commercial est le seul intermédiaire autorisé en tant qu'employé de l'entreprise. Enfin, nous utiliserons en effet la stratégie intensive pour atteindre le maximum de clients. *C'est un circuit de*

distribution direct, c'est à dire une relation entre l'entreprise et les clients.

(1) : achat

(2) : vente

Achat d'OVAHO

Auprès des paysans

Transformation d'OVAHO

en huile.

Vente de l'huile

5.2.4- Politique de communication et de promotion :

Elle a pour objectif *de faire connaître* les produits ; *de créer* une condition favorable entre l'entité et leurs clients sur le marché. Pour cela, nous utiliserons *une communication directe* c'est à dire qu'il n'y a pas *d'intermédiaires* entre *le vendeur* et *l'acheteur*. Cette politique facilite aussi le suivi et le contrôle du service marketing de l'entité et réduit les charges sur la publicité des produits même elle peut vendre leurs produits sans publicité. Donc, la communication assure la réussite *du chiffre d'affaires* de l'entité en tant que *l'art de connaître*.

En plus, il existe aussi d'autres moyens de communication outre la publicité, *c'est la satisfaction des clients qui ont déjà acheté notre produit qui forme une autre moyen de communication. C'est une publicité de bouche à oreille.* En revanche, la promotion c'est l'ensemble de moyens pour stimuler les clients en achetant notre produit. Elle a pour rôle de mettre en contact permanent, par le biais d'un canal, l'entité et sa clientèle qui se communiquent un message. Dans notre cas, on emploie *le système de réduction* de prix des produits c'est à dire que l'entité donne une réduction de prix jusqu'à 10 %, *si les clients achètent plus de 100 litres et 5 % si les clients achètent plus de 50 litres.*

Dans ce deuxième chapitre, nous avons étudié le marché visé dans la Région ANOSY notamment dans la district FORT-DAUPHIN. Pour cela, nous avons constaté que le projet domine en accaparant jusqu'à 75 % du marché global sur la production d'huile à partir d'OVAHO dans la Région d'exploitation. Cela explique que les concurrents occupe à 25 % seulement sur le marché. Sur la stratégie marketing à adopter, nous choisissons la stratégie « pull » en tant que celle-ci est plus avantage par rapport à la stratégie « push » notamment au point de vue coût. Pour la politique de produit, il faut améliorer la qualité de service et le service rendu aux clients. Sur le prix, il suffit d'écraser le prix des concurrents sur le marché, c'est à dire si les clients vendent un

Projet de création d'une Unité de transformation d'OVAHO en huile alimentaire à FORT-DAUPHIN

litre d'huile à AR 3.000, notre projet vend leur produit à Ar 2.500. Enfin, la distribution utilisée est le circuit direct pour éviter le retard de livraison. Sur la politique de communication, le projet utilise la publicité à moindre coût.

Pour nous permettre d'évaluer ce projet au dernier chapitre de la troisième partie de notre recherche, nous allons citer dans le chapitre suivant toutes les formules nécessaires sur les outils et aussi les critères d'évaluation.

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

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION ET LES STRUCTURES FINANCIERES

Dans ce chapitre, nous allons voir successivement les outils et les critères d'évaluation d'un projet et les structures financières.

Section 1 : Outils d'évaluation du projet :

Dans cette section, nous allons présenter ci-dessous les formules sur les outils d'évaluations du projet comme la valeur actualisée nette, le taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité et la durée de récupération des capitaux investis.

1.1- Valeur actuelle nette :

1.1.1- Définition :

La valeur actualisée nette ou VAN est représentée par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et la somme de capitaux investis actualisés.

1.1.2- Formule :

1.1.3- Interprétation :

La valeur actualisée nette peut être positive, nulle ou négative si :

- $VAN = 0$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t » ;
- $VAN > 0$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t » ;
- $VAN < 0$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

Le critère de la valeur actualisée nette comme critère de choix ne peut être reconnu que si les capitaux investis dans plusieurs projets sont identiques ou si les capitaux mis à la disposition de l'entreprise sont illimités. Dans le cas contraire, il faut utiliser un critère relatif comme le taux de rentabilité interne (TRI), ou l'indice de profitabilité (IP), ou le délai de récupération des capitaux investis (DRCI).

1.2- Taux de rentabilité interne :

1.2.1- Définition :

C'est le taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée ou VAN égale à zéro ou IP égale à 1.

1.2.2- Formule :

1.2.3- Interprétation :

Le taux de rentabilité interne peut être supérieur à t, égale à t ou inférieur à t.

- Si $i = t$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t » ;
- Si $i > t$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t » ;
- Si $i < t$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

1.3- Indice de profitabilité :

1.3.1- Définition :

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et la somme des capitaux investis actualisés.

1.3.2- Formule :

1.3.3- Interprétation :

L'indice de profitabilité peut être supérieur à 1 ou égale à 1 ou inférieur à 1.

- Si $IP = 1$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t » ;
- Si $IP > 1$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t » ;
- Si $IP < 1$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

1.4- Délai de récupération des capitaux investis :

1.4.1- Définition :

Le délai de récupération des capitaux investis est représenté par le temps au bout duquel le cumul de marges brutes d'autofinancement est égal au montant du capital investi.

1.4.2- Formule :

1.4.3- Interprétation :

Si on a deux (2) investissements, celui qui est le moins risqué est celui qui présente le délai plus court.

Section 2 : Critères d'évaluation du projet :

Dans cette section, nous allons voir successivement ci-après la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durée de vie et l'impact du projet sur le plan économique de la région d'exploitation.

2.1- Pertinence :

Ce projet rapporte un développement pour la population de la région d'exploitation non seulement sur le plan social et les agents économiques mais aussi sur le plan de l'économie de la région, et de même de notre pays en général.

2.2- Efficacité :

Notre projet est efficace si on atteint les objectifs sans réduire les moyens utilisés. Donc, l'efficacité, c'est qui produit l'effet attendu de la population dans la région d'exploitation du projet. La cause de l'efficacité est la cause véritable et unique d'un phénomène, sa valeur est une grandeur périodique et se calcule comme la racine carrée de la moyenne des carrées des valeurs instantanées de cette grandeur durant une période prévue du projet.

2.3- Efficience :

Notre projet est efficient si on atteint les objectifs avec la réduction des moyens utilisés c'est

à dire que en minimisant les matériels à utiliser, la capacité de production ou le rendement est performant. Donc, l'efficience est ce qui aboutit à de bons résultats en réduisant les moyens ou les matériels utilisés.

2.4- Durée de vie :

Si le projet est rentable, nous pouvons élargir la durée d'exploitation et créer un autre investissement à d'autres choses. Mais pour le moment, la durée prévue est de cinq (5) ans à condition que ce projet soit rentable de façon efficace et efficience au cours de l'exploitation.

2.5- Impact du projet :

Si le projet est rentable, il y a des impacts non seulement sur la population mais aussi sur le plan économique et social de la région d'exploitation et aussi dans notre pays en général.

Section 3 : Structure financière :

Dans cette section, nous allons voir successivement ci-après les structures financières surtout les ratios et la rentabilité. Ces structures nous permettent de connaître la rentabilité des activités.

3.1- Les ratios :

La lecture des ratios permet d'analyser d'une façon expressive la situation financière de l'entreprise, des activités de rendement de la société considérée, la choix à opérer du point de vue auquel on se place chez l'entreprise, le banquier et le créancier.

3.1.1- Définition :

Sur le plan économique, le ratio est le rapport entre deux (2) *phénomènes* financiers économiques liés par une relation caractéristique.

Sur le plan entrepris, le ratio est le rapport expressif entre des données caractéristiques de la situation du potentiel de l'activité ou de rendement de la société.

3.1.2- Formules :

- **Ratio de financement permanent :**

- **Ratio d'autonomie financière :**

- **Ratio de financement des immobilisations :**

- **Ratio d'endettement à long terme :**

3.1.3- Interprétations :

Ce ratio de financement permanent doit être supérieur à 1 ; ce qui traduit l'existence de fonds de rotation. Donc, le ratio est satisfaisant.

Ce ratio d'autonomie financière indique dans quelle mesure l'entreprise travaille avec son fonds propre et exprime le degré d'indépendance vis à vis de créanciers permanents et les banquiers.

Donc, si le ratio est supérieur à 0,50 ; cela veut dire que l'entreprise est indépendante financièrement de ce créancier et dispose d'une possibilité complémentaire de fonctionnement par emprunt.

Si le ratio de financement des immobilisations est supérieur à 1 ; cela veut dire que l'entreprise peut financer les immobilisations.

Pour le ratio d'endettement à long terme, normalement, si l'entreprise fonctionne de façon rentable il n'y a plus des dettes à partir de la troisième année d'exploitation.

3.2- La rentabilité :

Pour avoir une rentabilité du projet, la rentabilité commerciale doit être supérieur à 10 % et

le rendement d'activité doit être aussi supérieur à 50 %.

3.2.1- Formules :

- **Rentabilité commerciale :**

- **Rentabilité des capitaux investis :**

- **Rentabilité de rendement propre :**

3.2.2- Interprétations :

Si la rentabilité commerciale est supérieure à 10 %, l'activité est rentable.

Si la rentabilité des capitaux investis est supérieure à 10 %, les capitaux investis sont récupérés à la deuxième année ou à la troisième année d'exploitation.

Et si la rentabilité de rendement propre est supérieure à 20 %, l'activité est rentable et nous pouvons augmenter les capitaux investis pour ce projet.

Conclusion partielle

Dans la première partie, nous avons présenté la situation générale de la région d'exploitation de l'entité. Pour cela, nous avons constaté que la région Anosy a été de potentialité économique sur l'OVAHO. Nous avons remarqué que ce dernier n'est pas encore bien exploitée. C'est parmi le facteur de créer ce projet en vue de satisfaire le besoin de la population locale. Pour ce faire, nous avons étudié le marché locale pour maîtriser la production d'huile d'OVAHO. Dans ce cas, le projet

vise jusqu'à 75 % du marché en matière de production d'huile. Cela veut dire que les concurrents occupent les 25 % seulement sur le marché global dans la région. Et pour satisfaire le besoin des clients, l'entité propose et vend le produit aux clients à Ar 2.500 litre sur le marché. Pour l'achat en gros, une litre coûte à Ar 2.200. Nous allons présenter ci-dessus la figure faisant ressortir notre capacité d'absorption sur le marché au niveau régional.

Sur la stratégie marketing à adopter, nous choisissons la stratégie « pull » en tant que celle-ci est plus avantage par rapport à la stratégie « push » notamment au point de vue coût. Pour la politique de produit, il faut améliorer la qualité de service et le service rendu aux clients. Sur le prix, il suffit d'écraser le prix des concurrents sur le marché, c'est à dire si les clients vendent un litre d'huile à Ar 3.000, notre projet vend leur produit à Ar 2.500. Enfin, la distribution utilisée est le circuit direct pour éviter la retardateur de livraison. Sur la politique de communication, le projet utilise la publicité à moindre coût. Enfin, nous allons citer les formules sur l'outils et critères d'évaluations du projet à la troisième partie de notre recherche. Voyons maintenant la conduite du projet, c'est à dire la mise en place de technique de production et de réalisation du projet.

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION :

Dans ce chapitre, nous parlerons des moyens nécessaires à mettre en place telles que les moyens humains, financiers et matériels au sein de l'entité. Ensuite, nous allons étudier les caractéristiques d'approvisionnement telle que la méthode de production d'huile et des matières premières à adopter, le processus de production et de réalisation des activités et le critère d'évaluation de stock choisi. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord les moyens nécessaires en mettre en place.

Section 1 : Moyens nécessaires à mettre en place :

Parmi les moyens à mettre en place, les moyens humains jouent un rôle très important car elles peuvent seulement assurer la mise en place des autres moyens au sein de l'entité.

1.1-Moyens humains :

Les moyens humains sont l'ensemble du personnel au sein de l'entité. Elles sont composées d'un gérant propriétaire, d'un(e) secrétaire, d'un(e) commercial, des ouvriers, d'un chauffeur et d'un gardien. Le gérant assure le recrutement de leur personnel et détermine la politique générale de l'entité. Il assure aussi la gestion financière de l'entité. Il est le premier responsable de mettre leur employé dans chaque poste de travail au sein de l'entité avec une meilleure condition de coût et de qualité. Donc, nous allons dans le tableau ci-après les profils respectifs aux agents exigés pour le recrutement au sein de l'entité et les qualités du gérant propriétaire.

Tableau N°06 : Profil exigé sur le recrutement de personnel :

Titres	Nombre	Profils
Gérant	01	<ul style="list-style-type: none">❖ Avoir le diplôme de maîtrise en gestion ; Option : finances et comptabilité❖ Maîtrise de l'outil informatique surtout logiciels sage SAARI ou ciel comptia ;❖ Débutant un poste similaire accordé ;❖ Avoir un sens d'organisation et de leadership❖ Méthodique.
Secrétaire	01	<ul style="list-style-type: none">❖ Avoir le diplôme de Bac au minimum ;❖ Deux (2) ans d'expérience dans un poste similaire ;

		<ul style="list-style-type: none"> ❖ Maîtrise parfaite de la langue française, l'anglais sera un atout ; ❖ Maîtrise de l'outil informatique bureautique.
Commercial	03	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Avoir le diplôme de Bac + 2 en gestion ; ❖ Deux (2) ans d'expérience dans un poste similaire ; ❖ Avoir la capacité de négociation ; ❖ Maîtrise de l'outil informatique notamment logiciels Gescom.
Ouvriers	09	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Avoir le diplôme CEPE au minimum ; ❖ Deux (2) ans d'expérience dans un poste similaire ; ❖ Avoir la connaissance de la région. ❖ Expériences sur la production d'huile sera un atout
Chauffeur	01	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Avoir le diplôme BEPC au minimum ; ❖ Trois (3) ans d'expérience dans un poste similaire ; ❖ Avoir un permis de conduire complet ; ❖ Dynamique et honnête. ❖ Permis de conduire ABCD
Gardien	01	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Avoir le diplôme CEPE au minimum ; ❖ Deux (2) ans d'expérience dans un poste similaire ; ❖ Avoir la pratique des arts martiaux ; ❖ Dynamique.

Pour ces profils, nous avons remarqué que le Gérant exige pour chaque poste au moins deux (2) ans d'expérience au minimum au cours de recrutement de leur personnel.

1.2-Moyens financiers :

Ce chapitre traite la capacité en moyens financiers pour le financement du projet. Ces moyens sont constitués en partie par les apports mis à la disposition du Gérant propriétaire. Une autre partie sera constituée par un emprunt contracté auprès d'un organisme financier comme la banque ou autre institution financière. Cette partie relative aux moyens financiers sera analysée de façon approfondie dans la troisième partie de notre recherche, et nous permettra de connaître la rentabilité du projet.

1.3- Moyens matériels :

Les moyens matériels sont les matériels et les mobiliers de bureau, les matériels et outillages, les matériels informatiques et les matériel de transport. Nous présenterons dans le tableau ci-après la liste de matériels essentiels pour le projet.

Tableau N°07 : Liste des matériels du projet :

Rubriques	Neuf	Occasion	Nombre
Matériel et mobilier de bureau :			
Tables de bureau	04	02	06
Armoire	01	-	01
Chaises	04	04	08
Machine à calculer	-	01	01
Chaises de visiteurs	01	-	01
Matériel informatique :			
Ordinateurs	01	01	02
Imprimante	01	-	01
Onduleur	-	01	01
Matériel et outillages :			
Paniers	-	10	10
Balance bascule	01	-	01
Balance Roberval	01	01	02
Matériels Industriels	01	01	02
Matériel de transport :			
Bâchée	-	01	01

Source : proposition du promoteur

D'après ce tableau, nous avons constaté que le matériel n'est pas tous neufs. Donc, il y a quelques matériels en état d'occasion comme le matériel de transport, un ordinateur, une balance, des chaises, des tables de bureau et des matériels industriels.

Section 2 : Caractéristiques d'approvisionnement :

Dans cette section, nous allons voir successivement la méthode d'achat de matières premières, le processus de production d'huile et le critère d'évaluation de stock. Pour cela, la fonction de l'approvisionnement comprend trois (3) activités, à savoir de l'achat d'OVAHO auprès des paysans ou de cultivateur, la production d'huile et la gestion de stock en magasin pour les produits et vente des produits sur le marché.

Nous allons présenter dans le schéma ci-dessous le processus de production de l'huile au sein de l'entité.

Figure 03 : Caractéristiques d'approvisionnement de l'entité

2.1- Méthode d'achat de matières premières à adopter :

Comme toute entreprise, le projet adopte une méthode d'achat de matières premières dans la région d'exploitation. Pour ce faire, le projet met en place un point d'achat d'OVAHO à la période de collecte dans les communes au sein du district de FORT-DAUPHIN, de même au district d'AMBOASARY en cas de besoin. Ces points d'achat assurent la collecte d'OVAHO auprès des paysans. Pour avoir un meilleur prix, nous choisissons des paysans en fonction de la localité et la qualité d'OVAHO

2.2- Processus de production et de réalisation :

Pour avoir plus d'explication sur le processus de production d'huile, nous allons présenter ci-après la structure fonctionnelle de l'entité

Figure 04 : Structure fonctionnelle de l'entité

- 1) : Les ouvriers s'occupent de l'achat d'OVAHO au point d'achat dans les communes
- (2) : Le responsable de production assure la transformation de matières premières en huile
- 3) : Les produits finis mettent à magasin de stockage après le contrôle dans la laboratoire
- 4) : Les produits sont autorisés à vendre sur le marché.

2.3-Critère d'évaluation de stock à choisir :

Le critère d'évaluation de stock à choisir est le FIFO (First In First Out), c'est à dire la première entrée est la première sortie pour tenir la qualité des produits. Donc, pour notre projet, il vaut mieux appliquer le FIFO pour avoir et garder la qualité des produits sur le marché. Même les produits sont non périssables si ils sont bien traités, nous appliquerons toujours le critère FIFO sur la gestion de stock.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE :

Dans ce chapitre, nous allons mettre en place les différents facteurs de production et les dépenses sur achat d'OVAHO et de matières premières. Ensuite, nous essayerons de présenter les prévisions de vente en quantité pendant cinq (5) années d'exploitation ainsi que le chiffre d'affaires prévisionnel correspondant.

Section 1 : Différents facteurs de production en mettre en place :

Dans cette section, nous allons mettre en place tout d'abord les différents facteurs de production d'huile et la qualité des produits envisagés.

1.1-Différents facteurs de production :

Pour réaliser ce projet de façon efficiente, il est nécessaire de mettre en place tout d'abord en priorité les facteurs de production comme les ressources humaines. Ce sont l'ensemble de personnels du projet, à savoir le Gérant, le secrétaire, le responsable de production, le responsable commercial, le chauffeur, les ouvriers et le gardien. Ensuite, les ressources financières, ce sont les apports du gérant et puis les emprunts qu'il effectue auprès d'institution financière BFV-SG. Enfin, les ressources matérielles, ce sont l'ensemble de matériels et de mobilier de bureau, les matériels outillages (le pressage en bois et la bouteille en plastique), les matériels informatiques et le matériel de transport.

1.2-Quantité de produits envisagés :

Pour les matières premières, le projet achète jusqu'à 120 tonnes d'OVAHO par ans afin de produire 50.000 litres d'huile. Soulignons que 3 kg d'OVAHO produit 1,25 litres d'huile environ. Dans notre cas, 2,4 kg d'OVAHO produit 1 litre d'huile. Pour cela, le projet vend ces produits à Ar 2.500 le litre auprès des grandes surfaces dans la ville de FORT-DAUPHIN.

Abordons maintenant les dépenses en matières premières.

Section 2 : Dépenses en matières premières :

Dans cette section, nous allons voir ci-après les dépenses sur chaque unité de production et la prévision sur achat d'OVAHO de la première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation de l'entité.

2.1-Dépenses sur chaque unité de production :

Nous avons besoin des fûts pour conserver l'huile. Nous allons donc présenter dans le tableau ci-dessous les dépenses sur chaque unité de production de l'entité.

Tableau N°08 : Dépense sur chaque unité de production : en Ariary

Rubrique	Unité	Quantité	Prix unitaire
Fût	Nombre	01	20.000
OVAHO	kg	01	400
Sac en plastique	Nombre	01	500
TOTAL	-	-	20.900

Ce tableau nous présente le coût unitaire de chaque unité de production d'huile de l'entité. Pour cela, nous avons constaté qu'un fût, un OVAHO et un sac en plastique coûtent respectivement à Ar 20.000, Ar 400, Ar 500. Nous avons remarqué aussi que le coût d'achat de sac en plastique est un quartième (1/40) par rapport au coût d'achat d'un fût. Le kilo d'OVAHO est un cinquantième (1/50) par rapport aussi au coût d'achat de fût.

2.2-Prévision d'achat de matières premières :

Nous estimerons ci-après la prévision sur achat d'OVAHO au cours de cinq années d'activités de l'entité.

2.2.1-Achat prévisionnel pour l'année 1 :

Pour connaître les dépenses sur achat d'OVAHO, nous allons estimer tout d'abord la quantité en kilo de matières+ premières au cours de la première année d'exploitation de l'entité. Dans notre cas, nous achèterons de 120.000 kg d'OVAHO auprès des paysans à la première année d'activité. Donc, le tableau ci-dessous nous présente l'achat prévisionnel d'OVAHO et autres matières au cours de la première année d'exploitation de l'entité.

Tableau N°09 : Achat prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	250	20 000	5.000.000
OVAHO	kg	120.000	400	48.000.000
Sac en plastique	Nombre	100	500	50.000
TOTAL				53.050.000

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'achat prévisionnel sur chaque une unité de production s'élève à Ar 53.050.000 pour la première année d'activité.

2.2.2-Achat prévisionnel sur cinq (5) années :

Tableau N°10 : Achat prévisionnel sur cinq (5) ans : (en Ariary)

Année 2 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	*312	20 000	6.240.000
OVAHO	kg	150.000	400	60.000.000
Sac en plastique	Nombre	100	500	50.000
TOTAL				66.290.000

2,4 kg → 1 litre

150.000 kg → ? $150.000 \times 1 / 2,4 = 62.500$ litres

$*62.500 / 200 = 312$ fûts

Ce tableau nous présente les dépenses prévisionnelles sur achat d'OVAHO pour l'année 2. Pour cela, nous avons constaté que ces dépenses s'élèvent à Ar 66.290.000.

Année 3 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	*375	20 000	7.500.000
OVAHO	kg	180.000	400	72.000.000
Sac en plastique	Nombre	100	500	50.000
TOTAL				79.550.000

D'après ce tableau, nous avons remarqué que l'achat d'OVAHO ne cesse d'augmenter de la troisième année d'activité. Cela explique que le besoin des client n'arrête pas d'accroître aussi.

Année 4 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	*438	20 000	8.760.000
OVAHO	kg	210.000	400	84.000.000
Sac en plastique	Nombre	100	500	50.000
TOTAL				92.810.000

A l'égard de ce tableau, nous avons constaté que les dépenses sur achat de matières premières ne cessent d'augmenter en quatrième année. Ces dépenses s'élèvent à Ar 92.810.00

Année 5 :

Rubriques	Unité	Quantité	P.U	Montant
Fût	Nombre	*500	20 000	10.000.000
OVAHO	kg	240.000	400	96.000.000
Sac en plastique	Nombre	100	500	50.000
TOTAL				106.050.000

Ce tableau nous présente le coût des dépenses à la cinquième année d'exploitation de l'entité. Et nous avons remarqué qu'elles ne cessent d'augmenter au cours des cinq années

d'activités. Cette augmentation est environ à Ar 13.000.000.

Section 3 : Prévisions des ventes :

Elle dépend de quantités d'huile à produire. Dans cette section, nous allons présenter successivement la quantité en nombre prévisionnel sur la production et les chiffres d'affaires correspondants.

3.1-Quantité produite prévisionnelle :

Dans notre cas, la quantité produite se détermine à partir de quantité d'OVAHO auprès des paysans. Pour cela, les produits sont vendus sur le lieu d'exploitation et aussi dans les districts de la Région ANOSY. Alors, nous estimerons ci-après la prévision sur la quantité produite au cours de la première année jusqu'à la cinquième année d'exploitation.

3.1.1-Prévision de vente en quantité pour la première année :

Pour la première année d'activité, la prévision en quantité dépend de la quantité d'OVAHO à acheter auprès des collecteurs. Dans notre cas, la quantité produite est de 50.000 litres.

3.1.2-Prévision de vente sur cinq (5) ans :

Le tableau ci-après nous présente la prévision de vente sur cinq (5) ans.

Tableau N°11 : Prévision de vente sur cinq ans (en litre)

RUBRIQUES	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Huile	62.400	75.000	87.600	100.000
TOTAL	62.400	75.000	87.600	100.000

Ce tableau nous présente les quantités produites à vendre sur le marché. Pour cela, nous avons constaté que ces quantités sont égales aux quantités vendues.

Abordons maintenant le chiffre d'affaires prévisionnel.

3.2-Chiffres d'affaires prévisionnelles :

3.2.1-Chiffres d'affaires prévisionnelles pour la première année :

Tableau N°12 : Chiffres d'affaires prévisionnels pour l'année 1 : (en Ariary)

RUBRIQUE	UNITE	QUANTITE	P.U	MONTANT
Huile	litre	50.000	2.500	125.000.000
TOTAL	-	-	-	125.000.000

D'après ce tableau, nous avons constaté que les chiffres d'affaires prévisionnels s'élèvent à Ar 125.000.000 pour la première année.

3.2.2-Chiffres d'affaires prévisionnelles sur cinq (5) ans :

Tableau N°13 : Chiffres d'affaires prévisionnels sur cinq ans : (en Ariary)

RUBRIQUES	UNITE	QUANTITE	P.U	MONTANT
Huile	litre	62.400	2.500	156.000.000
TOTAL Année 2	-	-	-	156.000.000
Huile	litre	75.000	2.500	187.500.000
TOTAL Année 3	-	-	-	187.500.000
Huile	litre	87.600	2.500	219.000.000
TOTAL Année 4	-	-	-	219.000.000
Huile	litre	100.000	2.500	250.000.000
TOTAL Année 5	-	-	-	250.000.000

Ce tableau nous présente les chiffres d'affaires prévisionnels de l'année 2 jusqu'à la

cinquième année d'activité du projet. Pour cela, ces chiffres d'affaires ne cessent d'augmenter au cours de cinq années d'exploitation. Cette augmentation est environ Ar 30.000.000.

Dans la deuxième chapitre de la deuxième partie de notre recherche, nous avons cité ci-dessus la capacité de production de l'entité. Pour cela, l'entité a produit jusqu'à 50.000 litres à la première année d'exploitation. Cette production a été atteint à 100.000 litres à la cinquième année d'activité. De même pour les chiffres d'affaires car ils dépendent de quantité produite au cours des cinq (5) années d'exploitation de l'entité. Dans ce cas, le chiffre d'affaires est de Ar 125.000.000 à la première année d'activité et atteint à Ar 250.000.000 à la cinquième année. Ces résultats stimulent la valeur ajoutée de l'entreprise.

Voilà donc les dépenses sur achat de matières premières, les quantités produites au cours des cinq (5) années d'exploitation de l'entité avec les chiffres d'affaires correspondants.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE :

Dans ce chapitre, nous allons étudier ci-dessous la structure organisationnelle envisagée et la description des tâches à chaque poste de travail.

Voyons tout d'abord la structure organisationnelle.

Section 1 : Structure organisationnelle :

Dans cette section, nous allons voir successivement le rôle et l'organigramme choisi du projet. Pour cela, nous choisissons comme organigramme celui d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et le suivi du personnel.

1.1-Fonction :

L'organigramme permet au responsable de connaître exactement la structure de l'entreprise. Il nous permet aussi de savoir la liaison organisationnelle afin d'éviter le conflit d'autorité entre les personnels, d'identifier la responsabilité du personnel et de constater les anomalies de l'organisation.

1.2-Organigramme choisi :

Nous allons donc présenter ci-après la structure organisationnelle choisie du projet.

P.A1 : Service d'achat N°01

P.A2 : Service d'achat N°02

P.1 : Responsable de production N°01

P.2 : Responsable de production N°02

V.1 : Responsable de vente N°01

V.2 : Responsable de vente N°02

Section 2 : Description des tâches à chaque poste de travail :

Dans notre cas, le personnel est composé d'un gérant propriétaire, d'un responsable de production, d'un responsable de commercial, d'un secrétaire, d'un chauffeur, d'un gardien et des ouvriers.

2.1-Direction :

Gérance :

Il se trouve à la tête de l'organisation de l'entité, c'est à dire, il dirige l'ensemble du projet. Ses fonctions principales consistent d'assurer la bonne marche du projet, de prendre des décisions en cas de difficulté ou en cas de besoin de l'entreprise. Il assure aussi la gestion administrative et financière du projet, la relation avec l'administration, les opérations comptables et la déclaration fiscale.

Secrétariat :

Il ou elle assure le classement des dossiers et la bonne circulation des informations au sein de l'entreprise.

2.2-Service de production :

Responsable de production :

Il contrôle aussi les tâches à effectuer les ouvriers. Il assure la production d'huile jusqu'à la vente des produits.

Ouvriers :

Ils sont les premiers responsables sur le chargement et déchargement d'OVAHO dans la camionnette et aussi dans l'atelier de production.

2.3-Service commercial :

Responsable Commercial :

Il est le premier responsable de la stratégie à suivre qui est l'art de coordonner les sections et la manœuvre pour atteindre le but. Par exemple, le positionnement de l'entreprise, l'innovation et la segmentation. Il assure la commercialisation des produits et cherche les clients. Il prospect aussi les clients. Donc, ce commercial joue un rôle d'intermédiaire.

Gardien :

Il garantit la sécurité des matériels et d'établissement. Il assure aussi la propreté de l'entourage de l'entreprise et soigne la beauté du jardin pour pouvoir attirer les clients.

Chauffeur :

Le chauffeur est le premier responsable du transport des produits. Il assure aussi l'entretien de voiture.

Section 3 : Chronogramme d'activité :

Le chronogramme nous montre la durée de la réalisation du projet qui débute de la période du montage du projet jusqu'à la date d'arrêt d'activité. Donc, nous allons présenter ci-après le calendrier d'activité du projet.

Tableau N°14 : Calendrier d'activité :

RUBRIQUES	A _{n-1}												Années		
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	A ₁	→	A ₅
1-Montage															
2-Dossiers															
3-Financement															
4-Achat															
5-Installation															
6-Recrutement															
7-Début d'activité															
8-Fin d'activité															

D'après ce tableau, nous avons constaté que le montage, l'installation des matériels et le recrutement durent chacune de deux (2) mois. Et pour la recherche de financement, nous avons besoin de trois (3) mois. Enfin, la durée prévue pour la réalisation du projet est de cinq (5) ans.

Voilà donc la technique de production avec la quantité à vendre sur le marché, abordons maintenant l'étude financière du projet qui nous permet de connaître la situation financière de

l'entreprise avec l'étude de la rentabilité et de faisabilité du projet.

Dans la deuxième partie de notre recherche, nous avons cité ci-dessus la capacité de production de l'entité. Pour cela, l'entité a produit jusqu'à 50.000 litres à la première année d'exploitation. Cette production a été atteint à 100.000 litres à la cinquième année d'activité. De même pour les chiffres d'affaires car ils dépendent de quantité produite au cours des cinq années d'exploitation de l'entité. Dans ce cas, le chiffre d'affaires est de Ar 125.000.000 à la première année d'activité et atteint à Ar 250.000.000 à la cinquième année. Ces résultats stimulent la valeur ajoutée de l'entreprise. Ensuite, nous avons mis en place une structure organisationnelle. Pour cela, nous avons choisi une structure de celui d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et suivi du personnel.

Voilà donc les dépenses sur achat de matières premières, les quantités produites au cours des cinq années d'exploitation de l'entité avec les chiffres d'affaires correspondants et l'étude organisationnelle, notamment la fonction de cette structure avec l'organigramme choisi. Nous allons étudier donc l'étude financière pour dégager la viabilité de notre projet.

CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION :

Dans notre cas, nous avons besoin de financement d'argent auprès d'une institution financière (banque) en vue d'exécuter d'une façon rapide et durable ce projet. Donc, il est indispensable de présenter le coût d'investissements, le tableau d'amortissement, le plan de financement, et le tableau de remboursement des dettes avec les comptes de gestion du projet. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord le coût des investissements.

Section 1 : Coût des investissements :

Dans cette section, nous présenterons ci-dessous les immobilisations et les charges liées à l'exploitation du projet.

1.1-Immobilisations :

Les immobilisations comprendront les infrastructures, les matériels et mobiliers de bureau, les matériels et outillages, les matériels informatiques, les matériels de transport, l'agencement et l'installation.

1.1.1-Infrastructures envisagées :

Le coût des infrastructures total s'élève à *Ar 50.000.000* dont la durée de l'exécution des travaux est pendant *trois (3) mois*. Cette somme se répartit sur les grands travaux du projet. Le tableau ci-après nous présente les détails et les coûts de chaque travail effectué dans la ville de FORT-DAUPHIN

Tableau N°15 : Infrastructures envisagées :

Rubriques	Montant (Ariary)
Terrassement	1.000.000
Construction (dépôt)	41.000.000
Peinture et charpente	8.000.000
TOTAL	50.000.000

Ce tableau nous présente le coût total des infrastructures sur la construction d'entrepôt pour

les produits

1.1.2-Matériels et mobiliers du bureau :

Ils comprendront quatre (4) tables de bureau, huit (8) chaises de bureau, une machine à calculer et l'armoire. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous les coûts de ces matériels.

Tableau N°16 : Matériels et mobiliers de bureau :

Rubriques	Apport			A financer		
	Q	P.U (Ar)	Montant	Q	P.U	Montant
Table de bureau	02	20.000	40.000	04	25.000	100.000
Chaises de bureau	04	10.000	40.000	04	15.000	60.000
Chaises de visiteurs	-	-	-	01	70.000	70.000
Machine	01	10.000	10.000	-	-	-
Armoire	-	-	-	01	180.000	180.000
TOTAL	-	-	90.000	-	-	410.000

Ce tableau nous présente que l'apport du Gérant propriétaire s'élève à Ar 90.000 (18 %) et les matériels à financer sont de Ar 410.000 (82 %). Cela explique que nous avons aussi besoin de financement auprès des bailleurs pour acheter ces matériels.

1.1.3-Matériels informatiques :

Elles sont composées d'ordinateurs, d'imprimantes, d'onduleurs.

Tableau N°17 : Coût des matériels informatiques :

Rubriques	Apport			A financer		
	Q	P.U (Ar)	Montant	Q	P.U	Montant
Ordinateurs	01	600.000	600.000	01	700.000	700.000
Imprimante	-	-	-	01	200.000	200.000
Onduleur	01	80.000	80.000	-	-	-
TOTAL	-	-	680.000	-	-	900.000

D'après ce tableau, nous avons constaté que l'apport du Gérant propriétaire s'élève à Ar 680.000. Cela veut dire que les matériels à acquérir est de Ar 900.000 ou 57,97 %. Donc, nous avons encore besoin de ce montant pour financer ces matériels.

1.1.4-Matériels et outillages :

Les matériels et outillages sont composés de paniers, de balance bascule, balance Roberval. Le tableau ci-dessous nous présente le coût de ces matériels.

Tableau N°18 : Coût des matériels et outillages : En Ariary

Rubriques	Apport			A financer		
	Q	P.U	Montant	Q	P.U	Montant
Paniers	10	900	9.000	-	-	-
Balance Roberval	01	40.000	40.000	01	40.000	40.000
Balance bascule			-	01	800.000	800.000
Matériels Industriels	01	8 000 000	8 000 000	01	16.000.000	16.000.000
TOTAL	-	-	8.049.000	-	-	16.840.000

Ce tableau nous présente le coût des matériels et outillages du projet. Pour cela, nous avons constaté que les matériels déjà acquis est de Ar 8.049.000 et à acquérir s'élève à Ar 16.840.000.

1.1.5-Matériel de transport :

Pour avoir une activité rentable et efficiente, nous avons besoin de 5 x 4 bâchée pour transporter les produits vers la capitale. Ces matériels coûtent en moyenne à Ar 8.000.000

1.1.6-Agencement et installation :

Ce sont les travaux complémentaires afférents à l'installation des matériels (bureau, informatiques). Le coût total de l'installation s'élève à Ar 1.000.000.

1.1.7-Récapitulation des immobilisations et investissements :

Tableau N°19 : Récapitulation des immobilisations et investissement : (en Ariary)

Rubriques	Apport	A financer	TOTAL
Terrain	2.200.000	-	2.200.000
Infrastructures	-	50.000.000	50.000.000
Matériels et mobiliers de bureau	90.000	410.000	500.000
Matériels informatiques	680.000	900.000	1.580.000
Matériels de transport	-	8.000.000	8.000.000
Matériel et outillage	49.000	840.000	889.000

Matériels Industriels	8.000.000	16.000.000	24.000.000
Agencement et installation	1.000.000	-	1.000.000
Fonds de roulement	2.400.000	-	2.400.000
Imprévus	-	200.000	200.000
TOTAL	14.419.000	76.350.000	90.769.000

Ce tableau nous présente l'apport en capital du gérant propriétaire qui s'élève à Ar 14.419.000 (environ 15 % de l'ensemble de matériel) et le coût des matériels à acquérir s'élevant aussi à Ar 76.350.000. Donc, nous avons besoin d'une collaboration avec la banque ou une autre institution financière pour obtenir un financement sur l'achat des matériels nécessaires.

Abordons maintenant les charges liées à l'exploitation.

1.2-Charges liées à l'exploitation :

Les charges comprendront les charges sur salaire et les autres charges. Le premier, ce sont les salaires mensuels attribués à chaque personnel. La deuxième, ce sont les fournitures de bureau, les outillages, le carburant, la publicité, l'entretien et réparation des matériels surtout les matériels de transport, les impôts et taxes,

1.2.1-Salaire prévisionnels du personnel pour l'année 1 :

Ce sont les charges du personnel qui participe directement aux activités de l'entité comme l'IRSA, CNaPS, et OSIE. Donc, nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la répartition des charges sur salaire du personnel du projet.

Tableau N°20 : Salaire prévisionnel avec les charges y afférant : (en Ariary)

Fonctions	E	Salaire mensuel	Ch. salariales		Ch. patronales		IRSA	Net à payer
			Cnaps	Osie	Cnaps	Osie		
Gérant	1	210 000	-	-	27 300	10 500	12 500	159 700
Secrétaire	1	80 000	800	800	-	-	5 900	72 500
R.Production	1	160 000	1 600	1 600			8 940	147 860
R.Commercial	1	160 000	1 600	1 600			8 940	147 860
Ouvriers	4	200 000	2 000	2 000	-	-	13 890	182 110

Chauffeur	1	80 000	800	800	-	-	5 900	72 500
Gardien	1	60 000	600	600	-	-	5 210	53 590
TOTAL	10	950 000	7 400	7 400	27 300	10 500	61 280	836 120

D'après ce tableau, nous constatons que les charges patronales s'élèvent à Ar 37.800 et les charges sur salaire du personnel sont de Ar 14.800 au total. Nous avons remarqué aussi que le salaire du personnel est de Ar 836.120 par mois. Donc, l'impôt sur le revenu salarial assimilé (IRSA) s'élève à Ar 61.280.

1.2.2-Salaires prévisionnels du personnel sur cinq (5) ans :

Tableau N°21 : Prévision de salaire du personnel sur 5 ans : (en Ariary)

Fonctions	E	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	1	1 916 400	1 920 000	1 940 000	1 960 000	1 970 000
Secrétaire	1	870 000	900 000	920 000	940 000	960 000
R.Production	1	1 774 320	1 780 000	1 790 000	1 800 000	1 820 000
R.Commercial	1	1 774 320	1 780 000	1 790 000	1 800 000	1 820 000
Ouvriers	4	2 185 320	2 185 320	2 200 000	2 210 000	2 220 000
Chauffeur	1	870 000	900 000	920 000	940 000	960 000
Gardien	1	643 080	650 000	652 000	660 000	662 000
TOTAL	10	10 033 440	10 115 320	10 212 000	10 310 000	10 412 000

Ce tableau nous présente les salaires prévisionnels du personnel sur cinq (5) ans d'exploitation de l'entité. Pour cela, nous avons constaté qu'ils ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Cette augmentation est environ de Ar 100.000 par an. Cela explique qu'il y a aussi une augmentation sur le chiffre d'affaires.

1.2.3-Autres charges prévisionnelles pour l'année 1 :

Ce sont les charges indirectes qui ne peuvent affecter directement le coût d'un service comme l'électricité, publicité, réparation des matériels, l'impôt. Le tableau ci-après nous montre les dépenses mensuelles de ces charges.

Tableau N°22 : Autres charges prévisionnelles pour l'année 1 : (en millier d'Ariary)

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	T
Electricité	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2160
Petites et O	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Fournitures	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720

Carburant	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Publicité	60	60	60	60	60	60						360
R.Matériels			100			100			100		100	400
Taxes	180											180
TOTAL	600	420	520	420	420	520	360	360	460	360	360	5980

D'après ce tableau, on constate qu'au mois de janvier, les charges s'élèvent jusqu'à Ar 600.000 car au moment de création, le propriétaire est obligé de payer les taxes. Pour les mois suivants, ces charges sont autour d'Ar 360.000 à Ar 520.000 par mois au cours de la première année d'activité.

1.2.4-Les autres charges sur cinq (5) ans :

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous l'évolution de ces autres charges au cours de cinq (5) années d'exploitation.

Tableau N°23 : Prévision des autres charges sur 5 ans : (En Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Electricité	2.160.000	2.260.000	2.460.000	2.660.000	2.860.000
Petites O	240 000	250 000	260 000	270 000	280 000
Fournitures	720 000	740 000	760 000	780 000	800 000
Carburant	1 200 000	1 200 000	1 300 000	1 400 000	1 500 000
Publicité	360 000	260 000	90 000		
E.Matériels	400 000	420 000	440 000	460 000	480 000
Taxes	180 000	185 000	190 000	195 000	198 000
TOTAL	5.260.000	5.315.000	5.500.000	5.765.000	6.118.000

A l'égard de ce tableau, nous avons remarqué que les autres charges diminuent à la deuxième année d'activités car le budget de publicité diminue progressivement jusqu'à la troisième année d'exploitation. Cela veut dire que l'entité ne fait plus de publicité à partir de la quatrième année d'activité.

Dans notre cas, le principe de la constitution des amortissements est la récupération de fonds investis lors de l'acquisition des immobilisations. Il est un moyen qui permet d'acquérir des nouveaux matériels. Donc, nous avons besoin d'une politique qui constitue un instrument privilégié de la défense du capital et de sa croissance. Elle consiste à assurer le renouvellement ou bien l'augmentation de capital.

Alors, nous utilisons la méthode d'amortissement linéaire dans tous les matériels et nous présentons dans un tableau ci-après la constitution des amortissements du projet au cours de cinq (5) années des activités.

D'où, pour la détermination de la durée d'utilisation de ces matériels, nous appliquons la formule suivante :

Tableau N°24 : Amortissements des matériels pour l'année 1.

Rubriques	Taux	V.A	AMMORTISSEMENTS			VNC
			ANTERIEURS	EXERCICE	CUMULS	
Construction	5	50 000 000	0	2 500 000	2 500 000	47 500 000
M.B	20	500 000	0	100 000	100 000	400 000
M.I	25	1 580 000	0	395 000	395 000	1 185 000
M.O	20	889 000	0	177 800	177 800	711 200
M. Indus	10	24.000.000	0	2.400.000	2.400.000	21.600.000
M.T	10	8 000 000	0	800 000	800 000	7 200 000
A.I	10	1 000 000	0	100 000	100 000	900 000
TOTAL	100	85 969 000	0	6.472.800	6.472.800	79.496.200

Ce tableau représente les amortissements des matériels d'éléments d'actifs immobilisés concernant l'année 1

Tableau No 25 : Amortissements des matériels pour l'année 2.

Rubriques	Taux	V.A	Antérieurs	Exercices	Cumuls	VNC
Constructions	5	47 500 000	2 500 000	2 500 000	5 000 000	45 000 000
M.B	20	400 000	100 000	100 000	200 000	300 000
M.I	25	1 185 000	395 000	395 000	790 000	790 000
M.O	20	711 200	177 800	177 800	355 600	533 400
M.Idus	10	21 600 000	2 400 000	2 400 000	4 800 000	19 200 000
M.T	10	7 200 000	800 000	800 000	1 600 000	6 400 000
A.I	10	900 000	100 000	100 000	200 000	800 000
TOTAL	100	79 496 200	6.472.800	6 472 800	12 945 600	73 023 400

Tableau No 26 : Amortissements des matériels pour l'année 3.

Rubriques	Taux	V.A	Antérieurs	Exercices	Cumuls	VNC
Constructions	5	45 000 000	5 000 000	2 500 000	7 500 000	42 500 000
M.M.B	20	300 00	200 000	100 000	300 000	200 000
M.Info	25	790 000	790 000	395 000	1 185 000	395 000
M.O	20	533 400	355 600	177 800	533 400	355 600
M.Indus	10	19 200 000	4 800 000	2 400 000	7 200 000	16 800 000
M.T	10	6 400 000	1 600 000	800 000	2 400 000	5 600 000
A.I	10	800 000	200 000	100 000	300 000	700 000
TOTAL	100	73 023 400	12 945 600	6 472 800	19 418 400	66 550 600

Tableau No 27 : Amortissements des matériels pour l'année 4.

Rubriques	Taux	V.A	Antérieurs	Exercices	Cumuls	VNC
Constructions	5	42 500 000	7 500 000	2 500 000	10 000 000	40 000 000
M.B	20	200 000	300 000	100 000	400 000	100 000
M.Info	25	395 000	1 185 000	395 000	1 580 000	0
M.O	20	355 600	533 400	177 800	711 200	177 800
M.Indus	10	16 800 000	7 200 000	2 400 000	9 600 000	14 400 000
M.T	10	5 600 000	2 400 000	800 000	3 200 000	4 800 000
A.I	10	700 000	300 000	100 000	400 000	600 000
TOTAL	100	66 550 000	19 418 400	6 472 800	25 891 200	60 077 800

Le matériel Informatique est amorti de la quatrième année d'activité d'où la valeur nette comptable est Ar 0

Tableau N o 28 : Amortissements des matériels pour l'année 5

Rubriques	Taux	V.A	Antérieurs	Exercice	Cumuls	V.N.C
Constructions	5	40 000 000	10 000 000	2 500 000	12 500 000	37 500 000
M.M.B	20	100 000	400 000	100 000	500 000	0
M.Info	25	0	1 580 000	0	1 580 000	0
M.O	20	177 800	711 200	177 800	889 000	0

Projet de création d'une Unité de transformation d'OVAHO en huile alimentaire à FORT-DAUPHIN

$$A = ----- + C \times i$$

M.Indus	10	14 400 000	9 600 000	2 400 000	12 000 000	12 000 000
M.T	10	4 800 000	3 200 000	800 000	4 000 000	4 000 000
A.I	10	600 000	400 000	100 000	500 000	500 000
TOTAL	100	60 077 800	25 891 200	6 077 800	31 969 000	5 4 000 000

A partir du tableau ci-dessus, l'amortissement pour l'année 5 diminue de Ar 6 077 800 à cause du matériel informatique est amorti à la quatrième année d'activité tan disques le M.B et M.O sont amortis à la cinquième année d'où la valeur nette comptable est Ar 0

Tableau No 29 : Tableau récapitulatif des amortissements dans cinq (5) ans

Rubriques	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Constructions	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000	2 500 000
M.M.B	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
M.Info	395 000	395 000	395 000	395 000	0
M.O	177 800	177 800	177 800	177 800	177 800
M.Idus	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
M.T	800 000	800 000	800 000	800 000	800 000
A.I	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
TOTAL	6 472 800	6 472 800	6 472 800	6 472 800	6 077 800

D'après ce tableau, nous avons constaté que les amortissements ne changent pas jusqu'à la quatrième année d'activité et s'élèvent à Ar 6.472.800. Et, à la cinquième année d'exploitation, les amortissements diminuent à Ar 6.077.800 car les matériels informatiques seront amortis à la quatrième année d'exploitation de l'entité. Donc, il est indispensable d'acheter des nouveaux matériels informatiques pour avoir un maximum de résultat de l'entité ou bien avoir des activités rentables et efficientes.

Section 3 : Tableau de remboursement des dettes :

Le montant total des investissements est de Ar 90.769.000 qui se repartit d'apport en capital de Ar 14.419.000 et à financer de Ar 76.350.000. Cela explique que nous avons encore besoin de ce montant auprès des institutions financières. Pour cela, nous choisissons la banque *BFV-SG* dans la ville de FORT-DAUPHIN avec taux d'emprunt de 20 % remboursables au cours de 5 ans et le remboursement devrait se faire chaque année c'est-à-dire que l'entité rembourse annuellement Ar 15.270.000 avec les intérêts y afférent.

Pour calculer l'annuité, nous utilisons la formule suivante :

On donne : a : annuité

C : montant de l'emprunt Ar 76.350.000

i : taux de capitalisation 20 %

n : la durée de récupération des capitaux investis 5ans

Tableau N°30 : Tableau de remboursement des dettes (en Ariary)

Années	Capital début (1)	Intérêts C x i (2)	Amortissements C/n (3)	Annuité C/n + Ci (4)	Capital fin
					(1)-(3)
1	76 350 000	15 270 000	15 270 000	30 540 000	61 080 000
2	61 080 000	12 216 000	15 270 000	27 486 000	45 810 000
3	45 810 000	9 162 000	15 270 000	24 432 000	30 540 000
4	30 540 000	6 108 000	15 270 000	21 378 000	15 270 000
5	15 270 000	3 054 000	15 270 000	18 324 000	0
TOTAL		45 810 000	76 350 000	122 160 000	

Ce tableau nous montre le montant à payer par an avec les intérêts y afférents et nous avons remarqué que les capitaux investis sont amortis totalement dans 5 ans.

Section 4 : Plan de financement :

Dans notre cas, le plan de financement a pour but de faire apparaître les variations des ressources financières de l'entreprise au cours d'un exercice ou des exercices et les emplois qui en ont été fait. *Donc*, pour avoir plus de détails, nous présenterons dans le tableau ci-après les variations de fonds de roulement à partir des variations des ressources et des emplois de l'entreprise. Comme ressources, ce sont l'apport en capital, l'autofinancement, les amortissements, l'emprunt à long et à moyen terme à la Banque BFV-SG dans la ville de Fort-Dauphin. *Et*, les emplois sont des immobilisations sauf le fonds de roulement et les imprévus et le remboursement de capital investi.

Alors, le tableau ci-dessous nous montre les variations des ressources et des emplois du projet.

Tableau N°31 : Tableau de financement (en Ariary)

Rubriques	Montant	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Apport en capital	14 419 000					
Résultat	-	27 995 100	20 550 949	34 168 472	46 856 176	49 236 651
Amortissements	-	6 472 800	6 472 800	6 472 800	6 472 800	6 077 800
Emprunt à LMT BFV	76 350 000					
A- T.RESSOURCES	90 769 000	34 467 900	27 023 749	40 641 272	53 328 976	55 314 451
Immobilisations corporelles	88 169 000					
Remboursement	-	30 540 000	27 486 000	24 432 000	21 378 000	18 324 000
B- T.EMPLOIES	88 169 000	30 540 000	27 486 000	24 432 000	21 378 000	18 324 000
C- Variations FR (A-B)	2 600 000	3 927 900	(462 251)	16 209 272	31 950 976	36 990 451
D- Variations de BFR						
E- Variations TRESO (C-D)	2 600 000	3 927 900	(462 251)	16 209 272	31 950 976	36 990 451
F- C.TRESO (E+F...)	2 600 000	6 527 900	6 065 649	22 274 921	54 225 897	91 216 348

Vu ce tableau, nous avons constaté que la tenue de la trésorerie est de Ar 2.600.000 au début de l'exploitation de l'entité. Cette somme ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'activités. Cela veut dire que le promoteur pourra renouveler les matériels amortis à la cinquième année d'activités.

Section 5 : Comptes de gestion :

Les comptes de gestions sont composés de la classe 6 et de 7. Pour cela, la classe 6 regroupe toutes les charges liées à l'exploitation du projet et la classe 7 rassemble toutes les ventes à effectuer au cours de cinq (5) année d'activités. *Donc*, les comptes de gestion appartiennent au compte de résultat d'une entreprise. *Alors*, les charges sont constituées par des opérations commerciales dont le but est de faire augmenter la perte de la Société et de faire aussi apparaître les différentes charges dans la classe 6, comme les charges sur achat, sur exploitation, financières et exceptionnelles. En revanche, les produits sont constitués par des opérations commerciales aussi.

Toutefois le but est de faire croître le résultat de l'entité c'est-à-dire le bénéfice de

l'entreprise. D'où, les objectifs principaux de notre projet, c'est d'accroître le crédit de gestion et de diminuer le débit de ce compte. Et entre la colonne des produits et la colonne des charges dégage le résultat net après impôts sur le bénéfice de l'entité.

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE :

Dans ce chapitre, nous allons analyser et étudier successivement le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité, le plan de la trésorerie annuelle de l'entité, le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion, et enfin le bilan prévisionnel de l'entité.

Voyons tout d'abord le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité.

Section 1 : Compte de résultat prévisionnel et la rentabilité :

Le compte de résultat permet de connaître la performance de l'entité. *Donc*, à partir de ce compte, le responsable peut faire des prévisions ou budget pour les exercices suivants notamment sur l'établissement de budget et le diagnostic financier au sein de l'entité. Pour ce faire, nous allons voir en premier lieu le compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle de l'entité puis les structures financières et enfin, la rentabilité des activités envisagées.

Les informations minimales à présenter de façon distincte au compte de résultats sont les suivants :

- Les produits des activités ordinaires,
- Les charges des activités ordinaires,
- Le résultat opérationnel
- Les produits financiers, et les charges financières
- La charge d'impôts sur le résultat
- Le résultat des activités ordinaires,
- Les résultats extraordinaire, le résultat net de l'exercice

Ces comptes de résultats prévisionnels sont nécessaires pour connaître si l'activité est capable de rembourser ou non les emprunts et dégager des résultats positifs fiables pour assurer son autofinancement.

Le PCG 2005 prévoit deux (2) modèles de présentation du compte de résultat :

- Le compte de résultat par nature
- Le compte de résultat par fonction

Tableau No 32 : Les comptes des résultats par nature

Rubriques	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Chiffres d’Affaires	125 000 000	156 000 000	187 500 000	219 000 000	250 000 000
Productions stockés					
Productions immobilisés					
I-productions des exercices	125 000 000	156 000 000	187 500 000	219 000 000	250 000 000
Achats consommés	1 200 000	1 200 000	1 300 000	1 400 000	1 500 000
Services extérieurs et autres consommations	53 050 000	66 290 000	79 550 000	92 810 000	106 050 000
II-Consommations de l’exercice	54 250 000	67 490 000	80 850 000	94 210 000	107 550 000
<i>III-VALEUR AJOUTEE D’EXPLOITATION (I-II)</i>	<i>70 750 000</i>	<i>88 510 000</i>	<i>106 650 000</i>	<i>124 790 000</i>	<i>142 450 000</i>
CHARGES des personnels	10 033 440	10 115 320	10 212 000	10 310 000	10 412 000
Impôts et taxes et versements assimilés	6 527 130	7 134 610	8 204 030	8 848 350	9 533 740
<i>IV-EXCEDENT BRUT D’EXPLOITATION</i>	<i>54 189 430</i>	<i>71 260 070</i>	<i>88 233 970</i>	<i>105 631 650</i>	<i>122 504 260</i>
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles	2 700 000	2 710 000	2 750 000	2 870 000	3 080 000
Dotations aux amortissements, aux prov et pv	6 472 800	6 472 800	6 472 800	6 472 800	6 077 800
Reprise sur provisions et pertes de valeur					
V- RESULTATS OPERATIONNELS	45 016 630	62 077 270	79 011 170	96 288 850	113 346 460
Produits financiers					
Charges financières	15 270 000	12 216 000	9 162 000	6 108 000	3 054 000
VI-RESULTATS FINANCIERS	-15 270 000	-12 216 000	-9 162 000	-6 108 000	-3 054 000
VII- RESULTATS AVANT IMPOTS (V+VI)	29 746 630	49 861 270	69 849 170	90 180 850	110 292 460
Impôts exigibles sur résultats					
Impôts différé (variation)	1 751 530	29 310 321	35 680 698	43 324 674	61 055 809
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	125 000 000	156 000 000	187 500 000	219 000 000	250 000 000
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	97 004 900	135 449 051	153 331 528	172 143 824	200 763 349
VIII- RESULTATS NETS DES ACTIVITES ORDINAIRES	27 995 100	20 550 949	34 168 472	46 856 176	49 236 651
Produits extraordinaires	0	0	0	0	0
Charges extraordinaires	0	0	0	0	0
XI-RESULTATS EXTRAORDINAIRES	0	0	0	0	0

X-RESULTATS	NET	DE	27 995 100	20 550 949	34 168 472	46 856 176	49 236 651
L'EXERCICE							

D'après ce tableau, nous avons constaté que le résultat de l'exercice ne cesse d'augmenter de la première année d'Ar 27 995 100 jusqu'à la cinquième année d'activité ; sauf pour la deuxième année qui diminue d'Ar 20 550 949 par rapport à la première année.

1.1-Compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle :

Ce compte nous permet de savoir la situation de la tenue de compte banque du projet et de gérer la tenue de la caisse de l'entité. *Donc*, le tableau ci-dessous nous présente la situation de la trésorerie au cours de la première année d'exploitation de l'entité.

Alors, nous allons présenter dans les tableaux ci-après le total des encaissements et les décaissements par l'entité au cours de la première année d'activité.

Tableau N°33 : Trésorerie mensuelle pour l'année 1 : (en millier Ar)

Rubriques	TOTAL	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Vente	125 000	10 417	10 417	10 417	10 417	10 417	10 417	10 417	10 417	10 417	10 417	10 417	10 417
Apport	14 419	14 419											
Emprunt	76 350	76 350											
T. E	215 769	101 186	10 417										
Achat. MP	53 050	4 421	4 421	4 421	4 421	4 421	4 421	4 421	4 421	4 421	4 421	4 421	4 421
Electricité	2 160	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
Petites O	240	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Fournitures	720	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Carburant	1 200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Publicité	360	60	60	60	60	60	60						
R. matériel	400			100			100			100			100
Taxes	180	180											
Salaire pers	10 034	836	836	836	836	836	836	836	836	836	836	836	836
CH. patronales	4 536			1134			1134			1134			1134
Investissements	88 169	88 169											
CH. Financières	1 170												12 070
Remboursement	30 540												24 140
CH. E	10 598												13 598
Impôts	6 074												6 074
T. DEC	20 943	93 946	5 677	5 677	5 677	5 677	6 971	5 617	5 617	6 851	5 617	5 617	62 733
Solde	6 338	7 240	4 740	4 740	4 740	4 740	3 446	4 800	4 800	3 566	4 800	4 800	-52 316
Solde cumulé		13 578	18 318	23 058	27 798	32 538	35 984	40 784	45 584	49 150	53 950	58 750	6 434

D'après ce tableau, on constate que le solde du mois au cours de la première année s'élève à Ar 277.900. Et, le compte de la trésorerie avant exploitation du projet est de Ar 2.600.000.

1.2-Les ratios

Pour connaître l'autonomie financière du projet, nous allons calculer les différents ratios dont ci-après les formules correspondantes :

Alors, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous les résultats de ces ratios selon les formules ci-dessus.

Tableau N°34 : Calcul des ratios

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Autonomie financière	0,24	0,55	0,62	0,67	0,73
Financement des immobilisations	11,6	6,8	8,5	10,6	13,4
Endettement	0,76	0,45	0,38	0,33	0,27

Vu ce tableau, nous avons constaté que l'entité est indépendant sur le plan financier de ses créanciers et peut disposer de disponibilité de fonctionnement par emprunt car les ratios sont toujours supérieurs à 0,50 à partir de la deuxième année d'activités. Remarquons aussi que l'endettement est plus ou moins payé à l'année 5. Cela veut dire que notre projet est rentable et viable à long terme et possède une autonomie financière sur leur activité.

1.3-La rentabilité :

Capacité d'autofinancement

Taux de rendement propre ~~et présentation d'une Unité de transformation d'OVAHO en huile alimentaire à FORT-DAUPHIN~~

Capitaux permanents

Avant de calculer la rentabilité du projet, nous donnons tout d'abord les formules suivantes :

Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-après les résultats de la rentabilité du projet :

Tableau N°35 : Résultats de la rentabilité : (en pourcentage)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Rentabilité commerciale	16,19 %	14,26 %	13,75 %	12,74 %	12,06 %
Rendement des capitaux investis	18,21 %	42,45 %	48,89 %	52,62 %	55,55 %
Taux de rendement propre	19,62 %	45,45 %	51,87 %	55,58 %	57,72 %

Ce tableau nous présente que l'entité est rentable car la rentabilité de rendement des capitaux investis est toujours supérieure à 20 % à partir de la deuxième année d'exploitation. Notre projet est rentable aussi parce que le taux de rendement propres est largement supérieur à 20 % au cours de cinq (5) années d'exploitation. Nous avons constaté aussi que l'entité est rentable sur le plan commercial parce que les résultats obtenus sont toujours supérieur à 10 % au cours des cinq (5) années d'activités de l'entité.

Section 2 : Plan de trésorerie :

Ce plan regroupe les entrées et les sorties de la trésorerie dues à l'exploitation, et aussi

les entrées et les sorties dues à l'opération du bilan. *Donc*, le tableau ci-dessous nous présente la tenue de la trésorerie au cours de cinq (5) années d'activités de l'entité.

Tableau N°36: Plan de trésorerie sur 5ans (en Ar)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Solde début		6338000	10153500	1 174 400	19 383 700
Vente	125 000 000	156 000 000	187 500 000	219 000 000	250 000 000
Apport	14 419 000				
Emprunt	76 350 000				
T. E	257 769 000	162338000	197653500	220 174 400	269 383 700
Achat. MP	53 050 000	66 290 000	79 550 000	92 810 000	106 050 000
Electricité	2160 000	2260 000	2 460 000	2 660 000	2 860 000
Petites O	240 000	250 000	260 000	270 000	280 000
Fournitures	720 000	740 000	760 000	780 000	800 000
Carburant	1 200 000	1 200 000	1 300 000	1 400 000	1 500 000
Publicité	360 000	260 000	90 000		
E. matériel	400 000	420 000	440 000	460 000	480 000
Taxes	180 000	190 000	200 000	210 000	220 000
Salaire pers	10 033 440	10 115 320	10 212 000	10 310 000	10 412 000
CH. patronales	453 600	460 000	470 000	480 000	490 000
CH. Financières	1170 000	8 621 600	5966200	4 310 800	1 655 400
Remboursement	30540 000	27486 000	19 312 000	21 378 000	18 324 000
Investissement	88 169 000				
CH. E	17 681 530	24 216 970	40 404 870	57 353 550	75 955 260
Impôts	6 073 530	6 674 610	7 734 030	8 368 350	9 043 740
T. DEC	209 431 00	152 184 500	196 479 100	200 790 700	228 070 400
Solde fin	6 338 000	10 153 500	1 174 400	19 383 700	41 313 300

D'après ce tableau, nous constatons que la tenue de la trésorerie annuelle ne cesse d'augmenter au cours des cinq (5) années d'exploitations. Cette augmentation est très remarquable qui s'élève à Ar20.000.000 environ.

Section 3 : Marge brute d'autofinancement :

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous le calcul de la marge brute d'autofinancement de l'entité sur cinq (5) années d'activités.

Tableau N°37 : Calcul de Marge Brute Autofinancement : (En Ar)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat	27 995 100	20 550 949	34 168 472	46 856 176	49 236 651
Amortissement	6 472 800	6 472 800	6 472 800	6 472 800	6 077 800
MBA	34 467 900	27 323 749	40 641 272	53 328 976	55 314 451

D'après ce tableau, nous avons constaté que la marge brute d'autofinancement ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'activités.

Section 4 : Bilan prévisionnel :

Ce bilan nous permet de connaître la situation globale sur la situation financière de l'entreprise notamment à propos des patrimoines de l'entité. *Donc*, pour avoir plus d'explication, nous présenterons dans le tableau ci-après la situation de l'actif et de passif du projet.

Tableau N°38 : Bilan d'ouverture : en Ar

L'établissement du bilan d'ouverture est primordial afin de connaître la situation de départ de l'entité avant l'exploitation effective. A l'ouverture, le bilan de notre entreprise se présente comme suit :

ACTIF	Montant brut	PASSIF	Montant brut
Actif non courant :	88 169 000	Capitaux propres :	14 419 000
Immobilisation incorporelle : Frais d'installation	0	Capital social : 14 419 000	
Immobilisation corporelle : Terrain Construction Matériel et mobilier de bureau Matériel et outillage Matériel informatique Matériel de transport Agencement et installation Matériels Industriels	2.200.000 50.000.000 500.000 889.000 1.580.000 8.000.000 1.000.000 24 000 000	Passif non courant : Emprunt	76 350.000
		TPNC	76 350 000
		Passif courant	
		Dettes : Fournisseur :	0 0
Actif courant : Trésorerie	2.600.000 2.600.000	TPC	76 350 000
TOTAL ACTIF	90 769 000	TOTAL PASSIF	90 769 000

D'après ce tableau, le passif courant est 0 ; car ce bilan concerne le bilan d'ouverture de notre projet donc pas des dettes aux fournisseurs

Tableau N°39 : Bilan prévisionnel pour l'année 1 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
MB	500 000	100 000	400 000	Capital	14 419 000
Terrain	2 200 000	0	2 200 000		
Constructions	50 000 000	2 500 000	47 500 000		
Matériels info	1 580 000	395 000	1 185 000	Report à nouveau	0
Matériels et outillages	889 000	177 800	711 200	Résultat net	27 995 100
Matériels de transport	8 000 000	800 000	720 000	TCP	42 414 100
Agencement	1 000 000	100 000	900 000	Passif non courant	
Matériels Industriels	24 000 000	2 400 000	21 600 000	Emprunt	76 350 000

TANC	88 169 000	6 472 800	81 696 200	TPNC	76 350 000
Actif courant				Passif courant	
Clients			101 280 000	Dettes	4 140 000
Trésorerie	277 900		277 900	Fournisseurs	60 350 000
TAC			101 557 900	TPC	64 490 000
TOTAL ACTIF			183 254 100	TOTAL PASIF	183 254 100

A la première année d'activité, la créance client a une somme d'Ar 101 280 000 et le compte de trésorerie est de 79 760 000. Si on fait la différence entre eux, on a 21 800 000 AR.

Tableau N°40: Bilan prévisionnel pour l'année 2 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
MB	400 000	100 000	300 000	Capital	14 419 000
Terrain	2 200 000	0	2 200 000		
Constructions	47 500 000	2 500 000	45 000 000		
Matériels info	1 185 000	395 000	790 000	Report à nouveau	200 500
Matériels et outillages	711 200	177 800	533 400	Résultat net	20 550 949
Matériels de transport	720 000	800 000	6 400 000	TCP	35 170 449
Agencement	900 000	100 000	800 000	Passif non courant	
Matériels Industriels	21 600 000	2 400 000	19 200 000	Emprunt	61 080 000
TANC	81 696 200	6 472 800	75 223 400	TPNC	61 080 000
Actif courant				Passif courant	
Clients			40 591 149	Dettes	6 684 300
Trésorerie	2 373 400		2 373 400	Fournisseurs	21 726 000
TAC			42 964 549	TPC	28 410 300
TOTAL ACTIF			124 660 749	TOTAL PASIF	124 660 749

Tableau N°41 : Bilan prévisionnel pour l'année 3 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
MB	300 000	100 000	200 000	Capital	14 419 000
Terrain	2 200 000	0	2 200 000		
Constructions	45 000 000	2 500 000	42 500 000		
Matériels info	790 000	395 000	395 000	Report à nouveau	600 201
Matériels et outillages	533 400	177 800	355 600	Résultat net	34 168 472
Matériels de transport	6 400 000	800 000	5 600 000	TCP	49 187 673
Matériels Industriels	19 200 000	2 400 000	16 800 000	Passif non courant	
Agencement	800 000	100 000	700 000	Emprunt	45 810 000
TANC	75 223 400	6 472 800	68 750 600	TPNC	45 810 000
Actif courant				Passif courant	

Clients			35 144 773	Dettes	0
Trésorerie	10 414 300		10 414 300	Fournisseurs	19 312 003
TAC			45 559 073	TPNC	19 312 000
TOTAL ACTIF			114 309 673	TOTAL PASIF	114 309 673

Tableau N°42 : Bilan prévisionnel pour l'année 4 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
MB	200 000	100 000	100 000	Capital	14 419 000
Terrain	2 200 000	0	2 200 000		
Constructions	42 500 000	2 500 000	40 000 000		
Matériels info	395 000	395 000	0	Report à nouveau	245 100
Matériels et outillages	355 600	177 800	177 800	Résultat net	46 856 176
Matériels de transport	5 600 000	800 000	4 800 000	TCP	61 520 276
Agencement	700 000	100 000	600 000	Passif non courants	
Matériels Industriels	16 800 000	2 400 000	14 400 000	Emprunt	30 540 000
TANC	68 750 600	6 472 800	62 277 800	TPNC	30 540 000
Actif courant				Passif non courant	
Clients			23 817 216	Autres dettes	120 340
Trésorerie	22 983 600		22 983 600	Fournisseurs	16 898 000
TAC			46 800 816	TPNC	17 018 340
TOTAL ACTIF			109 078 616	TOTAL PASSIF	109 078 616

Ce tableau constate que le bilan pour l'année 4 à une trésorerie d'AR 22 983 600 et la créance du compte client est de 23 817 216 Ar donc il y a une augmentation du caisse de notre projet.

Tableau N°43 : Bilan prévisionnel pour l'année 5 : en Ar

Actif	Valeur Brute	Amort	Valeur Nette	Passif	Valeur Nette
Actif non courant				Capitaux propres	
MB	100 000	100 000	0	Capital	14 419 000
Terrain	2 200 000	0	2 200 000		
Constructions	40 000 000	2 500 000	37 500 000		
Matériels info	0	0	0	Report à nouveau	514 200
Matériels et outillages	177 800	177 800	0	Résultat net	49 236 651
Matériels de transport	4 800 000	800 000	4 000 000	TPC	64 169 851
Matériels Industriels	14 400 000	2 400 000	12 000 000	Passif non courants	
Agencement	600 000	100 000	500 000	Emprunt	15 270 000
TANC	62 277 800	6 077 800	56 200 000	TPNC	15 270 000
Actif courant				Passif courant	
Clients			10 413 551	Autres dettes	10 098 700
Trésorerie	39 823 200		39 823 200	Fournisseurs	16 898 000

TAC			50 236 551	TPNC	26 996 700
TOTAL ACTIF			106 436 551	TOTAL PASIF	106 436 551

D'après ces tableaux, nous avons constaté que l'entreprise a des créances vis à vis de ses clients au cours des cinq (5) années d'activités du projet. Et la trésorerie, c'est à dire la situation financière à la banque ne cesse d'augmenter au cours de la durée prévue de l'entité. Elle est de Ar 277.900 à la première année et atteint de Ar 39 823.200 à la cinquième année d'exploitation dans la région de . Cela explique que la situation financière du projet est saine, donc, le promoteur peut élargir ses activités dans la région d'exploitation. Et pour le passif du bilan, nous avons remarqué que l'entreprise doit payer ses dettes envers la banque avec les intérêts y afférents. En plus, nous avons constaté que le résultat n'arrête d'accroître pendant cinq années d'activités.

Voilà donc l'étude de faisabilité et de rentabilité de projet, et nous aborderons maintenant l'évaluation du projet à l'aide des outils et critères d'évaluation citer dans la dernière chapitre de la première partie de notre travail.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET :

Nous avons pu démontrer la pertinence de l'entité et effectuer une analyse de sa faisabilité et rentabilité des activités. La création de ce projet dans la ville de FORT-DAUPHIN donc constitue un investissement qui se juge sur la rentabilité des activités. Il s'agit maintenant pour valider la création, d'effectuer une évaluation sur le plan économique, financier et social de l'entité, de dégager les valeurs apportées par l'entité sur les activités. Cette évaluation consiste à mettre en exergue les résultats enfantés par la création au niveau de l'entreprise mais aussi au niveau macroéconomique de la Région ANOSY toute entière.

Alors, dans ce chapitre, nous évaluerons successivement ci-après le projet sur le plan économique, financier, et social à l'aide des outils et des critères d'évaluation cités dans la première partie de ma recherche.

Voyons tout d'abord l'évaluation économique de l'entité.

Section 1 : Evaluation économique :

La création de ce projet dans la ville de FORT-DAUPHIN, District de FORT-DAUPHIN, Région ANOSY provoque un développement sur le plan économique particulièrement sur le domaine de production d'huile d'OVAHO. Elle crée aussi un recrutement au sein de l'entité qui diminue le taux de chômage dans la région. En plus, au cours de la production de l'huile, nous avons remarqué que le chiffre d'affaires prévisionnels de l'entité ne cesse d'augmenter au cours des cinq (5) années d'activités. Cette augmentation permet de stimuler la valeur ajoutée de l'entité, c'est à dire la valeur nouvelle créée au cours de la production de l'huile. En plus de cela, la création du projet dans la ville de FORT-DAUPHIN participe à l'accroissement de la richesse de la région d'exploitation. En effet, en mettant à la disposition du marché régional une nouvelle technologie sur la production d'huile à partir d'OVAHO. Ce projet enrichit la région de ses inventions et permet la région de suivre l'évolution de nouvelle technique sur la production de l'huile.

Abordons maintenant l'évaluation financière du projet à l'aide des outils et critères énoncés dans la première partie de ma recherche.

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

Section 2 : Evaluation financière :

Dans cette section, nous évaluerons ce projet à l'aide des outils et des critères d'évaluation cités dans le dernier chapitre de la première partie de ma recherche.

2.1-Sur les outils d'évaluation du projet :

2.1.1-La valeur actualisée nette (VAN)

Nous allons calculer la VAN par la formule suivante :

Avec MBA : Marge Brute d'Autofinancement

i : Taux d'actualisation (20 % dans les banques primaires)
n : la durée de la récupération des capitaux investis
C : montant d'investissement s'élevant à Ar 90.769.000

Tableau N°44 : Présentation de calcul de la Valeur Actuelle Nette :

Années	MBA	$(1,20)^{-n}$	MBA $(1,20)^{-n}$
1	34 467 900	0.8	27 574 320
2	27 323 749	0.7	19 126 624
3	40 641 272	0.6	24 384 763
4	53 328 976	0.48	25 597 908
5	55 314 451	0.4	22 125 780
TOTAL	211 076 348		118 809 395

Donc, VAN = 118 809 395 - 90 769 000

Donc VAN = 28 040 395

D'où, la valeur actuelle nette est largement positive. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

2.1.2-Le taux de rentabilité interne :

C'est le taux d'actualisation annulant le bénéfice net du projet. Nous allons présenter dans le tableau ci-après le calcul de taux de rentabilité interne de l'entité.

Tableau N°45 : Présentation de calcul de TRI :

Années	MBA	20%	100%
1	34 467 900	27 574 320	17 233 950
2	27 323 749	19 126 624	6 830 937
3	40 641 272	24 384 763	5 080 159
4	53 328 976	25 597 908	3 333 061
5	55 314 451	22 125 780	1 728 576
TOTAL	211 076 348	118 809 395	34 206 683

Pour calculer le taux de rentabilité interne, nous effectuons une interpolation linéaire par la relation suivante :

20 %	TRI	100 %
118 809 395	90 769 000	34 206 683

$$90 769 000 - 118 809 395 \quad \text{TRI} - 20 \%$$

=

$$34 206 683 - 118 809 395 \quad 100 \% - 20 \%$$

$$(\text{TRI} - 20 \%) \times 84 602 712 = (100 \% - 20 \%) \times 28 040 395$$

$$\text{TRI} - 20 \% = 26,51 \%$$

Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à 20 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 26,51 % pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage.

2.1.3-L'indice de profitabilité :

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

$$IP = 118\ 809\ 395 / 90\ 769\ 000 = 1,31$$

D'après ce résultat, nous constatons que l'indice de profitabilité est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation. Cela veut dire que 1 Ar investi rapporte 0,31 Ar environ.

2.1.4-La durée de récupération des capitaux investis :

Pour connaître la capacité de récupération des capitaux investis, nous le calculons à l'aide de la MBA. Le tableau ci-dessous nous présente la détermination la date de récupération des capitaux investis de l'entité.

Tableau N°46 : Détermination de la date de récupération des capitaux investis :

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	34 467 900	27 323 749	40 641 272	53 328 976	55 314 451
MBA Cumulée	34 467 900	61 791 649	102 432 921	155 761 897	211 076 348
Investissement		90 769 000			

D'après ce tableau, les capitaux investis seront récupérés entre la deuxième et la troisième année d'exploitation.

Soit « n » la date à déterminer, donc nous avons :

2	n	3
61 791 649	90 769 000	102 432 921

Année

MBA cumulée

$$n = \frac{90\ 769\ 000 - 61\ 791\ 649}{102\ 432\ 921 - 61\ 791\ 649} + 2 = \frac{28\ 977\ 351}{40\ 641\ 272} + 2 = 2,71$$

$n = 2,71$ années

$0,71 \times 12 \text{ mois} = 8,52 \approx 8 \text{ mois}$

$0,52 \times 30 \text{ jours} \approx 17 \text{ jours}$

*Dans notre cas, les capitaux investis sont récupérés durant la troisième année d'exploitation ou plus exactement 8 mois et 17 jours de l'année 3. Donc, les capitaux investis seront récupérés au cours **de mois de septembre**, c'est-à-dire que **le 17 septembre** de l'année 3.*

2.2-Sur les critères d'évaluation du projet :

Dans cette section, nous allons évaluer ce projet à partir les critères d'évaluation du projet. Pour cela, nous allons voir tout d'abord la pertinence de l'entité.

2.2.1-La pertinence :

Durant l'analyse de la situation financière de l'entité, nous avons constaté que l'entité est rentable et viable à long terme car la valeur actuelle nette est largement positive qui s'élève à Ar 28 040 395. Donc, l'entité rapporte des impacts directs pour la population de la région ANOSY notamment dans la ville de FORT-DAUPHIN en tant que lieu d'exploitation non seulement sur le plan social et financier mais aussi sur le plan de l'économie de cette ville. Alors, le projet est efficace.

2.2.2-L'efficacité du projet :

Notre projet est efficace car les objectifs sont atteints sans réduire les moyens utilisés tels que matériels informatiques, matériels et outillages, pendant les cinq années d'exploitations. Cela veut dire que ce projet n'utilise que les matériels au début des activités. Donc, le projet est efficace et produit un effet attendu de la population dans la Région ANOSY toute entière.

2.2.3-L'efficience du projet

A la première année d'activité, les matériels utilisés sont neufs, l'autre sera de bonne occasion. Après un an d'utilisation, ces matériels sont amortis environ de 20 à 25 % de la valeur d'origine. Donc, il y a une diminution de la valeur des matériels utilisés. Et si nous regardons le chiffre d'affaires prévisionnels de l'année 1 par rapport à l'année 2, il y a une augmentation de Ar 31.000.000. Cette augmentation contenue jusqu'à la cinquième année d'activité de l'entité. Alors, notre projet est efficient.

2.2.4-La durée de vie du projet :

Comme nous avons vu dans le calcul de la valeur actuelle nette de l'entité ci-dessus, nous avons constaté qu'elle est largement positive et s'élève à 28 040 395 Ar. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi et le projet génère un bénéfice certain au cours de l'exploitation. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

2.2.5-L'impact du projet :

Après l'analyse à l'aide des outils d'évaluation du projet, nous avons constaté que le projet est rentable et viable à long terme. Donc, la rentabilité de ce projet entraîne une évolution dans la région d'exploitation surtout au point de vue économique et aussi sur le plan social car la création du projet engendre des emplois pour les jeunes dans la Région Anosy notamment dans la ville d'exploitation. Cette création d'emploi peut diminuer le taux de chômage de la Région.

Section 3 : Evaluation sociale :

Au cours de l'évaluation financière du projet, nous avons remarqué que ce projet est rentable. Donc, la situation financière de ce projet est viable à long terme et rentable. Alors, le projet pourra contribuer à une création d'emploi dans la Région Anosy et le responsable du projet pourra aussi améliorer les conditions de travail ou augmenter les masses salariales de ses employés qui auront un impact favorable et fiable pour l'ensemble du personnel. D'où, le pouvoir d'achat de travailleur augmente en fonction de la rentabilité du projet.

Section 4. CADRE LOGIQUE

Tableau No 47 : Cadre logique

	Logique d'intervention	Indicateur objectivement vérifiables	Moyen de vérification	Hypothèses critiques
Objectifs globaux				
	Contribution à l'augmentation des investissements.	1 projet sur 5ans	Rapport auprès du Ministère de commerce et du secteur privé	En fonction de la rentabilité d'entité.
	Développement économique et social de la région.	Création d'emplois au de l'entreprise.	Diminution du taux de chômage et des actes de banditismes.	En condition que l'entité fonctionne de façon rentable.
	Satisfaction des clients sur les produits offerts.	Augmentation des investissements en d'autres matières.	Présentation des bailleurs auprès des investisseurs.	Entraînant la faiblesse des autres produits.
Objectifs spécifiques	Renforcer la capacité des produits envisagés sur marché	Augmentation du nombre des clients dans la région d'exploitation.	Possibilité de présentation de catalogue des produits selon leur catégorie.	Favorisant la diminution de prix de vente des produits.
Résultats	Extension des investissements sur le plan d'industrielle.	Rentabilité des activités.	VAN, TRI, IP, DRCI	Respect les délais de production pour éviter la rupture des stocks des clients.
Activités	Construction d'entrepôt.	Maison 02 pièces de 9 m x 10 m	Reçu ou récépissé	Si en dur : possibilité durant de 5 ans sans réhabilitation.
	Exécution des produits : matières, transformation, vente des produits.	Satisfaction des clients d'une part et l'entité d'autre part.	produits offerts et chiffre d'affaires prévisionnels.	En fonction de qualité de service rendu.
	Acquisition des matériels.	Agencement et installation des matériels	Bon de réception	Consentement des fournisseurs
	Montage des matériels	Installation fonctionnelle	Réalisation	Connaissance sur les matériels.
	Acquisition des matériels roulants	une véhicule camionnette	Bon de livraison	Existence des matériels
	Gestion des fonds de roulements	Environ Ar 2.600.000	Livre de compte	Budget prévisionnel
	Achat des MP	OVAHO	Sans facture	Défaut
	Salaire de personnel	Personnels su projet y compris gérant	Fiche de paie	Consentement des employés
Intrants	Organisation	Raison sociale	Titre de constitution	
	Dossiers envisagés	produit envisagé	Manuel de produit	
	Techniques d'exploitation	Gérant ^{et} commercial	Sans contrat	
	Ressources financières	Apport + emprunt auprès de BFV Tolagnaro	Relevé bancaire	

CONCLUSION

Le district de FORT-DAUPHIN se trouve dans la Région ANOSY, province de Toliara. Ce district a une opportunité en matière d'OVAHO, de même aux autres districts de la région comme d'AMBOASARY ANTSIMO et de BETROKA. Cette filière est encore inexploitée jusqu'à maintenant. C'est parmi la raison que nous avons l'initiative de créer ce projet en vue de satisfaire les besoins des paysans d'une part sur le prix de matières premières, et d'autre part sur les besoins des clients notamment en matière d'huile alimentaire. Au cours de la descente sur terrain dans le DISTRICT DE FORT-DAUPHIN, nous avons pu mener cette recherche d'une façon fructueuse et dans un climat favorable avec la population, et les autorités locales de la Région.

Dans la région d'exploitation, les activités principales du projet sont basée sur la production d'huile d'OVAHO et la commercialisation de ces produits. Pour ce faire, le responsable achète d'OVAHO aux paysans au prix unitaire de Ar 400 le kilo. Pour maîtriser la production, le projet met en place une infrastructure en bâtiments pour l'entrepôt et le bureau. La commercialisation des produits est dans la ville de FORT-DAUPHIN, AMBOASARY ANTSIMO et de BETROKA. Ces produits seront à vendre aussi dans la capitale en cas de besoin et de commande des grandes surfaces. Pour cela, le commercial assure la commercialisation des produits notamment au niveau national. Cela explique que le service commercial assure la fiabilité et la qualité des produits avant de vendre sur le marché. Bien évidemment, le projet cherche de profit à ses activités. Alors, le projet a de nature commerciale car il cherche de bénéfice sur leurs activités. En tant que projet à but lucratif, le but a une croissance du chiffre d'affaires en vue d'accroître les investissements à l'aide de production d'huile d'OVAHO. Et, l'objectif principal du projet est de produire d'huile d'OVAHO 100.000 litres par an. En plus, l'objectif du projet est de développer aussi la filière agricole d'OVAHO dans la région d'exploitation. Ce projet permet aux clients d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis des produits offerts, aux fournisseurs d'accroître sa vente, et son chiffre d'affaires, à l'Etat d'augmenter sa caisse à l'aide du paiement des droits, des taxes et impôts comme la TVA, IRS, et aux jeunes une création d'emploi pouvant diminuer le taux de chômage et les actes de banditismes.

En ce qui concerne l'étude de marché du projet, nous constatons que notre projet domine en accaparant jusqu'à 75 % du marché global. Cela veut dire que les concurrents s'occupent 25 % seulement sa part de marché dans la Région Anosy. Mais cela dépendra objectivement de notre politique et de notre stratégie d'exploitation.

L'analyse de l'offre nous permet d'estimer la qualité et la quantité des produits dans la

région d'exploitation, et d'étudier aussi la situation de la clientèle cible. Dans la région d'exploitation, il n'y a pas eu encore des concurrents potentiels en matière de production d'huile, le seul concurrent, c'est les paysans et le Groupe TIKO. Pour cela, le Groupe TIKO vend leur produit à Ar 4.000 litre. Sur la demande, nous avons constaté que la demande des produits ne cesse d'augmenter au cours des trois (3) années dernières. Cette augmentation est très remarquable en 2006. C'est parmi le facteur que nous avons poussé de créer ce projet en vue de satisfaire les besoins des clients.

Pour les stratégies adoptées, nous avons choisi la stratégie pull pour minimiser les dépenses sur le déplacement. Pour le produit, il doit remplir le besoin de clients (qualité, quantité), la compétitivité des produits vis à vis des concurrents, la maîtrise de relation entre la qualité et le prix de produit, la maîtrise de service après vente, l'utilisation d'une marque commerciale sur le produit pour faciliter la commercialisation des produits sur le marché et pour distinguer le produit avec les autres, pour faciliter aussi la publicité des produits sur le marché. Sur le prix, nous avons adopté comme politique c'est d'écraser le prix de concurrent que ce soit sur achat d'écrevisse que ce soit sur la vente des produits sur le marché. Sur la distribution des produits, nous utiliserons en effet la stratégie intensive pour atteindre le maximum de clients. C'est un circuit de distribution direct, c'est à dire une relation entre l'entreprise et les clients.

Pour la politique de communication, c'est une publicité de bouche à oreille. En revanche, la promotion c'est l'ensemble de moyens pour stimuler les clients à acheter notre produit. Dans notre cas, on emploie le système de réduction de prix des produits c'est à dire que l'entreprise donne une réduction de prix jusqu'à 8 à 10 %, si les clients achètent plus de 100 bouteilles et 5 % si les clients achètent plus de 50 bouteilles. Et pour le client achetant plus d'une tonne, l'entreprise assure le transport des marchandises.

En ce qui concerne les dépenses sur achat d'OVAHO, nous avons constaté qu'elles ne cessent d'augmenter au cours des cinq (5) années d'activités. Elles sont de Ar 53.050.00 pour l'année 1 et atteint à Ar 106.050.000 en cinquième année d'exploitation de l'entité, de même sur les chiffres d'affaires. Ils sont de Ar 125.000.000 pour la première année d'activité et atteint à Ar 250.000.000 en cinquième année d'exploitation. Sur la structure organisationnelle, le projet a adopté une structure celui d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et suivi des activités à chaque poste de travail.

Pour la réalisation de ce projet, nous avons besoin de financement d'argent auprès des

institutions financières. Dans ce cas, l'apport du Gérant propriétaire est de Ar 14 419.000 et l'emprunt s'élève à Ar 76.350.000. Cela veut dire que le coût total des investissements est de Ar 90 769.000, remboursable pendant cinq ans.

Enfin, d'après l'évaluation du projet sur le plan économique, nous avons constaté que le projet est rentable : augmentation de la valeur ajoutée et de la capacité d'autofinancement. Sur le plan financier, nous avons de la valeur actuelle nette largement positive. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable. Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à 20 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 26,51% pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage. Pour l'indice de profitabilité, nous constatons qu'il est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation. Cela veut dire que 1 Ar investi rapporte 0,31 Ar environ. Sur la durée de récupération des capitaux investis, elle sera récupérée au cours de mois de septembre, c'est-à-dire que le 17 septembre de l'année 3. D'où, plus la durée est courte, plus le projet est rentable.

Annexes

Annexe n°01 : Carte de la Région ANOSY

Annexe n°02: Ville de Fort-Dauphin

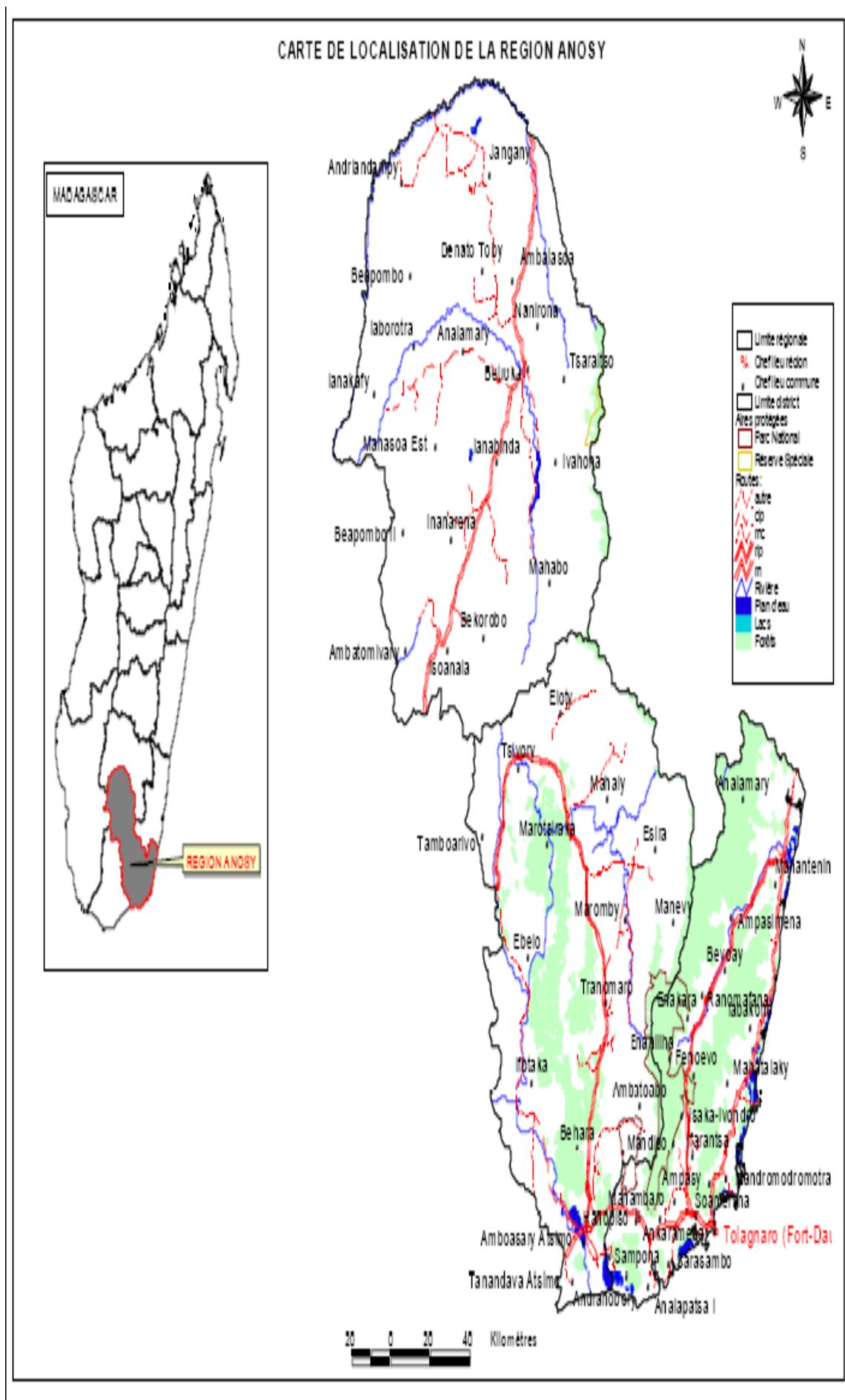
Annexe n°03 : Plante d'OVAHO

Annexe n°04 : Séchage des grains d'OVAHO

Annexe n°05 : Huile d'OVAHO

Annexe n°06 : Questionnaire

ANNEXE 1 : Localisation de la Région ANOSY



ANNEXE 2 : La Grande ville de Fort-Dauphin



ANNEXE 3 : Plante d'Ovaho

ANNEXE 4 : Séchage des grains d’Ovaho



ANNEXE 5 :Huile alimentaire d’Ovaho



ANNEXE 6 : QUESTIONNAIRE

- 1- En matière d'huile alimentaire, est ce que le produit existant sur le marché vous est satisfaisant ?
- 2- Donc, l'implantation d'une usine localement vous reviendrait le mieux à vos exigences ?
- 3- Est-ce que l'huile d'Ovaho est compétitive par rapport à l'huile de Soja ?

BIBLIOGRAPHIE

- 1- C.CRISTIAN.P, « *Analyse de rentabilité d'entreprise* », Edition FOUCHER, Année 2002, 180 pages,
- 2- DANIEL SOULIE, « *Analyse économique et stratégique d'Entreprise* », Edition CEF, Année 2000, 200 pages.
- 3-« *Cours Gestion stratégique et contrôle de gestion en 4^{ème} Année* », *RALISON Roger*, Maître de Conférences, Chef de Département Gestion.
- 4-« *Dictionnaire du Marketing* », Ouvrage collectif, Hatier, Année 1998, 748 pages,
- 5- Fabien Baugard, « *Gestion et création d'entreprise* », Edition Foucher, Année 2000, 220pages,
- 6- Fabien Baugard (Direction des relations économiques extérieures), « *Le métier de la publicité et du Marketing* », Edition CECOM, 01 octobre 1999, 180 pages,
- 7- Jacques Séguéla, « *La publicité* », les Essentiels Milan, Année 1997, 200 pages,
- 8- Fabien Baugard, « *Management et gestion d'entreprise* », Edition JEUNE, Année 1999, 240 pages,
- 9- Christian.P, « *Notion fondamentale de la gestion d'entreprise* », Edition Foucher, Année 1996, 180 pages.
- 10- GELINIER Octave, « *Stratégie de l'entreprise et motivation des hommes* », Paris, Hommes et techniques, Année 1996, 311 pages.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	01
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....	04
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....	05
Section 1- Historique du projet	05
1.1- Généralité sur la situation géographique	05
1.2-Environnement socio-économique	05
1.3-Principales activités du projet	09
1.3.1-Production d'huile	09
1.3.2-Commercialisation des produits	10
Section 2 : Caractéristiques du projet	10
2.1-Nature du projet	10
2.2-But et objectif	10
2.3-Intérêt du projet	11
CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE VISE	12
Section 1 : Description du marché visé	12
1.1-Localisation du marché visé	12
1.2-Part du marché visé	12
Section 2 : Analyse de l'offre	
14	
2.1- Qualité et quantité de produit à offrir	
14	
2.2- Clientèle cible	
15	
Section 3 : Analyse de la demande.....	15
3.1- Catégorie de la demande dans la région d'exploitation	15
3.2- Estimation de la demande	16
Section 4 : Analyse de la concurrence	17
4.1- catégorie des concurrents dans la région d'exploitation	17
4.2- Force et faiblesse des concurrents	18
Section 5 : Stratégie et politique marketing envisagé	19
5.1- Stratégies marketing à adopter	19
5.1.1- Stratégie « push »	20
5.1.2- Stratégie « pull »	20

5.2- Politiques de marketing mix	20
5.2.1- Politique de produit	20
5.2.2- Politique de prix	21
5.2.3- Politique de distribution	21
5.2.4- Politique de communication et de promotion	21
CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION ET LES STRUCTURES FINANCIERES	23
Section 1 : Outils d'évaluation du projet	23
1.1- Valeur actuelle nette	23
1.1.1- Définition	23
1.1.2- Formule	23
1.1.3- Interprétation	23
1.2- Taux de rentabilité interne	24
1.2.1- Définition	24
1.2.2- Formule	24
1.2.3- Interprétation	24
1.3- Indice de profitabilité	24
1.3.1- Définition	24
1.3.2- Formule	24
1.3.3- Interprétation	24
1.4- Délai de récupération des capitaux investis	25
1.4.1- Définition	25
1.4.2- Formule	25
1.4.3- Interprétation	25
Section 2 : Critères d'évaluation du projet	25
2.1- Pertinence	25
2.2- Efficacité	25
2.3- Efficience	26
2.4- Durée de vie	26
2.5- Impact du projet	26
Section 3 : Structure financière	26
3.1- Les ratios	26
3.1.1- Définition	26
3.1.2- Formules	27
3.1.3- Interprétations	27

3.2- La rentabilité	28
3.2.1- Formules	28
3.2.2- Interprétations	28
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	30
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION	31
Section 1 : Moyens nécessaires à mettre en place	31
1.1-Moyens humains	31
1.2-Moyens financiers	32
1.3- Moyens matériel	33
Section 2 : Caractéristique d'approvisionnement	33
2.1- Méthode d'achat de matières premières à adopter	34
2.2- Processus de production et de réalisation	34
2.3-Critère d'évaluation de stock à choisir	35
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE	36
Section 1 : Différents facteurs de production à mettre en place	36
1.1-Différents facteurs de production	36
1.2-Quantité de produits envisagés	36
Section 2 : Dépenses en matières premières	37
2.1-Dépenses sur chaque unité de production	37
2.2-Prévision d' achat de matières premières	37
2.2.1-Achat prévisionnel pour l'année 1	37
2.2.2-Achat prévisionnel sur cinq années	38
Section 3 : Prévision de vente	39
3.1-Quantité produite prévisionnelle	40
3.1.1-Prévision de vente en quantité pour la première année	40
3.1.2-Prévision de vente sur cinq ans	40
3.2-Chiffres d'affaires prévisionnels	41
3.2.1-Chiffres d'affaires prévisionnels pour la première année.....	41
3.2.2-Chiffres d'affaires prévisionnels sur cinq ans	41
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE	43
Section 1 : Structure organisationnelle	43
1.1-Fonction	43
1.2-Organigramme choisi	43
Section 2 : Description des tâches à chaque poste de travail	44
2.1-Direction	44

2.2-Service de production	44
2.3-Service commercial.....	45
Section 3 : Chronogramme d'activité	45
TROISIEME PARTIE : ETUDE FIANCIERE DU PROJET	47
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT ET COMPTE DE GESTION	48
Section 1 : Coût des investissements	48
1.1-Immobilisations	48
1.1.1-Infrastructures envisagées	48
1.1.2-Matériels et mobiliers du bureau	49
1.1.2-Matériels informatiques	49
1.1.4-Matériels et outillages	50
1.1.5-Matériel de transport	50
1.1.6-Agencement et installation	50
1.1.7-Récapitulation des immobilisations et investissement	51
1.2-Charges liées à l'exploitation	51
1.2.1-Salaires prévisionnels du personnel pour l'année 1	52
1.2.2-Salaires prévisionnels du personnel sur cinq ans	52
1.2.3-Autres charges prévisionnelles pour l'année 1	53
1.2.4-Les autres charges sur cinq ans	53
Section 2 : Tableau d'amortissement	54
Section 3 : Tableau de remboursement des dettes	57
Section 4 : Plan de financement	58
Section 5 : Comptes de gestion	59
CHAPITRE II: ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE.....	60
Section 1 : Compte de résultat prévisionnel et la rentabilité	60
1.1-Compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle	62
1.2-Les ratios	64

1.3-La rentabilité	65
Section 2 : Plan de trésorerie	66
Section 3 : Marge brute d'autofinancement	67
Section 4 : Bilan prévisionnel	67
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET	72
Section 1 : Evaluation économique	72
Section 2 : Evaluation financière	73
2.1-Sur les outils d'évaluation du projet	73
2.1.1-La valeur actualisée nette (VAN)	73
2.1.2-Le taux de rentabilité interne	74
2.1.3-L'indice de profitabilité	75
2.1.4-La durée de récupération des capitaux investis	75
2.2-Sur les critères d'évaluation du projet	76
2.2.1-La pertinence	76
2.2.2-L'efficacité du projet	76
2.2.3-L'efficience du projet	77
2.2.4-La durée de vie du projet	77
2.2.5-L'impact du projet	77
Section 3 : Evaluation sociale	77
Section4 : Cadre logique	78
CONCLUSION GENERALE	79
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLE DES MATIERES	