



UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

**FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE,
DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE**

DEPARTEMENT GESTION



MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION

OPTION : FINANCES ET COMPTABILITE

**PROJET DE CREATION D'UNE UNITE
D'EXTRACTION DES HUILES ESSENTIELLES
DANS
LA COMMUNE RURALE DE BEHENJY**

Présenté par :
DAHY Anicka Marie Jocelyn

Sous l'encadrement de :

ENCADREUR PEDAGOGIQUE

Madame RAVALITERA Faraso

Enseignante chercheur à l'Université

d'Antananarivo

ENCADREUR PROFESSIONNEL

RAKOTOMALALA Justin

Adjoint Responsable ECAR- SAGESSE AINA

Village AINA Benasandra

**A.U. 2009 - 2010
Session : Décembre 2010**

Date de soutenance : 15 Décembre 2010

REMERCIEMENTS

Nous remercions Dieu Tout Puissant de sa Grâce et sa Bénédiction qui nous a guidés à la réalisation de ce mémoire.

Nous tenons à adresser notre reconnaissance à Mesdames et Messieurs sous nommés :

- **ANDRIANTSIMAHAVANDY Abel**, Professeur titulaire, Président de l'Université d'Antananarivo ;
- **RANOVONA Andriamaro**, Maître de Conférences, Doyen de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie ;
- **ANDRIAMASIMANANA Origène Olivier**, Maître de conférences, Chef de Département Gestion, de sa gentillesse et sa volonté de diriger et de suivre de près notre étude ;
- **ANDRIANALY Saholiarimanana**, Professeur titulaire, Directeur de Centre d'Etudes et de Recherche en Gestion ;
- **RAVALITERA Faraso**, Enseignante chercheur, notre encadreur pédagogique qui nous a beaucoup soutenus dans la réalisation de ce mémoire ;
- **RAKOTOMALALA Justin** responsable Adjoint à ECAR-SAGESSE AINA village AINA Benasandratra FENOARIVO pour nous avoir reçus comme stagiaire, et acceptés de nous encadrer malgré ses engagements professionnels et nous a beaucoup aidés dans l'élaboration de ce mémoire dans le but de compléter nos acquis personnels.
- Tous les enseignants permanents et vacataires ainsi qu'à tout le personnel administratif et technique du Département Gestion ;
- Tout le personnel du village AINA par son accueil chaleureux et sa collaboration ;
- Nos parents pour les efforts et sacrifices auxquels ils ont consentis afin de permettre de suivre nos études et pour les soutiens tant moralement que financièrement.

Nous tenons également à exprimer nos vifs remerciements à nos frères, notre famille, nos proches, nos amis et tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

I

SOMMAIRE

SOMMAIRE	I
LISTE DES ABREVIATIONS	II
LISTE DES TABLEAUX	III
LISTE DES FIGURES	IV
INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE : ETUDE DE LA PERTINENCE DU PROJET	4
CHAPITRE I : JUSTIFICATION ET PRESENTATION DU PROJET	5
Section 1 : Justification de la création du projet	5
Section 2 : la présentation et les caractéristiques de notre entreprise	13
CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE ET ASPECT MARKETING	19
Section 1 : Etude de marché	19
Section 2 : stratégies et politiques marketing à adopter	26
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE	31
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE LA FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATION DU PROJET DU PROJET	32
CHAPITRE I : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE	33
Section 1 : Les techniques de production	33
Section 2 : Identification des ressources nécessaire à la production	39
CHAPITRE II : ÉTUDES ORGANISATIONNELLES	44
Section 1 : Structure organisationnelle envisagée	44
Section 2 : Politiques du personnel	51
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE	54
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET	55
CHAPITRE I : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	56
Section 1 Evaluation des coûts des immobilisations	56
Section 2 : Calcul des produits et charges prévisionnelles	70
CHAPITRE II : EVALUATION S DU PROJET	82
Section 1 Evaluation financière du projet:	82
Section 2 : Evaluation socio économique	89
CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE	94
CONCLUSION GENERALE	97
BIBLIOGRAPHIE	
LISTE DES ANNEXES	
ANNEXES	
TABLE DES MATIERES	

LISTE DES ABREVIATIONS

AFNOR : Association Française de Normalisation
CNaPS : Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale
DRCI : Délai de Récupération des Capitaux Investis
EOA : Essential oil Association
FFOM : Force - Faiblesse - Opportunité - Menace
FRI : Fonds de Roulement Initial
HEBBD : Huile Essentielle Biologique et Biochimiquement Définie
INSTAT : Institut National de la Statistique
IOV : Indicateurs Objectifs non Vérifiables
IP : Indice de Profitabilité
ISO : International Standard Organisation
MBA : Marge Brute d'Autofinancement
MDV : Moyen De Vérification
MOD : Main d'Œuvre Directe
NIF : Numéro d'Identification Fiscale
OP : Organe Producteur
OSIE : Organisation Sanitaire Inter Entreprise
OST : organisation scientifique de travail
OTIV : Ombona Tahiry Ifampindramana Vola
PCG : Plan Comptable Général
PNUD : Programme des Nations Unis pour le Développement
PU : Prix Unitaire
SA : Société Anonyme
SARL : Société à Responsabilité Limitée
SB : Spécificité Biochimique
SWOT Strength, weaknesses, opportunities, threat
TRI : Taux de Rentabilité Interne
VAN : Valeur Actualisée Nette

III

LISTE DES TABLEAUX

	Pages
Tableau n°1 Analyse (swot) de la situation des huiles essentielles.....	10
Tableau n°2: Analyse comparative des trois formes juridiques envisageables	17
Tableau n°3 : Demandes pour chaque classement d'entreprise	21
Tableau n°4 : Demande globale	22
Tableau n°5 : l'offre globale	25
Tableau n°6 : description du bâtiment	40
Tableau n°7 Liste des matériels et équipements.....	40
Tableau n°8 : Liste des matériels de transport	41
Tableau n°9 : Liste des matériels informatiques et de bureau	41
Tableau n°10 : Calendrier des activités avant le démarrage du projet	43
Tableau n°11 : Les profils exigés pour chaque poste	50
Tableau n°12 Liste des matériels et outillages et ses coûts : ;.....	58
Tableau n°13 : Les coûts des matériels de bureau et informatiques	59
Tableau n°14 : Récapitulation des coûts des immobilisations.....	59
Tableau n°15 : Détermination du fonds de roulement initial en milliers d'ariary.....	61
Tableau n°16 : Plan de financement en ariary	63
Tableau n°17 : Bilan d'ouverture	64
Tableau n°18 : Remboursement des dettes (versement annuel constant)	65
Tableau n° 19 : Calcul des amortissements.....	68
Tableau n° 20 : Valeurs comptables nettes des immobilisations.....	69
Tableau n° 21 : Production annuelle en kilogramme	71
Tableau n° 22 : Chiffre d'affaires prévisionnelles en ariary	71
Tableau n° 23 Récapitulation des charges	72
Tableau n° 24 : Compte de résultat par nature pur les cinq premières années	74
Tableau n° 25 : Tableaux des flux de trésorerie sur cinq ans	76
Tableau n° 26 : Bilan sur cinq ans	79
Tableau n° 27 budget de trésorerie.....	80
Tableau n° 28 : Calcul de la VAN	83
Tableau n° 29 : Calcul du TRI	84
Tableau n° 30 : calcul DRCI	85
Tableau n° 31 Ratios de rentabilité globale	87
Tableau n° 32 : Evolution de ratio de rentabilité financière.....	88
Tableau n° 33 : Ratio de l'autonomie financière.....	88
Tableau n° 34 : La valeur ajoutée prévisionnelle.....	91
Tableau n° 35 : le cadre logique du projet.....	100

LISTE DES FIGURES

	Pages
Figure n°1 : Arbre de problème.....	8
Figure n°2 : Arbre des objectifs.....	15
Figure n°3 : Répartition du marché	26
Figure n°4 :principe général d'extraction	35
Figure n°5 : Processus de production des huiles essentielles.....	38
Figure n°6 Organigramme envisagé.....	45

Introduction générale

Aucune économie nationale ne peut vivre aujourd'hui en autarcie complète. Les différents pays entretiennent entre eux des relations économiques. Les échanges internationaux ont connu un essor considérable depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Ils recouvrent aujourd'hui une multitude de flux. Ils comprennent : le commerce international qui comptabilise l'ensemble des échanges de marchandises c'est-à-dire le commerce international au sens strict ou flux réel : produits manufacturiers, produits minéraux, produits agricoles et produits industrialisés. C'est dans cette dernière catégorie qu'appartiennent les produits qui vont faire l'objet de notre étude.

Madagascar produit plusieurs variétés d'huile essentielle, toutes extraites de spéculations cultivées ou des forêts naturelles dont la majeure partie est exportée, environ 5% seulement sont utilisées dans le pays. La principale région productrice d'huile essentielle du pays est la région Antsinanana. Il y existe plusieurs producteurs mais la plupart d'entre eux exploitent des variétés d'espèce à essence limitée. Les principales variétés productrices dans la région sont : l'essence de girofle, l'essence de gingembre, l'essence de poivre noire, l'essence de vétiver, l'essence de cannelle, l'essence de ravintsara et l'essence de niaouli, on a récemment assisté à une promotion particulière de niaouli et de l'eucalyptus citriodora.

Depuis quelques décennies, c'est-à-dire dès le début des années 90 la production de la région en matière d'huile essentielle a chuté car si au cours des années 70 la production annuelle de la région en huile essentielle de ravintsara est de 840 tonnes actuellement la région n'arrive plus à produire que 4,2 tonnes et cela pour de nombreuses raisons comme les cyclones qui dévastent chaque année presque la partie Est de l'île, les feux de brousse qui deviennent de plus en plus fréquents depuis quelques temps. Ces différents facteurs provoquent la pénurie en matière première qui influe directement sur la production.

Suite à ces différents problèmes rencontrés par la région Est, de nombreuses opportunités s'ouvrent à d'autres régions comme le cas des certaines régions des hauts plateaux qui depuis quelques années ont effectué des promotions sur la culture des plantes productrices d'huile essentielle comme la région d'Analamanga dans la district d'Ankazobe qui se spécialise dans la culture de géranium, la région d'Itasy qui favorise la culture de Ravintsara, de la région de Vakinakaratra qui pratique à la fois la culture de ses deux plantes. Actuellement on compte plus de 500 ha de terrain cultivés dans toutes les régions des hauts plateaux.

En connaissant, les menaces ainsi que les opportunités qui s'offrent aux producteurs, en sachant que le niveau de production des huiles essentielles liée au potentiel existant actuellement est encore faible et qu'une augmentation de la production a très court terme en particulier pour les plantes qui existe déjà est possible, nous pensons qu'aujourd'hui, il est temps d'envisager « un projet de création d'unité d'extraction huile essentielle dans la région de Behenjy ».

Ce projet a pour objet tout d'abord, d'accroître la quantité et d'améliorer la qualité de la production en vue de satisfaire les besoins de la clientèle et ensuite de favoriser les activités des paysans voire contribué au développement de sa zone d'implantation.

En effet, comme zone d'implantation, nous avons choisi la commune de Behenjy qui fait partie de la région de Vakinakaratra. Cette commune jouit d'un climat favorable et des sols qui correspondent à la culture de ces deux plantes dans la mesure où l'entreprise envisage ultérieurement de mettre en place une zone de plantation. De plus la commune se trouve à proximité des principales zones productrices de ces plantes aromatiques.

Comme tout autre projet, les principales questions qui se posent sont :

Est-ce que ce projet est viable ? : En général il est viable s'il intéresse un créneau encore non exploité.

Est-ce qu'il est réaliste ? Il est réaliste s'il est techniquement réalisable et socialement acceptable.

Des questions qui méritent d'être répondues rapidement afin de mieux affronter la réalité actuelle.

Pour l'élaboration de ce mémoire, nous allons adopter la méthodologie suivante.

Des recherches documentaires effectuées sur Internet, ainsi qu'auprès des centres de documentations des ministères et des bibliothèques qui nous ont permis d'avoir un aperçu sur la situation dans laquelle vivent les producteurs.

Des descentes sur terrain qui nous ont permis d'effectuer l'étude de marché ainsi que les évaluations du prix des matériels indispensables au bon fonctionnement du projet.

Un stage de trois mois concernant la production des huiles essentielles auprès du VILLAGE AINA à Benasandratra Fenoarivo qui nous a permis de connaître toutes les techniques spécifiques à la production des huiles essentielles.

Applications des cours théoriques acquis durant le parcours académiques à l'université

Pour une commodité de notre étude, le travail sera divisé en trois parties.

La première partie sera consacrée à l'étude de la pertinence du projet dans laquelle nous allons voir les justifications qui nous poussent à créer cette entreprise, le type d'entreprise que nous voulons créer, ses objectifs, ses activités principales, sa région d'implantation, l'étude de marché qui va nous permettre de connaître la demande de notre produit, l'offre des concurrents, la taille du marché disponible et la part de marché que nous voulons occuper. Dans cette même partie, nous déterminerons, les stratégies et les politiques marketings adaptés à nos produits. . Notre objectif c'est de prouver que s'investir dans la filière huile essentielle surtout pour celle de Ravintsara et de géranium est encore un investissement rentable.

La deuxième partie sera axée sur l'étude de faisabilité technique et organisationnelle du projet dans laquelle nous allons discerner les processus de production de nos produits nous permettant de trouver toutes les étapes nécessaires conduisant les matières premières en produit finis, les ressources nécessaire c'est-à-dire les facteurs de production qui entrent directement ou indirectement dans la production de nos produits comme les facteurs humains, le facteurs matériels, les facteurs temps, les facteurs informations. L'organisation que nous allons mettre en place pour le bon fonctionnement de notre entreprise. Notre objectif dans cette deuxième partie c'est d'identifier les moyens de production ainsi que mettre en place une meilleure organisation pour assurer l'efficacité de notre futur entreprise.

La dernière partie analysera l'aspect financier et l'évaluation du projet dans laquelle, nous allons étudier, les coûts prévisionnels des investissements nécessaires pour l'efficacité de notre projet, ainsi que les produits et charges prévisionnelles liés aux activités ordinaires de notre projet. Dans cette même partie après avoir établi les états financiers relatifs à notre projet, nous allons effectuer les différentes évaluations qui vont nous permettre d'apprécier la rentabilité du projet.

Partie I

Etude de la pertinence du projet

Un projet est l'ensemble d'activité ou opération indépendante à réaliser dans un délai déterminé à l'aide des moyens et ressources limitées mise en œuvre de façon coordonnée dans le but d'atteindre un ou plusieurs objectifs. Pour qu'un projet soit réussi, il doit d'abord s'intéresser à un créneau encore non exploité, et ensuite, être en adéquation avec le cadre économique et juridique de sa zone d'implantation.

Justement, cette première partie comportera la mise en relief de la pertinence, ainsi y seront présentés : les justifications qui nous poussent à créer cette entreprise, le type d'entreprise que nous voulons créer, ses objectifs, ses activités principales, sa région d'implantation, l'étude de marché qui va nous permettre de connaître la demande de notre produit, l'offre des concurrents, la taille du marché disponible et la part de marché que nous voulons occuper, les stratégies et les politiques marketing adaptées à nos produits y seront également déterminées. Notre objectif c'est de prouver que l'investissement dans la filière huile essentielle surtout pour celle de Ravintsara et de géranium est encore un investissement rentable.

La méthodologie adoptée pour la réussite de notre étude sera divisée en deux parties : d'une part, de recherche de documentations effectuées auprès des ministères, de la chambre de commerce, ainsi que des bibliothèques. Et d'autre part pour l'étude de marché nous avons effectué des enquêtes auprès des entreprises qui achètent les huiles essentielles, et que nous considérons comme nos futurs clients en vue de connaître leurs besoins en matière d'huile essentielle de Ravintsara et de géranium, ainsi qu'auprès des producteurs, que nous considérons comme nos concurrents pour avoir l'idée sur leur capacité de production concernant ces deux huiles essentielles.

Pour une commodité de notre étude, nous allons voir en premier lieu, les justifications et la présentation de notre entreprise qui va nous permettre de voir les justifications internes, les justifications externes qui justifient sa création, sa présentation, ses objectifs, son activité principale, son statut juridique, sa région d'implantation. En deuxième lieu, l'étude de marché et les aspects marketing dans laquelle nous allons parler de l'analyse de la demande qui va nous permettre de déterminer la demande globale, l'analyse de l'offre qui permet de déterminer l'offre globale, les politiques et stratégies marketing qui permettent de déterminer les différentes politiques et stratégies marketing adaptées à nos produits.

CHAPITRE1: JUSTIFICATIONS DE LA CREATION ET PRESENTATION DU PROJET

L'objet de ce premier chapitre portera sur la présentation de l'entreprise ainsi que la justification de sa création. Notre objectif est avant tout de prouver l'importance socio-économique de la création d'une unité d'extraction d'huile essentielle surtout et en particulier pour celle de Ravintsara et du géranium.

La méthodologie que nous allons adopter pour mener à terme ce chapitre sera divisée en trois parties :

Une recherche de documentation auprès des centres de documentation des ministères de commerce, de l'agriculture et de l'élevage pour connaître la situation dans laquelle évoluent les producteurs.

Une descente sur terrain pour nous permettre de mieux apprécier l'adéquation de la région aux critères spécifiques exigés par notre entreprise.

En fin, l'application des connaissances théoriques acquises sur la constitution des entreprises que nous avons étudiées à l'université.

Avant la présentation proprement dite de notre entreprise, nous tenons avant tout à expliciter les raisons qui nous ont incités à sa création.

Section 1 : justifications de la création de notre entreprise

Dans cette première section nous allons évoquer les raisons qui nous amènent à la création de notre entreprise. Notre objectif c'est de prouver que s'investir dans la filière huile essentielle est encore un investissement rentable.

La méthodologie que nous allons adopter pour cette section sera divisée en deux parties : d'une part il y a la recherche de documentation auprès de la chambre de commerce et d'autre part l'application des connaissances théoriques en matière d'organisation stratégique concernant l'analyse du secteur d'activité.

Pour cela nous allons voir en premier lieu les justifications externes et en second lieu les justifications internes

1.1 Justifications externes

En effet les huiles essentielles font parties des produits les plus recherchés au monde surtout celle de géranium qui n'a pas toujours d'équivalence synthétique et celle de Ravintsara qui est une plante endémique à Madagascar. En effet nombreuses sont les raisons qui peuvent justifier la création d'une entreprise dans la filière huile essentielle comme :

1.1.1 Une productivité Faible des opérateurs existants

En effet nombreux sont les problèmes qui accablent les producteurs des huiles essentielles de géranium et de Ravintsara. Ces différents problèmes nuisent directement leur capacité de production. Les problèmes les plus fréquemment rencontrés sont les suivants :

1.1.1.1 L'irrégularité de l'approvisionnement en matière première

S'approvisionner consiste à procurer à une entreprise des biens ou des services en quantités et qualités requises au meilleur prix chez le meilleur fournisseur à l'endroit et au moment opportun afin de satisfaire les exigences de cette l'entreprise. En se referant à cette définition, les problèmes de ses producteurs résident sur :

La difficulté de trouver des matières premières de bonne qualité, principalement pour le Ravintsara, étant donné que la plupart des plantes appartiennent à la forêt naturelle c'est-à-dire non cultivées, le problème de la récolte excessive est devenu récurrent ces dernières années entraînant une baisse de la disponibilité en matière première.

L'insuffisance des matériels de transport : la plupart des producteurs utilisent encore les moyens de transports traditionnels comme les charrettes. Ces moyens ne leur permettent plus de chercher des matières premières dans les régions lointaines.

À part le problème d'approvisionnement, le problème le plus fréquemment rencontré c'est aussi ceux relatifs aux ravageurs et aux maladies de la plante ainsi qu'à la nature du sol qui est faiblement fertile.

1.1.1.2 Manque d'investissement

En effet pour pouvoir concrétiser un projet d'extraction d'huile essentielle, plusieurs investissements sont nécessaires, notamment :

Un investissement en alambics dans une zone jugée favorable à la culture d'espèce génératrice d'huile essentielle pour les nouveaux venus, de même pour ceux qui y sont déjà pour améliorer la production. Un investissement en matériels de transports, pour faciliter les transports des matières premières. Investissement en pièce de rechange.

Malgré la facilité de crédit offerte par les établissements financiers comme l'OTIV, MICROCRED les producteurs restent indifférents. Et ce refus d'investir est l'élément moteur de la diminution de la production car leurs moyens de productions sont vieux et peu performants. Ils n'arrivent plus à atteindre la capacité de production.

1.1.1.3 Manque de compétence

Les compétences des responsables jouent un rôle important dans une entreprise quelque soit son secteur d'activité. Dans la filière huile essentielle, l'incompétence des producteurs est plus fréquente, et cela pour des nombreuses raisons à savoir :

L'isolement des producteurs qui souvent vivent dans des régions lointaines, et cela ne leur permet pas d'élargir leur connaissance

Les formations en matière de production des huiles essentielles sont presque inexistantes surtout dans les régions lointaines par exemple pour la région d'Antsinanana, seul le projet MIR/PNUD assure la formation technique des producteurs.

1.1.1.4 Manque de flexibilité

La flexibilité c'est l'aptitude d'une entreprise ou d'une unité de production à produire une large gamme de produit tout en gardant un même niveau de qualité.

En effet, la production d'une gamme plus large en matière d'huile essentielle constitue un atout particulier pour les producteurs qui le maîtrisent. Mais malheureusement, seul un petit nombre de producteur en est capable. La majorité des paysans focalise leur production sur un seul produit par exemple la plupart des producteurs d'huile essentielle de la région d'Antsinanana produisent soit des essences de girofle soit de niaouli ou encore de vanille.

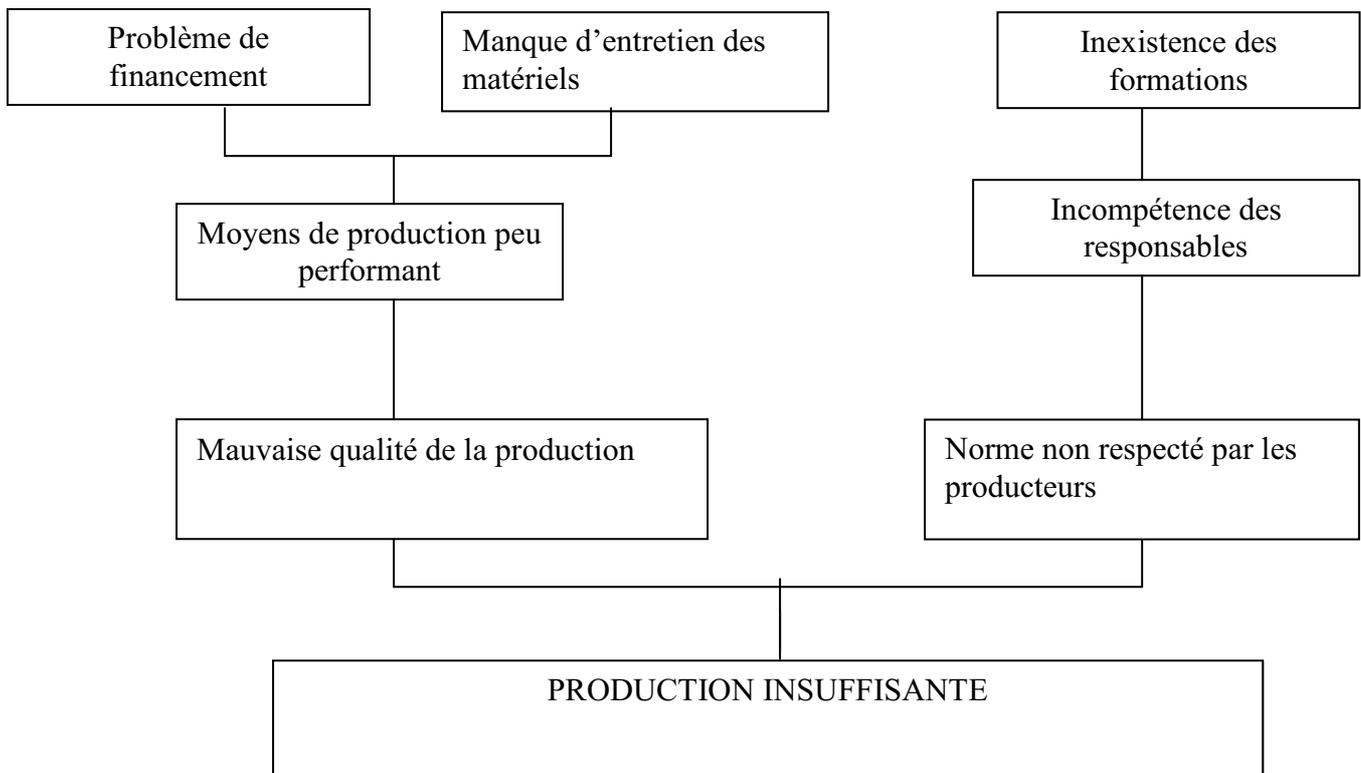
1.1.1.5 Manque de réactivité

La réactivité c'est la capacité d'une entreprise à produire des produits qui répondent aux besoins des clients plus vite que la concurrence.

En s'appuyant à cette définition nous pouvons dire qu'il n'y a aucune réactivité au niveau des producteurs. Les causes de ce non réactivité peuvent être les suivantes : l'habitude de produire un même produit, l'habitude de satisfaire le besoin d'un seul client

L'arbre de problème présenté ci-après résume tous les problèmes cités ci-dessus.

Figure n°1 arbre de problème



Source : auteur

A la lecture de cette figure, nous pouvons constater que le principal problème de la filière huile essentielle est l'insuffisance de la production. Les causes de ce problème peuvent être :

La mauvaise qualité de la production liée au moyen de production peu performant, qui est à son tour, le résultat du manque d'entretien des matériels ainsi qu'au problème de financement.

Le non respect des normes, conséquence directe de l'incompétence des responsables qui est par la suite causée par l'inexistence des formations.

1.1.2 Les opportunités et les menaces de la filière huile essentielle

La décision de créer une entreprise dans un secteur défini est une décision stratégique qui engage son propriétaire dans un avenir incertain. Face à cette situation il est nécessaire de connaître les attraits et les menaces de ce secteur.

1.1.2.1 Les opportunités

Nombreuses sont les opportunités qui s'offrent aux producteurs dans la filière huile essentielle. Ces opportunités peuvent être les suivantes :

Madagascar est déjà reconnu comme étant une importante source d'huile essentielle si on ne parle que de l'huile essentielle de niaouli ou de girofle sur le marché mondial

Le développement progressif des industries cosmétiques locales, avec des sociétés telles que CHE, HOMEOPHARMA, offre la possibilité d'augmenter le potentiel du marché national

Le niveau de production des huiles essentielles lié au potentiel existant actuellement est encore faible ce qui ouvre la possibilité d'augmentation de la production à très court terme.

1.1.2.2 Les menaces

Les principales menaces qui persistent sur cette filière sont les suivantes :

L'insuffisance des matières premières qui est parfois lié au non renouvellement de la plantation, au vieillissement des arbres, comme les cas des girofliers et le Ravintsara dans la région d'Antsinanana

Les saisons cycloniques qui laissent parfois des dégâts indésirables surtout au niveau des agricultures.

Pour connaître davantage sur cette filière nous avons effectué une analyse SWOT (Strength, weaknesses, opportunities, threats) ou FFOM (force, faiblesse, opportunité, et menace) pour les huiles essentielles de Madagascar. Le résultat de cette analyse peut être résumé dans le tableau ci-après

TABLEAU N°1 L'analyse (swot) de la situation des huiles essentielles

	PRODUCTION	COMMERCIALISATION	TRANSFORMATION	EXPORTATION
FORCE	-Longue tradition de production d'une grande variété d'huile essentielle -Un Peu d'appui technique assuré par CTHT	-un peu de coordination assurée par SYPEAM-PRONABIO		-des exportateurs et des canaux d'exportation bien établis
FAIBLESSE	-Vieillesse des arbres qui demande à être renouvelés -Surexploitation -Faible rendement	-Base de donnée sur la chaîne de valeur médiocre	-Alambics vieux et en nombre insuffisant dans les zones proches des producteurs -coût élevé des pièces détachées.	-certification biologique limitée
OPPORTUNITE	-Diversification par la production d'autre essence		-des industries cosmétiques locales en expansion -des résidus après distillation des essences pourraient être compostés et utilisés comme fertilisants biologiques	-Développement d'autres essences certifiées biologiques
MENACE	-Infestations par les insectes			-forte concurrence d'autre pays

Source : auteur

Ce tableau nous a permis de mieux connaître la situation des producteurs des huiles essentielle à Madagascar ainsi que les problèmes auxquels ils sont confrontés

1.2 Justifications internes

Les raisons internes qui peuvent justifier la création d'une entreprise sont nombreuses et peuvent varier selon la situation dans laquelle vivent les créateurs. Elles peuvent être les suivantes : Les besoins d'autonomie : le créateur cherche un épanouissement professionnel qu'il ne trouve pas dans son environnement de travail actuel. Certains créateurs sont poussés par le sentiment d'avoir une œuvre à accomplir. Et certains sont à la recherche de pouvoir et ou d'un statut social, ils sont motivés par l'ambition, le besoin de monter dans la hiérarchie sociale.

Dans notre cas les motivations qui nous ont poussés à créer cette entreprise sont les suivantes :

1.2.1 Une source de revenu

En effet la création de cette entreprise constitue une source de revenu pour de nombreuses personnes, tout d'abord, pour les créateurs et les associés grâce aux dividendes distribués, ensuite pour les employés grâce à leur rémunération, et enfin pour les paysans cultivateurs parce que l'entreprise constitue un débouché potentiel pour leurs récoltes.

1.2.2 Existence d'une zone d'implantation favorable

D'une façon générale, on désigne par implantation la disposition rationnelle, permanente des matériels sur le terrain et par extension, elle désigne également l'arrangement de l'ensemble des moyens de production.

Pour une unité de production, elle consiste à choisir rationnellement un site ou une région qui favorise la rentabilité des opérations. Le choix de la localisation est important pour des différentes raisons à savoir : la difficulté de changement de localisation, une mauvaise localisation engendre des nombreux problèmes qui se répercutent tout au long de la vie de l'entreprise.

1.2.2.1 Présentation de la région

La commune rurale de Behenjy est traversée dans sa longueur par la route nationale n° 7 reliant l'ancienne province de Tananarivo à celle de Tuléar en passant par Fianarantsoa. Elle se trouve à 45km au sud du capital et à 25km au nord du district d'Ambatolampy dont elle fait partie intégrante.

Elle est limitée : au nord par la commune d'Andriambilany (Ambatolampy) à l'ouest par la commune de Miantsoarivo (Arivonimamo) à l'Est par le district d'Andramasina. La commune est composée de 22 fokontany elle s'étend sur une superficie de 142km². En moyenne chaque fokontany s'étend sur une superficie de 6.45km², la distance qui sépare deux fokontany le plus éloigné du nord au sud est de 16km, de l'Est à l'ouest est de 6km. La région de Behenjy est caractérisée par un sol volcanique et sillonné du sud au nord par la rivière d'Androba déversant dans le fleuve de Sisaony.

La ville de Behenjy a un climat similaire à celui du capital et celui du district d'Ambatolampy : Chaud et humide pendant l'été et froid et sec pendant l'hiver. La région dispose d'une immense superficie cultivable de 1.900ha.

Le choix du lieu d'implantation géographique n'est pas fait au hasard. Cette région remplit les conditions idéales et nécessaires pour l'efficacité de notre future entreprise.

Nombreuses sont les raisons qui nous poussent à choisir cette région à savoir : son emplacement qui est assez proche de la grande ville, cela va permettre à l'entreprise d'économiser certains coûts surtout au niveau de la construction. Les conditions climatiques adéquates aux exigences des deux plantes, qui est un facteur déterminant de la qualité de la production ; la région dispose d'une vaste superficie cultivable de 1900ha, qui assurera une abondance de matière première pour l'entreprise ; la commune possède aussi de grands nombres de jeunes sans emplois qui offrent une garantie de main d'œuvre abondante et à moindre coût pour l'entreprise. Par ailleurs la présence du fleuve d'Androba et les infrastructures économiques comme les routes praticables, l'énergie électrique, l'eau potable seront des atouts majeurs pour notre l'entreprise.

Ces différents problèmes auxquels sont confrontés les producteurs, leur incapacité de satisfaire le marché qui pourtant, d'après notre analyse, promet de nous offrir beaucoup d'opportunités, nous incitent à penser qu'il est indispensable de renforcer la production des huiles essentielles à Madagascar tout en améliorant la qualité et la quantité et de créer par la suite une usine d'extraction.

Pour conclure, il est nécessaire de rappeler que cette première section nous a permis de voir premièrement, les justifications de la création de notre entreprise d'une part externes qui sont : L'insuffisance de la production liée directement au problème d'approvisionnement en matière première, à l'incompétence des responsables à cause du manque de formation, au moyen de production peu performant qui est lié au manque d'investissement, à l'insuffisance de réactivité lié à la mauvaise qualité des produits, au manque de flexibilité lié au non maîtrise de la production des plusieurs sorte d'huiles essentielles. Les opportunités de la filière huile essentielle qui sont : la notoriété de Madagascar qui est reconnu comme premier producteur de certaines huiles essentielles comme les huiles essentielle de Ravintsara et de girofle, le marché des huiles essentielles qui est encore un marché très ouvert.. D'autre part internes qui sont : la rentabilité de ce secteur grâce a la croissance de la demande et qui constitue une source de revenu importante tant pour les créateurs que pour les employés et les paysans producteurs, la région de Behenjy constitue un atout pour la réussite de notre projet pour des nombreuses raisons comme l'existence des vastes étendues de terres cultivables, les caractéristiques de la population qui sont en général des jeunes paysans qui garantira à l'entreprise des mains d'œuvres abondante et à moindre coût.

Si telles sont les raisons internes et externes qui justifient la création de notre entreprise, il est temps de voir sa présentation et ses caractéristiques

Section 2 : La présentation et les caractéristiques de notre entreprise

Dans cette seconde section sera présentée, notre entreprise, sa zone d'implantation, ainsi que ses objectifs. Notre but c'est de trouver les caractéristiques adéquates à notre entreprise.

Comme méthodologie, nous avons adopté d'une part une descente sur terrain qui nous a permis de voir l'adéquation de la zone d'implantation à l'efficacité de notre entreprise. D'autre part, l'application de notre cours théorique sur la constitution d'une entreprise qui va nous permettre de choisir les caractéristiques des sociétés commerciales qui correspondent le mieux à notre entreprise.

Pour ce faire nous allons voir en premier lieu la dénomination de notre entreprise, son siège social. En deuxième lieu les objectifs aussi bien globaux que spécifique, en troisième lieu ses activités, son statut juridique, les démarches suivies pour sa constitution et enfin la présentation de sa zone d'implantation.

2.1 Dénomination de notre entreprise

Nous désirons créer une entreprise commerciale dénommée « FIVOARANA » dans la région de Vakinakaratra, plus précisément dans la commune de « BEHENJY » dont ses activités principales seraient la production des huiles essentielles de Ravintsara et de géranium pour les vendre ensuite à des entreprises nationale qui pourraient les exporter ou les utiliser comme composant dans la fabrication de leurs produits.

2.2 Les objectifs que notre entreprise propose d'atteindre

Après avoir vu les différents problèmes dans la filière huile essentielle de Madagascar voici Les principaux objectifs que nous voulons atteindre :

2.2.1 Les objectifs globaux

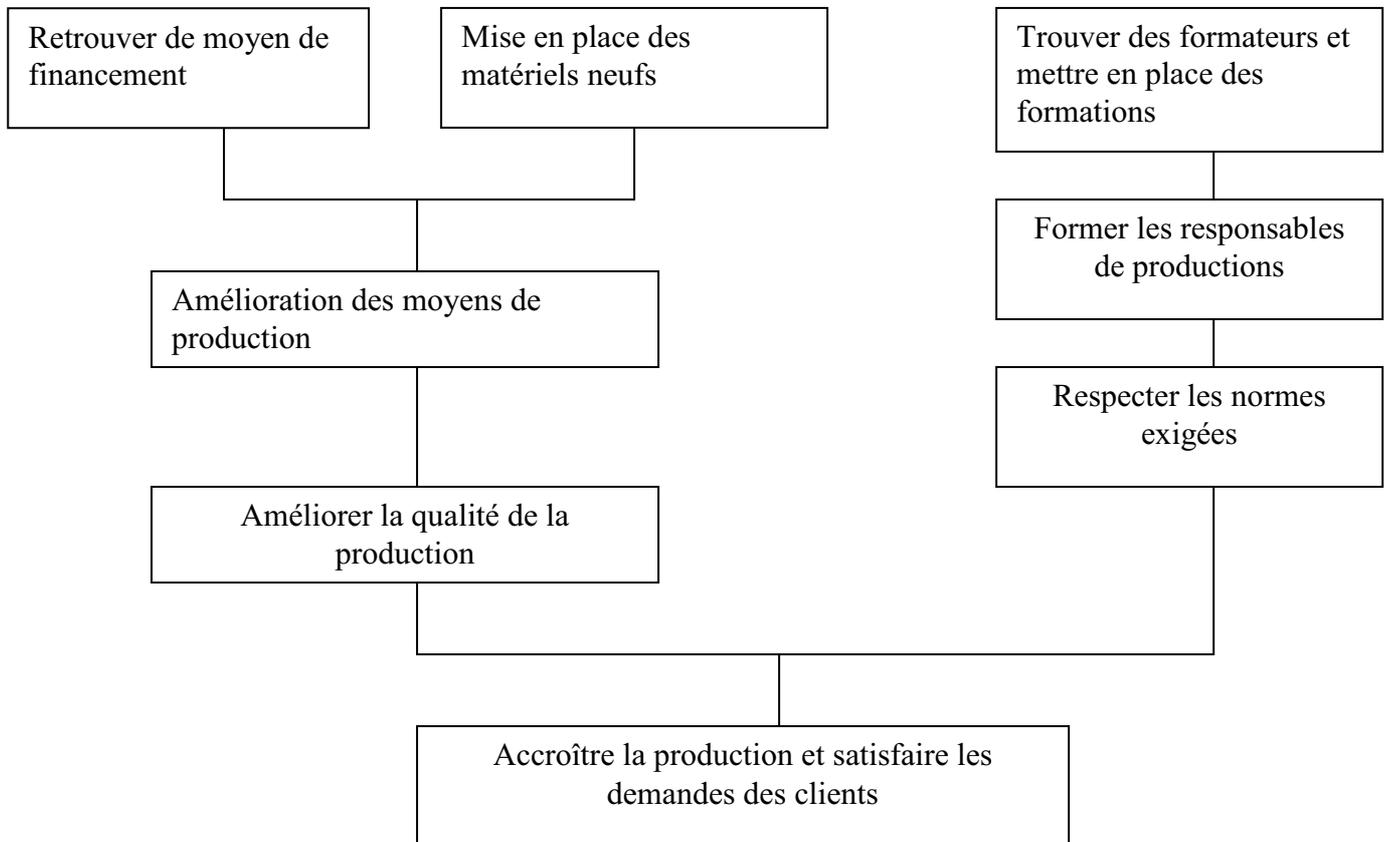
La création de notre entreprise contribuerait à la fois à l'amélioration de la production des huiles essentielles de géranium et de ravintsara de Madagascar et au développement rural de sa région d'implantation. En outre, elle: apporterait une importante valeur ajoutée pour le pays, favoriserait le développement du secteur agricole en sensibilisant les paysans à entreprendre l'agriculture biologique et enfin augmenterait le denier public par le paiement des impôts et taxes.

2.2.2 L'objectif spécifique

Maîtriser la production des huiles essentielles en produisant des huiles essentielles qui suivent les normes (H.E.B.B.D) huile essentielle biologique et biochimiquement définie est l'objectif spécifique de notre entreprise.

L'arbre des objectifs de notre projet est présenté par la figure ci-après

Figure n° 02 Arbre des objectifs



Source : auteur

D'après cette figure, nos principaux objectifs sont l'accroissement de la production et la satisfaction de la demande des clients. Pour ce faire, nous devrions améliorer la qualité des produits tout en respectant les normes exigées en utilisant des moyens de production plus performants et en donnant aux responsables les meilleures formations. Pour cela il va nous falloir trouver des moyens de financement pour pouvoir mettre en place des matériels neufs ainsi que des formations appropriées.

2.3 L'activité de l'entreprise

L'activité principale de notre entreprise consiste à produire des huiles essentielles de Ravintsara et de géranium ayant les qualités propres aux normes destinées à l'exportation pour ce faire l'entreprise procédera à l'acquisition des matières premières auprès des paysans cultivateurs.

2.4 Statut juridique de notre entreprise

En générale on distingue plusieurs formes de société commerciale : les sociétés anonymes (S.A) qui sont des sociétés commerciales dans lesquelles les associés sont appelés des actionnaires et possèdent des droits représentés par un titre (action) négociable et ne sont tenus que dans la limite de leurs apports. Les associés ou actionnaires n'ont pas la qualité de commerçant. Les sociétés a responsabilité limité (S.A.R.L) : c'est une entreprise commerciale regroupant des associés qui ne sont pas personnellement des commerçants et dont la responsabilité est limitée à leurs apports. Les sociétés au nom collectif (S.N.C) sont des sociétés désignées par une relation sociale dans laquelle, tous les associés ont la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales. La personnalité de chacun des associés joue un rôle déterminant dans la vie de la société (intuitu personæ).

La comparaison entre ces différentes formes de statut juridique sera traitée dans le tableau comparatif ci-après.

Tableau n°2 : Analyse comparative des quatre formes juridiques envisageables

RUBRIQUES	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	SNC	S.A.R.L	S.A
AVANTAGES	<p>Facile à créer</p> <p>Pas besoin d'élaborer des statuts</p> <p>Pas de blocage d'un capital social à la banque</p> <p>Liberté de gestion</p> <p>Jouissance seul aux bénéficiaires de l'entreprise</p>	<p>Formée par deux ou plusieurs associés Solidairement et indéfiniment responsable</p> <p>Peut être constituée par deux associés au minimum</p> <p>Administrer par un ou plusieurs gérants associé ou non</p> <p>Les règles de fonctionnement sont simples et peu coûteuses</p>	<p>La responsabilité est limitée aux apports de chacun</p> <p>Peut être constituée par un seul associé capital 1million d'ariary</p> <p>Possibilité d'apport en nature</p> <p>Si constituée par deux ou plusieurs associés capital 10millions d'ariary</p>	<p>Peut être constituée par un actionnaire SA unipersonnel capital 2000 000 ariary</p> <p>Si par plusieurs actionnaire, capital minimum 20 000 000 ariary</p> <p>Responsabilité limitée aux apports</p> <p>Apport en numéraire peut être libéré en plusieurs fois</p> <p>Possibilité de développement élevé</p> <p>Actions librement cessibles</p>
INCONVENIENTS	<p>Perspectives de développement limitées</p> <p>Responsabilité seule de la dette de l'entreprise</p> <p>Existence de facteurs d'instabilité de l'entreprise</p>	<p>dans le silence de statuts tous les associés seront considérés comme gérant</p> <p>risque de confusion</p>	<p>Restriction à la cession des parts sociales</p> <p>Perspectives de développement limitées</p> <p>Formalités constitutives contraignantes</p>	<p>Fonctionnement très lourd</p> <p>Formalités constitutives longues</p> <p>Toutes les décisions sont à soumettre au conseil d'administration</p>

Source : Auteur

Face à ces différentes formes de société nous avons opté pour la société a responsabilité limitée pour les raisons suivante :

La société a responsabilité limitée ou SARL est facilement constituée parce qu'elle peut être constituée par 2 à 50 associés, son capital social est en minimum 10 millions d'ariary composé des parts sociales de 20.000 de valeur nominale (500 parts), les apports en numéraires ou en nature doivent être intégralement libérés ou réalisés dès la constitution de la société.

2.5 Les démarches à suivre pour la constitution de notre entreprise

Nombreuses sont les étapes à suivre pour la constitution de notre entreprise mais pour faciliter notre étude nous allons les résumer comme suit :

La formalité de la constitution, qui est généralement composée par l'élaboration d'un projet de statut, la souscription du capital (souscription ; promesse d'apport), intervention d'un commissaire aux apports qui évaluera les apports en nature, cotisation et paraphe des livres légaux, dépôt aux greffe du tribunal de commerce, immatriculation aux registres de commerces, publication dans un journal d'annonce légale.

Formalité sociale et diverse, qui est composée par la demande d'immatriculation au CNAPS, déclaration d'embauche des travailleurs à l'inspection de travail, ouverture d'un compte en banque ou postal, mention obligatoire sur les documents commerciaux (Raison sociale, siège social, numéro statistique, numéro d'identification fiscale, montant du capital), souscription d'un contrat d'assurance pour une protection contre les risques qui font courir l'activité professionnelle.

Pour conclure, ce premier chapitre nous a permis : premièrement, d'évoquer les justifications qui sont à la fois : externes comme La faible productivité des opérateurs existants qui est généralement liée à l'irrégularité de l'approvisionnement en matière première, au manque d'investissement en moyens de production, au manque de compétence des responsables, au manque de flexibilité et de réactivité de ces entreprises. Les opportunités de la filière huile essentielle qui sont respectivement : l'opportunité de marché suite au développement progressif des entreprises nationales comme l'HOMEOPHARMA et CHE, la longue tradition de production d'une grande variété d'huile essentielle. Internes comme : une source de revenu pour le promoteur, pour les employés ainsi que pour les paysans cultivateurs, une zone d'implantation plus que favorable pour l'efficacité de l'entreprise. Deuxièmement, de présenter : notre entreprise qui n'est autre que la société « FIVOARANA » dont : les objectifs globaux sont : la contribution à l'amélioration de la production des huiles essentielles de Ravintsara et de Géranium, la contribution au développement rural de la zone d'implantation, l'apport d'une importante valeur ajoutée ainsi que l'augmentation des deniers publics pour le pays, la sensibilisation des paysans à entreprendre l'agriculture biologique. Et le spécifique qui est la maîtrise de la production des huiles essentielle en produisant des huiles essentielles de qualité qui répondent aux normes exigées par les acheteurs. Troisièmement, de connaître : notre activité principale qui est la production des huiles essentielles de Ravintsara et de Géranium, notre statut juridique qui est une société à responsabilité limitée, les démarches à suivre pour constituer notre entreprise. Et enfin la présentation de la région d'implantation qui est à Behenjy.

CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE ET ASPECT MARKETING

Ce chapitre sera relatif à l'étude de marché et aspect marketing de notre projet notre objectif étant de trouver la demande globale de nos produits, l'offre globale de nos concurrents, notre part de marché, les stratégies et les politiques marketings adaptés à nos produits.

Pour l'étude du marché, des enquêtes ont été faites, d'une part auprès des entreprises qui achètent les huiles essentielles en vue de connaître leurs besoins en matière d'huile essentielle de Ravintsara et de géranium pour reconstituer la demande globale et d'autre part auprès des entreprises qui en produisent pour connaître leur capacité de production afin de reconstituer l'offre globale.

Pour l'étude marketing, les cours théoriques sur les politiques et stratégies seront appliqués afin de déterminer les politiques adaptées a nos produits, les politiques de prix qui conviennent, les politiques de placement pour mieux placer nos produits et en fin les politiques de promotion pour mieux les vendre.

Pour une commodité de l'étude, l'étude de marché de l'entreprise sera effectuée en premier lieu, viennent par la suite les stratégies et politiques marketing adoptées.

Section1 Etude de marché

Le terme « marché » change selon le contexte considéré mais nous nous limitons sur le concept économique ou ce terme indique le lieu de confrontation de l'offre et de la demande, des besoins et des produits. Le marché est donc composé d'une demande, d'une offre et d'un environnement. L'étude de marché peut être définie comme une étude prévisionnelle des débouchés d'un produit ou d'un service donné.

D'où, l'étude comprend les étapes suivantes:

Analyse de la demande

Analyse de l'offre et de la concurrence

Un marché se caractérise par cinq éléments principaux :

Sa taille : un marché peut être national ou international

Son ancienneté : « un marché émergent » correspond à une activité nouvelle. « Un marché en maturité » qui représente un secteur où l'offre et la demande sont déjà en place de façon relativement stable.

Son dynamisme : la demande sur le marché peut être croissante, stagnante, ou en déclin

Son potentiel : un « marché saturé » est un domaine d'activité où l'offre potentielle est supérieure à la demande potentielle. Dans le cas contraire le marché est dit « ouvert ».

Ses ramifications : pour un produit le « marché principal » est constitué par la demande de produit similaire et directement concurrent. Cependant, le succès d'un produit dépendra des « marchés de substitution » constitués par des produits différents mais qui permettent de satisfaire le même type de besoin.

1.1 Analyse de la demande

La demande se définit comme la quantité d'un bien ou d'un service que les consommateurs sont disposés à acquérir en un temps et à un prix donné.

Dans cette partie d'étude nous allons voir l'analyse de la demande de nos produits, notre objectif c'est d'estimer, la quantité des produits susceptibles d'être vendue sur le marché. La méthodologie que nous allons adopter pour mener à terme cette étude sera divisée en deux parties:

D'une part il y a le travail de recherche de documentation auprès du ministère pour connaître toutes les entreprises qui évoluent dans la filière huile essentielle

D'autre part il y a les enquêtes effectuées auprès de ces entreprises pour connaître leurs besoins en matière des huiles essentielles de Ravintsara et de Géranium.

Pour ce faire nous allons voir en premier lieu l'application de cette méthodologie et en second lieu, les résultats de ces enquêtes.

1.1.1 Méthodologie pour la détermination de la demande

Pour la détermination de la demande globale nous avons effectué des recherches des documentations auprès du ministère de l'agriculture et de l'élevage et du ministère de commerce pour connaître le nom ainsi que les caractéristiques des entreprises qui évoluent dans la filière huile essentielle. Une fois que ces entreprises sont identifiées, des classements selon leurs tailles, leurs activités principales ont été établies. Tout d'abord il y a les

entreprises qui achètent les produits et puis les exportent. Ensuite il y a celles qui les achètent et les utilisent dans la fabrication de leurs produits. Et en fin il y a celles qui les achètent et les utilisent directement.

Des enquêtes ont été effectuées auprès des entreprises de chaque classement. Ces enquêtes nous ont permis de connaître leurs besoins en matière d'huile essentielle de géranium et de ravintsara.

1.1.2 Résultats des enquêtes

Nous avons visité 7 entreprises pour le premier classement c'est-à-dire les entreprises qui achètent les produits puis les exportent. Les résultats de cette enquête nous ont permis d'une part d'estimer leur besoin en huile essentielle qui est d'environ 100 kg par mois pour l'essence de Ravintsara et de 60 à 80kg pour l'huile essentielle de géranium et d'autre part de savoir que 57% de ses entreprise s'intéressent à nos produits parce que parmi ces 7 entreprises 4 entres elles sont intéressées par nos produits, 3 sont réticentes et une seule a donné une réponse insatisfaisante

Pour le deuxième classement d'entreprise c'est-à-dire les entreprises qui achètent les produits et les utilisent en tant que composant dans la fabrication de leurs produits. 5 d'entre elles font l'objet de notre visite. Les résultats de cette enquête sont les suivants : leurs besoins en matière d'huile essentielle sont de 20 à 25 kg par mois pour le ravintsara et en moyenne 15kg par mois pour le géranium. Parmi ces 5 entreprises 3 sont intéressées par nos produits soit 60% et les 2 autres ont donné des réponses insatisfaisantes

Pour le dernier classement d'entreprise 5 d'entres elles aussi font l'objet de notre visite, leur demande en matière d'huile essentielle est estimée à 3 à 5 kg par mois pour l'huile essentielle de Ravintsara et 3kg pour le géranium parmi les 5 entreprises visitées seule 2 d'entre elles soit 40% sont intéressés par nos produits.

Ces différents résultats peuvent se résumer dans le tableau ci après

Tableau N°3 Demandes pour chaque classement d'entreprise

Types d'entreprise	Besoins /mois (En kg)		Besoins/an (En kg)	
	Ravintsara	Géranium	Ravintsara	Géranium
Classement 1	100	80	1200	960

Classement 2	25	15	300	180
Classement 3	5	3	60	36

Source auteur

Dans ce tableau figure la demande d'une seule entreprise de chaque type. D'après les informations recueillies auprès du ministère et de la chambre de commerce, les entreprises de type 1 sont au nombre de 18 entreprises, les entreprises de type 2 sont au nombre de 13 entreprises. Le nombre exact du type 3 ne nous a pas été communiqué. Par contre les renseignements recueillis auprès de la commune urbaine d'Antananarivo nous permettent de savoir qu'en 2008 elles sont au nombre de 120 dans la commune urbaine d'Antananarivo.

Ces différents renseignements nous permettent d'établir le tableau de la demande globale suivante.

Tableau N°4 Demande globale en (kg)

Type d'entreprise	Nombre d'entreprise	Besoins mensuels		Besoins annuels	
		ravintsara	géranium	ravintsara	Géranium
Classement1	18	1800	1440	21600	17280
Classement 2	13	325	195	3900	2340
Classement 3	120	600	360	7200	4320
Total	151	2725	1995	32700	23940

Source auteur

D'après ce tableau, les demandes globales des huiles essentielles de Ravintsara et de géranium sont respectivement les suivantes : 32700kg ou 32.7 tonnes par an et 23940kg ou 23.940 tonnes par an

1.1.3 Détermination de la clientèle cible

Cette partie sera consacrée au choix de la clientèle cible.

Effet ce choix peut se résulter de plusieurs facteurs. Mais dans notre cas, les facteurs à prendre en compte sont les suivants : Le volume de la demande des clients, les prix auxquels ces clients sont prêts à acheter les produits. Pour cela, notre choix s'est porté sur les grandes

entreprises qui achètent les produits c'est-à-dire les huiles essentielles pour ensuite les exportent parce que ce sont en général ces entreprises qui absorbent presque la totalité de la production des huiles essentielles de Madagascar. En plus les enquêtes que nous avons effectuées ont montrés que 57% de ces entreprises sont intéressées par nos produits. Ce qui constitue pour l'entreprise une demande réelle de 12 tonnes par an pour l'huile essentielle de Ravintsara et de 9, 6 tonnes pour l'huile essentielle de géranium.

Ainsi nous venons de voir dans cette section : la détermination de la demande globale en matière d'huile essentielle de Ravintsara et de géranium qui est respectivement de 32.7 tonnes et de 23.940tonnes par an, la détermination de notre clientèle cible qui est constituée en général par les entreprises qui exportent les huiles essentielles. ce qui nous amène à l'étude de l'offre.

1.2 L'analyse de l'offre globale

L'offre désigne la quantité de biens ou services que les entreprises sont prêtes à vendre pour un prix donné. L'offre d'un marché peut se présenter sous différentes formes selon l'état de la concurrence on distingue l'offre monopolistique ce qui signifie un seul fournisseur pour l'ensemble du marché, l'offre oligopolistique c'est-à-dire que le marche est partagé entre un nombre restreint de fournisseurs. L'offre concurrentielle : de nombreux fournisseurs se concurrencent sur le marché.

L'étude de l'offre des différents acteurs qui se trouvent sur le marché des huiles essentielles de Ravintsara et de géranium s'avère indispensable. Notre objectif est donc de faire ressortir l'offre globale qui va nous permettre de le confronter avec la demande globale, afin d'évaluer le marché disponible. Des enquêtes ont été effectuées auprès des producteurs des huiles essentielles de Ravintsara et de Géranium pour connaître leur capacité de production pour estimer les offres globales.

Pour l'efficacité de notre étude, nous allons voir en premier lieu, la méthodologie de la détermination de cette offre et en deuxième lieu l'offre globale proprement dite.

1.2.1 La méthodologie pour la détermination de l'offre

Pour la détermination de l'offre, nous avons effectué des enquêtes mais cette fois ce sont les producteurs d'huile essentielle de Géranium et de Ravintsara qui font l'objet de nos

enquêtes. En effet, les enquêtes que nous avons effectuées pour la détermination des demandes nous ont permis de savoir les principaux fournisseurs existants sur le marché des huiles essentielles de Ravintsara et de géranium

Les différentes enquêtes que nous avons menées auprès de ces producteurs nous ont permis de classer trois types de producteurs : les paysans producteurs : ceux qui disposent des plantations et qui produisent d'une manière artisanale des huiles essentielles. Ensuite les moyennes et petites entreprises comme BIOSAVE qui se basent sur l'exploitation de Ravintsara, SODICROIVAL qui se spécialise dans la production des huiles essentielles de géranium. Et enfin les grandes entreprises comme COMADDEX, INNOVEX. Notre objectif est de pouvoir estimer l'offre globale en se basant sur la capacité de production.

1.2.2 Les résultats des enquêtes

Les résultats de ces enquêtes nous ont permis de connaître que la production moyenne d'un paysan producteur est de 6kg par mois soit 72 kg par an pour l'huile essentielle de Ravintsara et seulement de 3kg/mois soit 36 kg/ an pour le géranium. Cette faible production est relative aux moyens de transports des matières premières et surtout à leur vétusté. Ces enquêtes nous ont aussi permis de savoir qu'en 2008 le nombre exact de ces producteurs est de 61 dans la région de Vakinakaratra.

Pour les petites et moyennes entreprises, malgré un moyen de production beaucoup plus moderne, la production reste encore insuffisante à cause de l'emplacement de leurs zones d'implantation. En effet, elles sont situées généralement en ville, ainsi elles ne peuvent produire qu'à raison de deux (2) cuissons par semaine soit une production d'environ 24 kg par mois pour le Ravintsara et d'une seule cuisson pour le géranium qui est équivalent à 12kg par mois. Ces enquêtes nous ont aussi permis de recenser 12 entreprises de ce type dans l'ancienne province d'Antananarivo.

Quant aux grandes entreprises, leur niveau de productions est déjà très élevé parce que leurs moyens de production sont très performants comme le cas de COMADDEX qui peut produire plus de 10 tonnes en matière d'huile essentielle de Géranium et de même pour les Ravintsara. Par contre, leurs productions sont plutôt destinées à l'exportation qu'au marché national.

Ces différents résultats nous permettent d'établir le tableau de l'offre ci-après

Tableau N°5 L'offre globale

Type d'entreprise	Nombres	Production mensuelle en kg		Production Annuelle en kg		Production annuelle en tonnes	
		Ravintsara	Géranium	Ravintsara	Géranium	Ravintsara	Géranium
Type 1	61	366	183	4392	2196	4.392	2.196
Type 2	12	288	144	3456	1728	3.456	1.728
Type3	–	–	–	–	–	–	–
Total				7848	3924	7.848	3.924

Source auteur

Type1 : les paysans producteurs

Type2 : les petites et moyennes entreprises

Type3 : les grandes entreprises

Ce tableau nous permet de trouver l'offre globale qui est de 7.848 tonnes par an pour l'huile essentielles de Ravintsara et de 3, 924 tonnes par an pour l'huile essentielle de Géranium. Ces résultats nous sont d'une aide précieuse pour calculer notre part de marché.

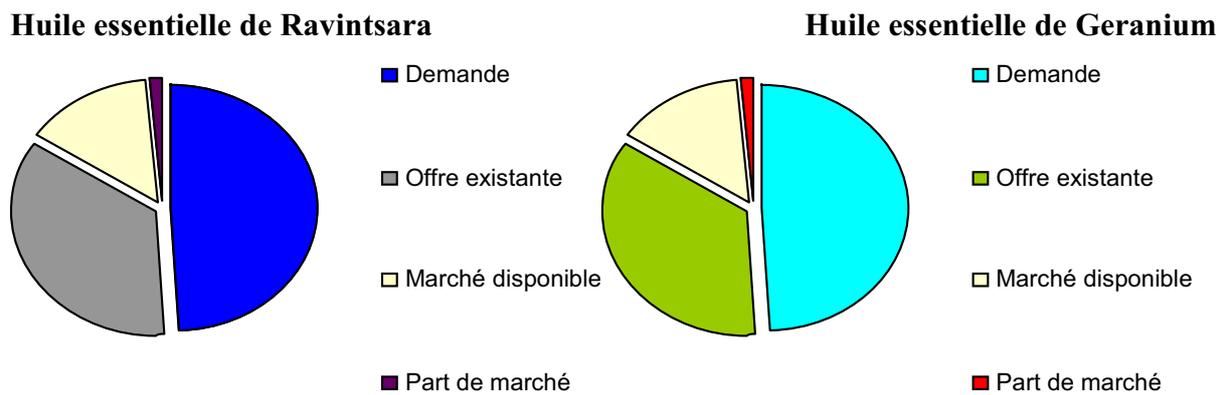
1.2.3 La part de marché envisagée

D'après notre étude, des estimations ont été effectuées : la demande globale qui est de 32, 700 tonnes par an pour l'huile essentielle de Ravintsara et de 23, 940 tonnes par an pour l'huile essentielle de géranium ainsi que l'offre globale qui est de 7, 848 tonnes pour l'huile essentielle de Ravintsara et de 3, 924 tonnes pour l'huile essentielle de géranium. La confrontation entre ces deux grandeurs nous permet d'identifier le marché encore disponible qui est dans notre cas de 24, 48 tonnes pour l'huile essentielle de ravintsara et de 20, 016 tonnes par an pour l'huile essentielle de géranium.

Notre capacité de production envisagée est à raison de quatre cuissons par semaine pour le ravintsara c'est-à-dire une production équivalente a 12kg, et de 10 cuissons par

semaine pour le géranium soit une production équivalente à 6 kg par semaine. De ce fait, notre production annuelle pour l'huile essentielle de Ravintsara est de 576 kg soit 0,576 tonne et de 288 kg pour l'huile essentielle de géranium, soit 0.288 tonne. Nous envisagerions alors d'occuper une part de marché de 2,35% sur le marché des huiles essentielles de ravintsara et de 1.42 % pour le marché des huiles essentielles de géranium

Figure n° 3 : Répartition du marché global



Source : Auteur

Ainsi nous avons pu déterminer que l'offre globale des huiles essentielles de Ravintsara et de Géranium est respectivement de 7, 848 tonnes et de 3, 924 tonnes annuellement, notre part de marché est respectivement de 2, 35% et 1.42 %.pour ces huiles essentielles. La section suivante comportera les stratégies et les politiques marketing mise en œuvre pour réussir notre projet.

Section 2 : Stratégies et politiques marketing à adopter

Le marketing est l'ensemble des actions et techniques par lesquelles l'entreprise peut prévoir, stimuler ou renouveler les besoins des consommateurs et y répondre par une adaptation continue de son offre. La notion de détection des besoins est fondamentale, elle répond à une logique de management par la demande, l'entreprise doit ensuite adapter les différentes variables de son offre aux besoins ainsi détectés.

Un besoin est un état de manque, nécessitant une réponse et provoquant le désir d'achat afin d'en obtenir la satisfaction. L'objectif du marketing est donc de détecter et

identifier les besoins du consommateur. Certains de ces besoins sont exprimés mais d'autres sont à l'état latent il est alors nécessaire de les révéler voire de les susciter. La typologie la plus classique qui a été faite à ce sujet est celle de MASLOW (1952) il distingue : les besoins physiologiques de base (la faim, soif, le logement), les besoins de sécurité qui conduisent le consommateur à se protéger de son environnement ; les besoins d'appartenance qui poussent l'individu à s'insérer dans un groupe social (famille, amis, profession), le besoin d'estime (besoin d'être reconnu snobisme), le besoin de s'accomplir, individuellement ou socialement. Cette théorie représente les différents besoins comme un système hiérarchisé. L'achat sera motivé par les besoins non satisfaits et non par ceux qui le sont déjà.

Pour cette section, nous allons déterminer les stratégies et politiques marketing envisagées pour nos produits. Notre objectif c'est de trouver les politiques ainsi que les stratégies qui correspondent à nos produits. L'application des cours théoriques en marketing constituera la base de notre méthodologie.

2.1 Politiques marketing à adopter

Les politiques marketing qui sont conformes au marketing mix sont constituées par l'ensemble des actions dans le domaine de la politique de produit, de prix, de distribution et de communication. Ces quatre univers d'actions sont également appelés **4p** à cause des initiales de ces quatre termes en anglais (product, price, place, promotion). La mise en œuvre du marketing mix doit permettre d'atteindre les objectifs découlant de la stratégie marketing. Les décisions prises au sein des différentes variables sont indépendantes.

2.1.1 La Politique de Marque

En général, le produit montre ce que le consommateur désire d'acquiescer et que l'entreprise promet de satisfaire. Rappelons que nos produits sont :

L'huile essentielle de géranium qui est caractérisée par son aspect liquide mobile, sa couleur : jaune vert clair (pour celle originaire de Chine). Son odeur suave très agréable, un peu écoeurante, son goût très amer, un peu piquant.

L'huile essentielle de géranium originaire d'Égypte a sensiblement les mêmes propriétés mais avec un parfum moins puissant.

L'huile essentielle de pélargonium roseum (la Réunion) a une composition voisine et possède des propriétés anti-microbes, neurotonique et tonique cutanée.

L'huile essentielle de géranium peut être utilisée comme succédané à la véritable huile essentielle de rose (*Rosa damascena*) dont le prix est très élevé.

L'huile essentielle de ravintsara fait partie des huiles essentielles les plus recherchées au monde grâce à sa capacité à guérir plusieurs maladies à savoir :

L'asthénie générales et nerveuses, infections virales, trouble de sommeil, grippe, bronchites, rhinopharyngites, refroidissement, coqueluche, hépatites et entérites virales, insomnie, dépression, angoisse, mononucléose infectieuse, peste, drainage lymphatique.

Elle se caractérise par son aspect : liquide mobile, limpide, sa couleur : incolore jaune pâle et son odeur : caractéristiques du cineole, fraîche, camphrée.

Elle est souvent utilisée comme huile de massage, diffuseur d'arome, inhalation, elle peut être utilisée pure même chez l'enfant.

Ses principaux constituants sont les suivants : 1.8-cineole, Sabinène, Alpha pinène, Béta-pinène, Alpha terpinéol

Pour la politique de produit, nous allons développer la politique de marque laquelle est un nom donné à l'ensemble des produits d'une entreprise, à l'ensemble des produits de gamme ou encore à un seul d'entre eux. Elle permet d'identifier le produit. C'est à la fois un élément de notoriété et une valeur de référence. La marque peut consister en un ou plusieurs moyens matériels (mot, slogan, logotype, etc.).

Nous utilisons cette technique pour différencier nos produits de ceux des concurrents et afin de sensibiliser l'attention des clients. Pour ce faire nous allons imprimer sur l'étiquette collée sur l'emballage de nos produits : le nom de notre entreprise, l'origine et la nature de l'huile essentielle, l'espèce botanique exacte : en latin pour éviter les confusions multiples et dangereuses dues aux noms communs variables d'un pays à l'autre ; l'organe producteur (o.p) : feuilles, rameaux, parties aériennes, fleuries, écorce, racine, bois, semences, fleurs ; La spécificité biochimique (s.b) : mention des constituants caractéristiques de chaque huile essentielle, signature d'une origine ou d'un terroir spécifique du végétal aromatique.

2.1.2 Le prix d'écrouissage

Ce type de projet est encore soumis à la concurrence imparfaite ce qui veut dire qu'il y a liberté partielle pour la fixation du prix mais d'après les analyses et études précédentes, il faudra tenir compte de l'objectif, de la réaction du marché, les coûts et les différents niveaux

de réalisation, les différentes méthodes de tarification (coût plus marge, point mort, prix du marché), la concurrence en fonction des objectifs de l'entreprise pour atteindre la rentabilité de notre entreprise et le bon rapport qualité-prix vis-à-vis de la clientèle.

En général, on a trois types de politiques pour la fixation de prix. Tout d'abord la politique de pénétration qui consiste à introduire sur le marché un produit à un prix relativement bas ceci tend à décourager les concurrents, à stabiliser les ventes sur une période plus longue, cette politique est utilisée quand le marché est très sensible au prix. Ensuite la politique d'alignement qui consiste à aligner le prix du produit au prix des concurrents, cette politique est utilisée quand les coûts sont difficiles à apprécier ou quand le prix du marché assure une rentabilité suffisante. Et enfin La politique d'écrémage qui consiste à introduire sur le marché un produit à un prix initial élevé et qui constitue un moyen efficace pour garantir un profit unitaire important et une image de marque forte. C'est cette politique que nous avons décidé d'adopter.

2.1.3 La vente directe

En général, la bonne politique de distribution concerne le bon choix des intervenants qui prennent en charge les activités de distribution c'est-à-dire les activités qui font passer un produit de son état de production à son état de consommation.

Dans notre cas, puisque nos produits sont des produits industriels c'est-à-dire des produits qu'on vend à d'autres entreprises, la politique de distribution que nous allons choisir est celle de la politique de vente directe. Ce circuit ne fait pas appel à des agents extérieurs de distributions. La vente directe est en effet rendue possible par le nombre relativement faible des clients potentiels.

2.1.4 La publicité directe

Étant défini comme l'action de transmettre des informations à partir de l'émetteur vers le récepteur et par l'intermédiaire des canaux, la communication prend une place importante dans le domaine de marketing. En outre, son but est multiple notamment, celui de développer une bonne image de marque, d'influer le comportement des consommateurs, d'annoncer et de faire connaître un nouveau produit ou service et enfin de fidéliser la clientèle.

Divers moyens de communication existent mais puisque nos objectifs sont généralement modestes et consistent seulement à accroître la notoriété et donner une image favorable, globale pour l'entreprise, et pour nos produits, nous décidons alors de pratiquer la politique de publicité.

La publicité est l'ensemble des moyens de communication mis en œuvre par l'entreprise pour informer, convaincre et fidéliser les consommateurs. Il existe deux formes de publicité : la publicité media et la publicité hors media ou directe. Entre ces deux formes de publicité, nous envisageons de pratiquer la publicité directe.

En effet la publicité directe consiste à promouvoir les produits de l'entreprise en s'adressant directement à la clientèle cible. Nombreux sont les moyens qu'on peut mettre en œuvre pour cette forme de publicité. D'abord le mailing ou publipostage qui consiste à adresser à toutes les entreprises clientes une documentation (dépliant, catalogue) montrant nos produits et ses spécificités. Le phoning ou démarchage téléphonique est le fait de contacter par téléphone les entreprises clientes qui désirent connaître nos produits.

Le démarchage à domicile qui consiste à visiter directement les entreprises clientes ou les entreprises à qui nous désirons vendre nos produits. L'utilisation du réseau Internet ou la cyber publicité, un autre moyen de communication directe mise en œuvre pour informer les entreprises clientes sur notre entreprise et sur nos produits.

2.2 Stratégies adoptées

D'après la théorie, il s'agit de deux stratégies marketing, à savoir : La stratégie push et pull

2.2.1 La stratégie « Push »

Consiste en quelque sorte à imposer directement les produits vers les clients. En d'autres termes, cette stratégie sert à pousser le produit vers les clients.

2.2.2 La stratégie « Pull »

Consiste à attirer les clients par le biais d'une forte politique de communication. En principe, cette stratégie est plus avantageuse par rapport à la stratégie push même si elle exige de moyens financiers assez élevés et une certaine qualité des produits.

Ces deux stratégies sont apparues de manières différentes, mais elles sont complémentaires. En voila les stratégies que nous pourrions mettre en œuvre.

Pour conclure, ce chapitre nous a permis d'effectuer : l'analyse de la demande qui nous a permis d'abord l'évaluation de la demande globale des huiles essentielle de ravintsara et de géranium qui est respectivement de 32, 7 tonnes et de 23. 940 tonnes. Par la suite celle de l'offre globale des huiles essentielles de Ravintsara et de géranium qui est respectivement de 7, 848 tonnes et de 3, 924 tonnes. Et enfin celle de notre part de marché pour chacune des ces huiles essentielles qui est respectivement de 2.35% et de 1.42%. Par ailleurs grâce cette étude nous avons pu voir les stratégies et les politiques marketings compatible avec nos produits telles que la politique de marque, le prix d'écrouissage, la vente et la communication directe, la stratégie push et pull

Pour conclure cette première partie, il est nécessaire de rappeler qu'elle a été consacrée à l'étude et à la mise en relief de la pertinence de notre projet. Nous y avons vu : premièrement les raisons qui nous poussent à créer notre entreprise. Ses raisons peuvent être externes comme l'insuffisance de la production des opérateurs existant liée notamment à la mauvaise performance des moyens de productions, le non respect des normes et qualités exigées. Internes comme le fait que l'entreprise va être une source de revenu pas seulement pour son propriétaire mais aussi pour les investisseurs, grâce a la distribution des bénéfices, pour les employés grâce a leurs salaires, pour les paysans producteurs grâce à l'achat de leurs récoltes. Deuxièmement, la présentation de notre entreprise qui est l'entreprise « FIVOARANA » siège social BEHENJY, statut juridique : SARL société à responsabilité limité dont l'activité principale est la production des huiles essentielles de Ravintsara et de Géranium. Dans cette partie nous avons vu aussi l'étude de marché et les aspects marketing, dans laquelle nous avons pu déterminer en premier lieu la demande globale qui est de 32 tonnes par an pour l'huile essentielle de ravintsara et de 23, 940 pour le géranium. En second lieu l'offre globale qui est de 7, 848 tonnes par an pour l'huile essentielle de Ravintsara et de 3, 924 tonnes par an pour le géranium ainsi que notre part de marché qui est de 2, 35% pour l'huile essentielle de Ravintsara et de 1, 42% pour celle de Géranium. Par ailleurs, dans ce même partie nous avons pu voir les politiques et stratégies marketing les mieux adaptés a nos produits telle que la politique de marque pour les produits, le prix d'écrouissage pour le prix, la vente directe pour la distribution et la publicité directe pour la communication.

Partie II

Etude de la faisabilité technique et organisationnelle du projet

Toute création d'une entreprise réussie requiert la rencontre et synergie de trois facteurs interdépendants nécessaires : un homme ayant la volonté d'aboutir, une idée qui peut se concrétiser en projet, avec des capacités et des moyens pour la réaliser. Le départ de toute entreprise est un individu qui a une idée qu'il désire concrétiser et développer au sein d'une structure qu'il dirige, en plus, le créateur doit posséder une volonté et une force de caractère durant le cours d'obstacle qui est toute création d'entreprise.

En effet, cette deuxième partie fera l'objet de l'étude relative à la faisabilité technique et organisationnelle de notre projet. Pour cela nous allons voir : les processus de production de nos produits comportant toutes les étapes nécessaires conduisant les matières premières en produit fini, les ressources nécessaires c'est-à-dire les facteurs de production qui entrent directement ou indirectement dans la production de nos produits comme les facteurs humains, les facteurs matériels, les facteurs temps, les facteurs informations. L'organisation que nous allons mettre en place pour le bon fonctionnement de notre entreprise. Notre objectif est l'identification des moyens de production ainsi que la mise en place d'une meilleure organisation pour assurer l'efficacité de notre entreprise.

La méthodologie adoptée pour cette deuxième partie sera la suivante: d'une part, à part le travail de recherche effectué durant la période de stage, le recours à un professionnel pour mieux connaître les techniques spécifiques à la production des huiles essentielles. D'autre part, l'application des connaissances théoriques d'organisation acquises durant l'étude universitaire

L'étude de la faisabilité technique du projet, les techniques de production proprement dites avec les différentes étapes de la production des huiles essentielles seront étudiées dans cette première partie. La deuxième partie sera consacrée à l'étude de faisabilité organisationnelle dans laquelle nous traiterons, la structure organisationnelle à adopter, l'analyse des différentes fonctions ainsi que ses exigences.

CHAPITRE I : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE

Dans ce chapitre nous allons : étudier le processus de production de nos produits, voir tous les facteurs de production qui entrent directement ou indirectement dans ce processus. Notre objectif est tout d'abord de trouver le processus de production le plus adapté à notre projet. Et ensuite, identifier les facteurs de production afin qu'on puisse évaluer leurs coûts dans la troisième partie de notre étude. La méthodologie à adopter pour cette étude sera, d'une part l'utilisation des informations acquises durant le stage et d'autre part le recours à des professionnels pour connaître la spécificité de la production.

Pour ce faire nous allons voir, en premier lieu, les techniques de production de nos produits qui va nous permettre de discerner les différentes étapes nécessaires à la production et en deuxième lieu, l'identification des facteurs de productions nécessaire à la production.

Section 1 Les techniques de production

Dans cette section, nous allons voir les différents passages conduisant les matières premières ou intrant à l'état de produit fini ou extrant. Notre objectif c'est d'identifier toutes les taches nécessaires et indispensables à la fabrication de nos produits. La méthodologie pour la réalisation de cette étude se fera en deux parties: d'une part il y a les recherches de documentation et d'autre part l'avis d'un professionnel concernant la production des huiles essentielle.

Pour cela nous allons voir successivement, les étapes de la production qui vont permettre d'identifier l'enchaînement des activités nécessaire afin d'aboutir à la réalisation des produits. Le contrôle de qualité des produits ainsi fabriqués. Enfin, le conditionnement des produits.

1.1 Les étapes de la production

La première étape de la production consiste à l'approvisionnement en matière première. En effet, les essences concernent une quantité importante de végétaux. Cependant, elles sont plus abondantes dans certaines familles (conifères, rutacées, ombellifères, myrtacées, labiées). Tous les organes peuvent en contenir en proportion diverse (sommités fleuris, racines, feuilles, rhizomes, écorces, bois graines).

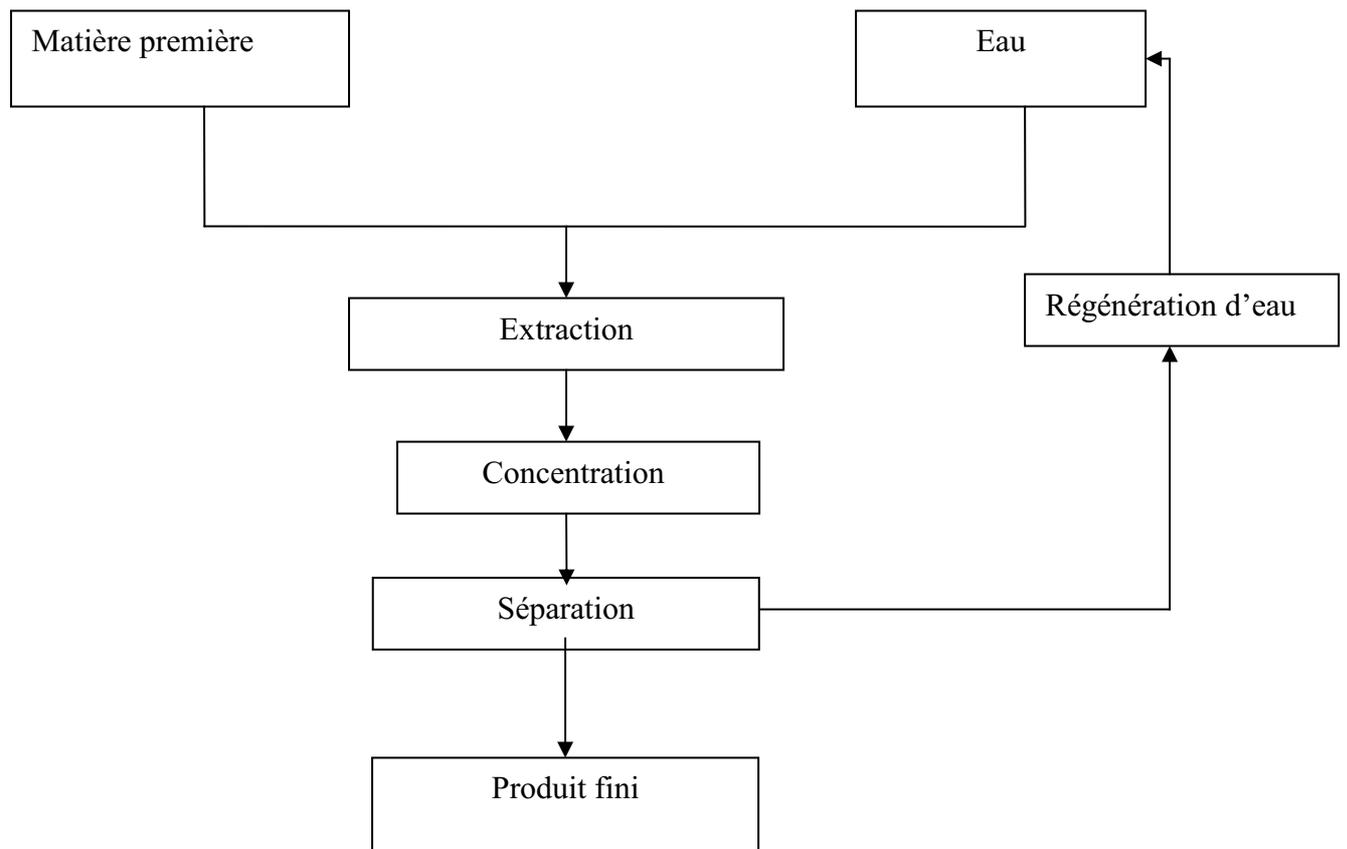
On peut donc établir une double distinction des modes d'approvisionnement selon le type de plante et d'organe végétal concerné : approvisionnement locale pour les problèmes de coût de transport, de fraîcheur, ou de détérioration rapide, délocalisée pour les végétaux dont la stabilisation et le transports sont aisés (feuilles mondées, séchée, graines, bois.) dans notre cas nos matières premières sont des feuilles de ravintsara et de géranium, nous avons décidé de nous approvisionner auprès des paysans cultivateurs dans la région de vakinakaratra et celle d'Itasy.

La deuxième étape est constituée par l'extraction: elle consiste à extraire a partir de végétaux des substances huileuses odorantes et volatiles. Les essences où huiles essentielles se distinguent des huiles fixées liquides par leur caractère volatile. En général, nombreuses sont les méthodes utilisées pour l'extraction des huiles essentielles, mais les plus connues sont les suivantes : l'hydro distillation (extraction par l'entraînement a la vapeur), l'extraction au moyen des solvants (pour les matières fragiles comme les fleurs), la distillation sous pression (pour les zestes). Mais la technique courante est l'hydro distillation. Elle est aussi la moins chère et la plus simple, elle donne d'excellent résultat. Cette méthode consiste à utiliser de la vapeur d'eau pour faire sortir les huiles essentielles hors des poches sécrétrice des feuilles afin de les distiller. Plus précisément quand l'eau est portée à l'ébullition, la vapeur émise entraîne avec elle les huiles volatiles. Le mélange de l'eau et l'huile (distillat) se condense ensuite pour un échange thermique au niveau du réfrigérant. Le réfrigérant est rempli en permanence par des eaux froides. Le distillat recueilli est formé par un mélange d'eau appelée hydrolat et d'essence.

Quand le liquide est recueilli dans un essencier appelé florentin, l'huile étant en général plus légère que l'eau, elle surnage et il est facile de les séparer par un système de robinet. Cette méthode développe de nombreux avantages à savoir: la faible de coût de solvant employé (l'eau), Le recyclage des eaux de distillation qui évite la perte d'huile essentielle, la simplicité de la manipulation et de la réalisation des opérations, ainsi que la faible montant d'investissement pour la production. La préparation de la cuisson s'effectue de la manière suivante : Remplir la chaudière avec de l'eau proportionnelle à sa capacité, normalement 200litres, Trier et peser les feuilles, Remplir l'alambic en respectant sa capacité, Mettre du feu a la chaudière pour permettre au vapeur de monter, Apres une heures ou plus, l'action de l'humidité et de la chaleur éclate et libère les essences volatiles qui se trouve dans les poches à essence des feuilles, L'essence volatile ainsi obtenue passe dans le serpentin de refroidissement en vu d'obtenir de l'essence mélangé avec de l'eau, La séparation du mélange aura lieu a la sortie du serpentin. Les huiles essentielles obtenues sont

plus légères que l'eau, l'eau se place au dessus de l'huile et l'huile surnage. La partie surnagée dans un verre de décanteur est recueillie en ouvrant le robinet. La durée de l'extraction est normalement de trois heures. Au delà de cette durée la qualité des huiles change.

Schéma N°4 Principe général de l'extraction



Source : auteur

1.2 Contrôle de la qualité de nos produits

Le contrôle de qualité a pour but de vérifier la conformité du produit avec les spécifications stipulées par les normes ou sur les contrats. Dans notre cas le contrôle s'effectue en deux niveaux : en amont et en aval de la production :

En amont par le contrôle des matières premières qui s'effectue par l'analyse des échantillons pour fixer les dates de récolte et agir sur les techniques culturales. Analyse de la maturité et le rendement des plantes. En aval par le contrôle des produits finis :

Notre entreprise s'engage à respecter les critères de qualité H.E.B.B.D (Huiles Essentielles Botaniquement et Biochimiquement Définies) à savoir :

Choix des origines, qualité de l'espèce botanique et sélection de l'organe producteur de la plante

Qualité des méthodes d'extraction utilisées : distillation à la vapeur d'eau ou expression à froid.

Contrôle de l'identité et de la qualité de l'huile essentielle par analyse : chromatographie en phase gazeuse et spectrométrie de masse.

Garantie d'une huile essentielle cent pour cent (100%) pur et naturelle : non modifiée ou diluée, non rectifiée, non reconstituée.

Le contrôle de qualité des huiles essentielles consiste à vérifier la conformité des produits aux normes qu'il suppose respectées. En général les normes internationales ont été créées pour être respectées mutuellement par les exportateurs et les importateurs.

Les normes internationales existantes en matière d'huile essentielle sont les suivantes :

Normes AFNORS Association Française de Normalisation (France)

Norme ISO Organisation Internationale de Standardisation

Norme EOA Essential Oil Association (USA)

Les produits sont dits de bonnes qualités s'ils sont conformes à de nombreuses normes. Pour acquérir cette conformité l'entreprise devra effectuer des analyses auprès du centre national de recherches sur l'environnement, laboratoire de microbiologie de l'environnement bâtiment annexe BP : 1739_TSIMBAZAZA

Les huiles essentielles doivent subir des nombreuses analyses parce qu'à part les analyses effectuées par le producteur, l'acheteur effectue aussi des séries d'analyse. Comme le cas de PHYNTOSUN AROMS : Phytosun Aroms sélectionne depuis près de 20 ans des producteurs sérieux et compétents en matière de production d'huiles essentielles dans le monde entier. Avant d'acheter Phytosun Aroms fait subir à tous les lots d'huile essentielle des analyses physiques (densité, indice de réfraction et pouvoir rotatoire) et chimiques par Chromatographie gazeuse (séparation et quantification des molécules) et spectrométrie de masse (quantification des molécules). Ces analyses permettent de vérifier la conformité des huiles essentielles et de déterminer si les critères de qualité sont respectés. Pour garantir les composants contenus dans les huiles essentielles elles doivent passer impérativement par ces

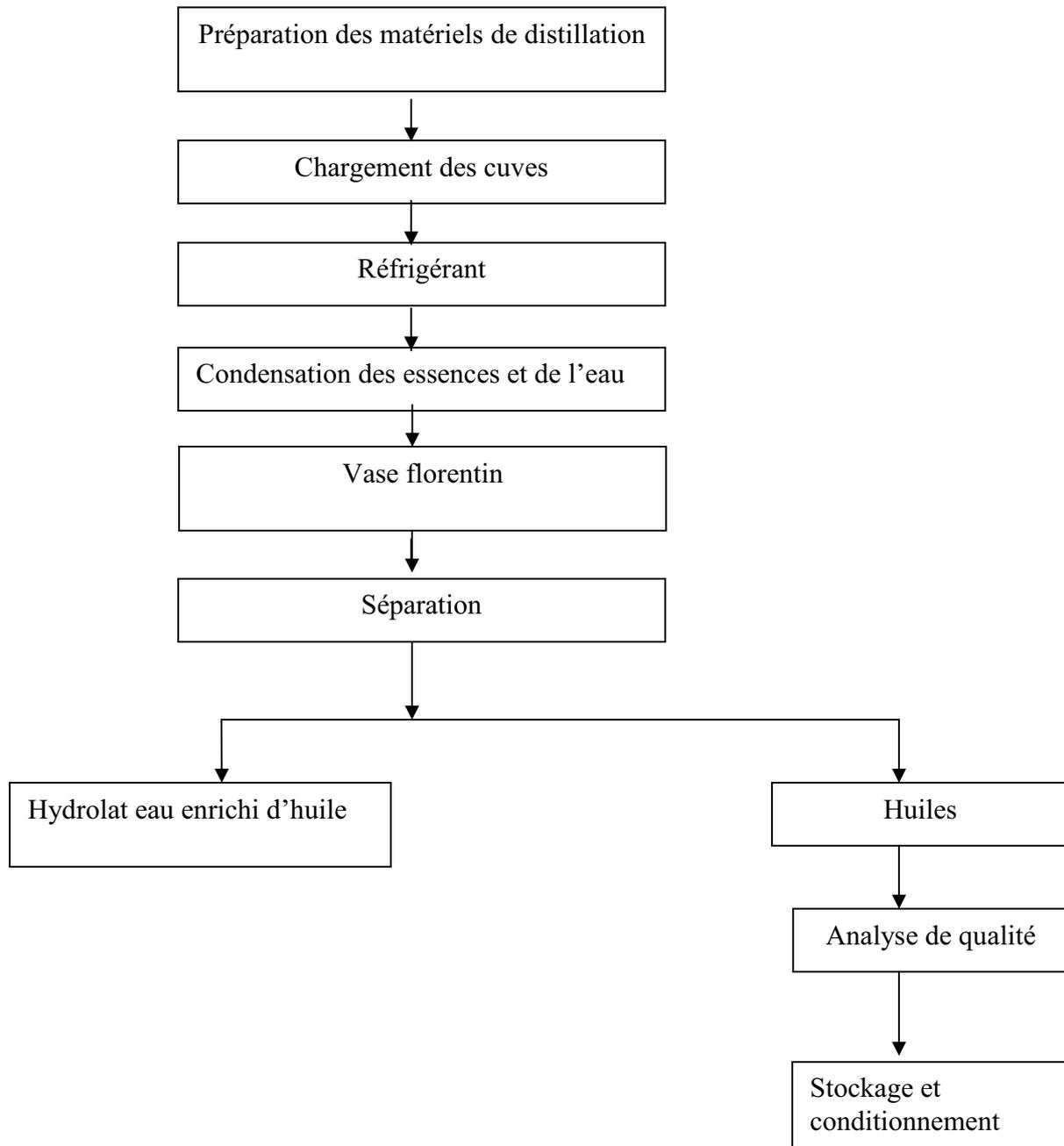
analyses. Le non respect de normes relevé par ces analyses entraîne le refus du lot en question.

1.3 Conditionnement des produits

Etant donné l'importance de son rôle, son aspect doit être travaillé soigneusement. En effet, il doit être attractif, refléter les caractéristiques du produit et en faciliter le transport et le stockage. Pour ce faire, il doit être solide avoir une forme permettant la facilité du rangement, garantir la conservation, résister aux petits chocs.

Le conditionnement de nos produits se présente sous forme de, bidons hermétiques de 30 et de 60 litres pour les livraisons en grosse quantité et des bouteilles en verre d' un litre pour les livraisons en petite quantité.

Schéma N°5 Récapitulation du processus de production des huiles essentielles



Source : auteur

Ainsi nous venons de voir dans cette section, les étapes de la production des huiles essentielles de géranium et de ravintsara qui commencent en général par l’approvisionnement en matière première, ensuite par l’extraction des essences par la méthode de distillation. Il est à noter qu’on peut utiliser la même technique d’extraction pour les deux plantes. Nous allons étudier dans la prochaine section l’identification des ressources nécessaires à cette production.

Section 2 : Identification des ressources nécessaires à la production

La création de cette entreprise nécessite la mobilisation des différents facteurs de production. Ces facteurs sont considérés comme l'ensemble des ressources mises en œuvre en vue de réaliser le produit voulu de manière efficace et efficiente. Dans cette deuxième section nous allons identifier ces différents facteurs de production. Notre objectif est de trouver les ressources indispensables pour garantir un meilleur résultat.

La méthodologie que nous allons adopter pour cette étude sera la suivante : l'application des acquis durant la période de stage.

Nous allons voir premièrement, les ressources matérielles qui comportent tous les éléments matériels nécessaires à la production. Deuxièmement, les ressources humaines qui comprennent toutes les personnes qui travaillent dans l'entreprise. Troisièmement les ressources informationnelles qui sont constituées par les flux d'informations permettant le bon fonctionnement de l'entreprise. Quatrièmement les ressources temporelles.

2.1 Les ressources matérielles

Pour les ressources matérielles, elles peuvent être composées par :

Les matières premières comme les feuilles et les matières consommables constituées par les matières qui entrent directement dans la fabrication telle l'eau et les divers comestibles (bois de chauffe, les matériels de nettoyage),

Le terrain, qui constitue un moyen de production indissociable et primordial à tout projet. Notre projet a besoin d'un (1) hectare de terrain. Cette surface nous est nécessaire d'autant plus que notre entreprise envisage de mettre en place une zone de plantation pour pérenniser son activité

Les constructions qui constituent l'ensemble des travaux nécessaires au bon fonctionnement de notre projet et pour lequel nous prévoyons de construire un bâtiment de 100 m²

Ce bâtiment de 100m² comprend :

Tableau N°6 Description du bâtiment

Rubriques	Nombre	Dimensions en metre carré (m²)
Salle pour usage de bureau	4	32
Grande salle pour magasin	1	35
Salle de toilette	1	5
Salle pour atelier de production	1	10
Salle de stockage des produits finis	1	8
Une chambre pour le gardien	1	10

Source auteur

Les installations techniques, comprennent tous les travaux d'installation comme l'installation électrique et l'adduction à l'eau potable. Installation des divers matériels de production

Les matériels et équipements de production dénommés : unité de distillation fabriquée localement et de manière artisanale. Elle comprend : Une chaudière qui produit de la vapeur, une cuve de distillation en inox dans laquelle sont placées les feuille à distiller, un chapiteau relié au condensateur par un col de cygne et permettant la liaison entre l'appareil de distillation et le serpentín de refroidissement, un serpentín en inox dans un réfrigérant en acier où la vapeur des huiles essentielles se condense, un réfrigérant en acier, un essencier trieur en inox permettant de séparer l'huile et l'eau , les équipements qui sont composés de balance, bourrettes, fûts.

Tableau N°7 Liste des matériels et équipements

Nature	Nombres	Caractéristiques
Un alambic	1	Avec une capacité de 1500litres
Balance	1	neufs
Brouettes	2	avec une capacité de 500kg
Fûts	6	En plastique de 200litres

Source auteur

Les matériels de transport comprenant tous les matériels roulants et qui assurent les transports des biens ou des personnes d'un endroit à un autre. Dans notre cas le poste matériel de transport est composé par deux voitures : une camionnette pour assurer les approvisionnements en matière première et une voiture légère pour assurer les déplacements du personnel (visite des clients, livraison, les différentes courses) ainsi que la livraison de nos produits.

Tableau N°8 Liste des matériels de transport

Nature	nombre	caractéristiques
Une camionnette	1	Type fourgon avec une capacité de 3, 5 tonnes, occasion
Une voiture légère	1	Type fourgonnette, occasion

Source auteur

Les matériels informatiques, qui comprennent tous les outils informatiques permettant les traitements informatisés de toutes les informations qui circulent dans l'entreprise.

Les matériels et mobiliers de bureaux qui comportent tout élément nécessaire pour la bonne marche du travail de bureau.

Tableau N°9 Liste des matériels informatiques et de bureau

Nature	nombre	caractéristiques
Ordinateur complet	4	Intel PIV multimediat/3Ghz/RAM512Mo/HDD80Go/ Moniteur 17"/6usb/Lan/lecteurDVD52x/lecteurCD52x/lecteur disquette3½/son/carte graphique 8x64Mo/intègre+souris opt/clavier 108touches/sub30w/boîtier ATX/modem56k
Onduleur stabilisateur	4	-PROLINK1200VA
Imprimante tout en un	1	Imprimante/fax avec combine/scanner/copieur HP OFFICE 4255
Poste téléphone	2	Poste pré- payé
Chaise de bureau	4	En bois
Table de bureau	4	En bois
chaise	8	En bois
armoire	4	En bois

Source auteur

2.2 Les ressources humaines

Qui comprennent : les personnels qui assurent le bon fonctionnement de l'entreprise, pour ce projet nous avons envisagé de recruter 15 employés

2.3 Les ressources informationnelles

Elles constituent les facteurs clés du succès d'une entreprise car ce qui détient l'information, détient le pouvoir. De plus, les renseignements concernant la situation patrimoniale de l'entreprise et l'évolution de l'environnement interne et externe, faciliterons la prise de décision et la mise en œuvre d'une action permettant à l'entreprise de se progresser. Ainsi, notre projet dispose d'un système d'information sous le contrôle du dirigeant. Ce système assurera : les liaisons entre le personnel ainsi que la coordination du travail au sein de notre entreprise

2.4 Les ressources temporelles

La gestion de temps s'avère fondamentale dans la réalisation de tout projet. En effet, il est indispensable pour chaque responsable d'agir au moment opportun après avoir bien analysé les opportunités et les menaces éventuelles présentées par l'environnement. Disposer des ressources temporelles conduites donc les différents responsables à bien maîtriser l'environnement de l'entreprise qui est généralement instable

2.4.1 Chronogramme des activités

Le chronogramme indique la durée de la réalisation du projet dès son début jusqu'à la date de l'achèvement des activités. Pour mettre en évidence le temps de réalisation de notre projet, nous avons bénéficié de la méthode GANTT qui permet d'indiquer à l'avance les travaux et la durée de leur réalisation. Les tâches à réaliser avant le lancement de notre projet sont les suivants :

Etudes préalables : sa durée peut atteindre 3 mois. Dans cette étude nous allons effectuer l'étude de marché, l'étude technique et financière.

Constitution légale de la société : qui peut durer 2 mois cette phase comprend : l'élaboration de statuts, la déclaration d'existence fiscale, l'immatriculation aux registres de commerces et des sociétés.

Recherche et obtention des financements : qui dure 3 mois et qui comprend le montage des dossiers de financement, le déblocage des fonds par le bailleur.

Acquisition des matériels et équipements qui dure 3 mois durant lesquels nous allons faire l'acquisition de tous les matériels nécessaires à la production de nos produits

Construction qui dure généralement 6 mois. Dans cette phase nous allons construire un bâtiment de 100 m² qui comprend 9 pièces

Installation : qui dure 1 mois et dans laquelle nous allons effectuer toutes les tâches d'installation comme l'installation électrique, l'adduction en eau potable, l'installation des matériels de production.

Recrutement du personnel qui peut durer jusqu'à 2 mois.

Formation de personnel qui peut durer 1 mois

Tableau n°10 : Calendrier des activités avant le démarrage du projet

Tâches	Année 0											
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Etudes préalables	■	■	■									
Constitution légale de la société				■	■							
Recherche et obtention de financement			■	■	■							
Acquisition des matériels et équipements						■	■	■				
Construction			■	■	■	■	■	■				
Installation et aménagement									■			
Recrutement du personnel										■	■	
Formation du personnel												■

Source auteur

Nous venons de voir dans cette deuxième section les différentes ressources : matérielles qui sont généralement composées par les matières premières, les matériels consommables comme l'eau, les bois de chauffe, les matériels de nettoyages. Les ressources humaines qui sont composées par le personnel qui assure le bon fonctionnement de l'entreprise, les ressources informationnelles qui sont composées par les flux d'informations qui circulent dans l'entreprise et qui peuvent être des flux descendants comme les directives et les ordres ou des flux ascendants sous forme de compte rendus. Les ressources temporelles qui sont des ressources indispensables au bon fonctionnement de toute entreprise.

CHAPITRE II ÉTUDES ORGANISATIONNELLES

D'une façon générale, l'organisation d'une structure est un moyen d'obtenir un meilleur rendement, des richesses en personnel et en matériels investis dans l'entreprise. Organiser consiste donc à regrouper les ressources de l'entreprise d'une manière ordonnée à répartir les individus selon un model.

D'après MINTZBERG « une organisation est un ensemble relativement stable d'acteurs c'est-à-dire des hommes tournés vers des objectifs généraux communs et qui en vue de leur réalisation recourent a une division du travail (une spécialisation des tâches) et à des modalités de coordination et de contrôle »

En se referant à cette définition, nous allons voir dans ce chapitre le type d'organisation que nous allons adopter pour notre entreprise notre objectif étant de connaître les spécificités de chaque poste afin de mettre en bonne place la bonne personne.

La méthodologie que nous allons adopter pour le développement de ce chapitre sera l'application des cours théoriques sur l'organisation acquis durant notre étude universitaire

La structure organisationnelle envisagée pour notre future entreprise sera étudiée en premier lieu et en deuxième lieu, l'organisation des différentes tâches.

Section1 Structure organisationnelle envisagée

La structure d'une entreprise est l'organisation des relations entre les personnes qui la constituent

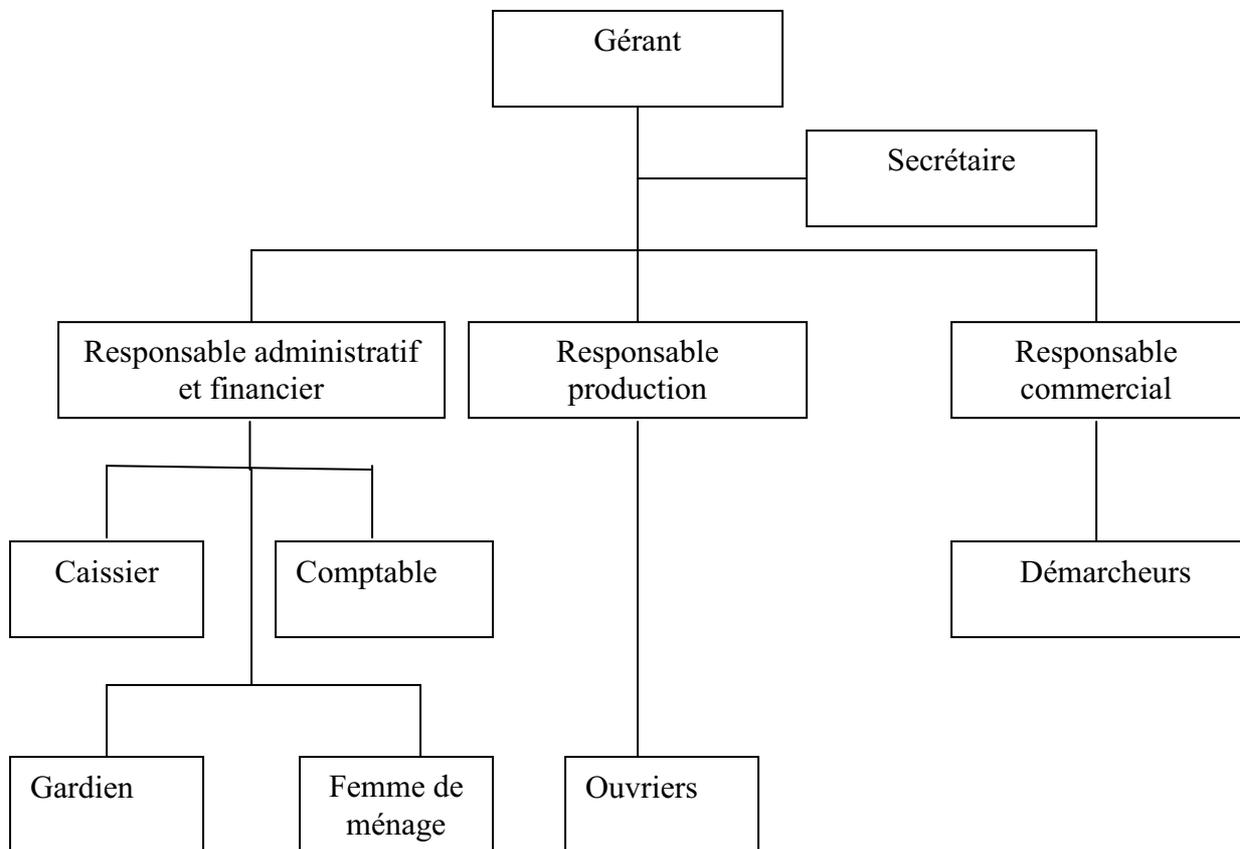
FAYOL disait : « plus une structure organisationnelle reflète les tâches ou les activités nécessaires pour atteindre les buts et contribue à leur coordination, et plus les rôles sont conçus en fonction des aptitudes et des motivations des individus appelés à les remplir, plus la structures organisationnelle sera efficace. » La conception de l'organisation est le processus par lequel le management prévoit et détermine la structure et la forme du système de communication, d'exercice, de l'autorité et de la répartition des responsabilités, qui permettra à l'organisation d'atteindre ses objectifs.

La structure est représentée sous forme d'un graphique généralement appelé organigramme.

1.1 Organigramme envisagé pour le projet

L'organigramme montre les différentes relations entre les hommes dans l'entreprise ainsi que les différentes attributions de tout et chacun pour mener à bien les activités de l'entreprise ; ces activités ne sont autres que l'ensemble des tâches à réaliser pour atteindre l'objectif fixé. L'organigramme est donc sensé de montrer les différentes tâches concrètes de l'entreprise. Dans notre cas, compte tenu des fonctions à assurer dans l'entreprise, l'organisation générale au sein de notre entreprise se présente comme suit :

Schéma N°6 de l'organigramme de l'entreprise



Source : auteur

En général une entreprise est constituée par un ensemble de poste de travail, c'est la cellule de base de l'exécution de ses activités.

D'après ce schéma on a 11 postes de travail au sein de notre entreprise qui sont; le poste du gérant, le poste de secrétaire, le poste du responsable administratif et financier, le poste de responsable de production, le poste de responsable commercial, le poste de démarcheur, le poste de caissier et le poste du comptable qui sont l'éventail de subordination du responsable administratif et financier, les postes des ouvriers, gardien, et de femme de ménage

On entend par poste de travail un emplacement ou un opérateur dispose des moyens en vue de l'exécution d'une activité déterminée contribuant à l'avancement de la production et en liaison avec les autres activités

Dans cet organigramme, il est à remarquer que le poste de gérant se trouve au sommet stratégique. Sa capacité à superviser, à contrôler et à coordonner les différentes opérationnelles constitue véritablement le facteur clef de succès de l'organisation. La modalité de coordination dominante est donc la supervision directe, des différentes opérationnelles.

1.2 Organisation du travail

L'étude de l'organisation de travail permet d'identifier les attributions de chaque intervenant dans une organisation donnée ainsi que les profils requis pour chaque poste de travail. La fonction se définit par le rôle ou l'activité que doit exercer une personne dans une entreprise.

En général, la distinction entre les différentes fonctions au sein d'une entreprise peut être faite soit à partir des niveaux d'autorité et de responsabilité de chaque personne au sein d'un organigramme soit à partir de la nature des activités, des tâches et des opérations réalisées par chaque personne ou groupe de personne.

1.2.1 Analyse des tâches

Les tâches du gérant

En général, le poste de gérant est assuré par une personne généralement appelée le directeur. Il est le premier responsable de l'entreprise, c'est-à-dire un cadre opérationnel et fonctionnel. Il définit la politique générale et la stratégie à adopter pour le bon fonctionnement de l'entreprise en question, il s'occupera de la gestion des ressources (financières, matérielles, humaines). Il garantit la bonne marche de la société, l'harmonisation et la coordination du travail.

Il assure en même temps, la recherche de financement, nécessaire, les relations extérieures, les politiques marketing, ainsi que la supervision du tenu de la comptabilité, le contrôle de la trésorerie.

Il peut agir au nom de la société et prendre la place d'un représentant sauf stipulation contraire au statut et la limitation contractuelle de son pouvoir.

Autrement dit, il a pour rôle d'assurer la gestion de l'entreprise avec le personnel, de donner aux différents responsables toutes les directives et moyens nécessaires pour faire fonctionner l'entreprise, d'approuver les décisions de gestion que lui soumettent les différents responsables et de garantir une bonne ambiance au sein du lieu de travail.

Le secrétaire

Le gérant est accompagné par un secrétaire, cette personne est responsable de la gestion des fournitures de bureau, des appels téléphoniques, du rangement des dossiers, des courriers et leur archivage, de l'organisation de l'emploi du temps du directeur.

Responsable administratif et financier

Ce poste sera assuré par une personne qualifiée qui a pour tâche d'une part dans le domaine administratif les gestions des contrats du personnel suivi des congés et permission l'établissement des états de paie' l'élaboration des états de déclaration fiscale et social la gestion des porte feuille d'assurance maladie. D'autre part dans le domaine financier : participer à l'élaboration du budget, gérer la trésorerie de l'entreprise, ainsi que les stocks et les immobilisations

Responsable de production

La personne qui va assurer ce poste à pour tâche, l'étude de la technique de production, l'approvisionnement en matière première et en matière consommable liée à la production, la production proprement dite, le contrôle de la qualité des produits, et le conditionnement des produits

Responsable commercial

La politique de distribution de l'entreprise étant la vente directe, les principales tâches attribuées à ce poste de ce fait seront : l'étude de marché, la recherche des clients, les négociations avec les clients,

Les démarcheurs

Etant placé sous la tutelle du chef de service commerciale, les personnes qui vont assurer ce poste ont pour mission : les visites des clients, la livraison des produits

Le comptable

La personne qui occupera ce poste a pour mission la tenue de la comptabilité, l'établissement des états financiers. Ce poste est rattaché directement au service administratif et financier

Le caissier

La principale activité d'un caissier est la gestion des flux de liquidité qui entrent et qui sortent de la caisse de l'entreprise pour ce faire, il doit justifier par l'élaboration d'une pièce justificative généralement appelée pièce de caisse toute entrée ou sortie d'argent. Ce poste est aussi rattaché directement au service administratif et financier.

Femme de ménage

La femme de ménage doit assurer la propreté des bureaux ainsi que l'intérieur de l'entreprise toute entière.

Ouvriers qualifiés

Les ouvriers s'occupent de toutes les tâches de manutention, de nettoyage des matériels de production, de chargement, de déchargement lors de l'approvisionnement. Ces ouvriers doivent aussi assurer les tâches des chauffeurs.

Gardien

Il s'occupe de la surveillance de l'entreprise le jour et la nuit. Pour garantir à l'entreprise d'une part une sécurité et d'autre part la sauvegarde de ses biens.

1.2.2 Les exigences des postes

Les exigences d'un poste de travail donné sont les conditions objectives qui résultent de plusieurs facteurs. Elles sont en général d'ordres techniques et directement liées à l'organisation du poste de travail. On a par exemple les exigences relatives aux connaissances, et aux responsabilités.

Dans notre cas les exigences de chaque poste sont résumées dans le tableau ci-après

Tableau N°11 les profils exigés pour chaque poste

Postes	Nombres	Profils exigés
gérant	1	Homme, niveau 3eme cycle, expérimenté, cultivé, maîtrise de l'informatique, d'anglais, de français, sens de l'organisation et de leader ship
Responsable de production	1	Homme, titulaire bac + 3 minimum, lourde connaissance en production des huiles essentielle, expérimenté, maîtrise de la langue française, anglaise, motivé
Responsable commercial	1	Homme ou femme, Titulaire bac + 3 minimum, forte connaissance en marketing, maîtrise des langues anglaise et française, bonne capacité rationnelle
Responsable administratif et financier	1	Homme ou femme, titulaire bac + 3 en gestion expérimenté, familiarité avec les procédures fiscale, la gestion financière maîtrise des langues française et anglaise, bonne capacité rationnelle, dynamique, motivé
démarcheurs	2	Homme ou femme, titulaire bac + 2 en gestion, lourde connaissance en marketing et en relation publique
secrétaire	1	Femme, titulaire bac + 2, parlant le français, l'anglais, maîtrise des outils informatiques
comptable	1	Homme ou femme titulaire bac + 2 en gestion maîtrise de la comptabilité générale, expérience confirmé dans ce domaine, maîtrise de la langue française et anglaise, dynamique, bonne capacité rationnelle
caissier	1	Homme ou femme titulaire bac + 2 en gestion, minimum 2ans d'expérience dans le domaine, sens de responsabilité développé, parlant le français et l'anglais, honnête
femme de ménage	1	Femme, titulaire su diplôme BEPC minimum, être responsable, honnête, dynamique
agent de sécurité	1	Homme, Niveau BEPC minimum, honnête, rigoureux, robuste, bonne présentation physique
ouvriers qualifiés	4	Homme, niveau BEPC, permis de conduire, bonne présentation physique, fort, robuste, rigoureux,

Source auteur

Ainsi dans cette section nous avons vu la structure organisationnelle de notre entreprise qui est représentée par le schéma communément appelé, l'organigramme. Cet organigramme schématise les différentes relations ainsi que les différents postes comme le poste de gérant assuré par la personne qui dirige l'entreprise, le poste du responsable administratif et financier, le poste du responsable commercial, le poste du responsable de production, le poste du secrétaire le poste de comptable, le poste des démarcheurs, le poste de caissier, le poste femme de ménage, le poste de gardien, le poste des ouvriers qui existent au sein de l'entreprise.

La prochaine section portera sur les politiques du personnel à appliquer par l'entreprise.

Section2 Politiques du personnel

Dans cette section nous allons voir les différentes politiques à adopter par l'entreprise pour stimuler et motiver ses employés à donner les meilleurs d'eux-mêmes

Pour ce faire nous allons voir successivement, la politique de motivation, la politique de rémunération et la politique d'amélioration des conditions de travail.

2.1 Politique de motivation

Le terme motivation sert à désigner les forces qui agissent sur une personne ou elle-même, pour la pousser à se conduire d'une manière spécifique orientée vers un objectif. Elle peut être considérée également comme tout ce qui a été ou est à l'origine d'une invitation à l'action.

L'un des principes de base du management est que le rendement d'une personne est fonction de son niveau de compétence et de sa motivation ; ainsi, les conditions nécessaires pour la motivation des hommes dans leur travail pourraient être résumées de la manière suivante : Avoir une bonne rémunération, travailler dans une atmosphère coopérative et amicale, avoir la sécurité de son emploi, être satisfait de son travail, avoir confiance en son chef direct, avoir de bonnes chances de promotion, travailler dans une compagnie prospère, utiliser pleinement ses connaissances et aptitudes dans son travail, être sûr de n'est pas être muté à un emploi de niveau inférieur, être apprécié par la qualité de son travail, avoir un travail instructif, développant l'horizon culturel et être au courant de l'évolution technique et scientifique.

2.2 Politique de rémunération

D'après l'école classique, concernant les hommes : les hommes sont logiques, raisonnables, les seuls échanges entre eux sont des échanges formelles ou officielles. La seule motivation est le salaire. Ils travaillent bien s'ils bénéficient d'un système équitable de salaire. Cette théorie demeure toujours c'est pourquoi, notre entreprise va appliquer la politique de rémunération suivante :

La rémunération doit être assurée par l'entreprise en contre partie des travaux fournis par le personnel. D'ailleurs, l'entreprise est soumise aux paiements des charges sociales des organismes sociaux entre autres, la CNAPS (Caisse Nationale de Prévoyance Sociale) et l'OSTIE (Organisme Sanitaire Inter Entreprise). De ce fait, des cotisations doivent être versées par l'entreprise à ces organismes sur la base de la masse salariale dont 5% pour l'OSIE et 13% pour la CNAPS

2.3 Politique d'amélioration des conditions de travail

L'amélioration des conditions de travail est une recherche incessante au sein des organisations

En effet, les premières études sur les postes de travail sont réalisées par les premiers théoriciens de l'école classique TAYLOR qui a créé l'OST. L'OST cherche les moyens d'accroître le rendement et d'augmenter l'efficacité des procédés. Il se penche principalement, sur l'étude du travail et de son environnement. Cette étude comprend deux aspects :

L'étude des méthodes qui consiste à enregistrer et analyser les gestes utilisés dans l'accomplissement d'un travail donné afin d'éliminer les mouvements unitiles. Et de déterminer la méthode de travail la plus efficace.

La mesure de travail : elle a pour objet de fixer aussi précisément que possible le temps d'exécution accordé à l'opérateur pour effectuer une tâche dans certaines conditions.

Pour cela on utilise, soit la méthode directe (chronométrage, observation instantanée), soit les méthodes indirectes comme les normes et les mouvements prédéterminés (table de temps élémentaires BIT). Ces différents inconvénients ont donné naissance à l'idée d'ERGONOMIE qui se définit comme la recherche et l'application des lois qui régissent les relations des hommes à leur travail. Elle consiste à analyser sous toutes les formes les

situations de travail humain en vue leur amélioration d'un côté et d'autre côté. à adapter les postes de travail aux caractéristiques physiques et sensoriels des travailleurs.

Actuellement, cette étude concernant l'amélioration du travail continue toujours d'exister dans les entreprises qu'elle soit industrielle, commerciale ou même agricole

Pour améliorer les conditions de travail dans notre entreprise nous envisageons de mettre en place les politiques suivantes :

Pour les employés de bureau ils disposent de matériels de bureaux complets et des matériels informatiques adéquats pour l'accomplissement de leurs tâches. Pour les autres employés ils doivent avoir à leurs dispositions tous les matériels nécessaires pour les encourager dans leur travail

Pour conclure : ce chapitre nous a permis de voir l'étude organisationnelle de notre entreprise dans laquelle nous avons pu voir : En première lieu, d'une part l'étude de la structure envisagée qui est représentée par l'organigramme et d'autre part l'étude des postes et ses exigences. Dans ces différentes études nous avons pu voir que notre entreprise a l'intention de recruter 15 employés dont la répartition est la suivante une personne pour occuper le poste de gérant de l'entreprise, une personne pour occuper le poste de secrétaire, une personne pour s'occuper du poste du responsable administratif et financier, une personne pour le poste du responsable de production, une personne pour s'occuper du poste du responsable commercial, deux personnes pour le poste de démarcheur, une personne pour le poste de comptable, une personne pour le poste de caissier, une personne pour le poste de femme de ménage, une personne pour le poste d'agent de sécurité et quatre personnes pour le poste de ouvrier. En deuxième lieu, les politiques du personnel qui sont composées par : les politiques de rémunération, les politiques de motivation, les politiques d'amélioration des conditions de travail.

En conclusion, cette partie nous a permis d'étudier l'efficacité technique et organisationnelle de notre entreprise. Durant cette étude nous avons pu voir :

L'étude de la faisabilité technique de notre projet dans laquelle nous avons pu identifier les différentes étapes nécessaires pour la transformation des matières premières en produits finis. Ces différentes étapes peuvent être résumées comme suit : la première étape est relative à l'approvisionnement en matière première et à la préparation des matériels de distillation, la deuxième consiste au chargement de l'alambic et de la chaudière, la troisième concerne l'extraction proprement dite.

L'identification des ressources que nous jugeons indispensable au bon fonctionnement de l'entreprise comme les ressources humaines composées par 15 employés qui sont repartis à des postes respectifs, les ressources matérielles qui sont composées par les moyens de production, les constructions, le terrain, les matériels de transports, les matériels de bureau, Les ressources temporelles qui constituent un élément clé pour la réussite d'une entreprise, et les ressources informationnelles constituées par les flux d'information qui garantiront les bonnes relations entre le personnel de l'entreprise

L'étude organisationnelle de notre projet dans laquelle la structure organisationnelle envisagée pour l'entreprise a été dégagée. Cette structure est représentée par l'organigramme qui schématise les relations et montre les différents postes comme : le poste de dirigeant, le poste de secrétaire, le poste de responsable de production, le poste du responsable commercial, du responsable administratif et financier, ce du gardien, de la femme de ménage ainsi que ceux des ouvriers existants dans l'entreprise.

Les politiques de personnel qui sont composées par la politique de motivation, la politique de rémunération et la politique d'amélioration des conditions de travail.

Une étude beaucoup plus approfondie nous amène à une analyse financière et une évaluation de notre projet, ce qui fera l'objet de la troisième partie de notre travail.

Partie III :

Etudes financières et évaluations du projet

Après avoir vu l'étude de la pertinence ainsi que celle de la faisabilité technique et organisationnelle, une étude financière et une évaluation du projet s'imposent, notre objectif dans cette dernière partie est d'assurer l'efficience, la durabilité et l'impact de notre projet. Le projet est efficient si on atteint l'objectif qu'on s'est fixé d'atteindre à moindre coût. Il est durable s'il arrive à poursuivre son activité d'une façon autonome après le retrait de l'assistance extérieur. Il a des impacts s'il provoque des effets directs ou indirects sur les bénéficiaires ou au-delà d'eux.

La méthodologie comportera trois parties. Tout d'abord l'application des expériences acquies durant la période de stage qui va nous permettre de connaître les différentes charges liés directement ou indirectement à la production. Ensuite l'application des cours théoriques notamment sur la comptabilité générale qui va nous permettre d'effectuer un certain nombre d'analyse telles : l'analyse financière pour établir les différents états financiers, l'analyse de la rentabilité du projet, l'analyse de la fiscalité pour connaître les divers impôts et taxes prise en charge par l'entreprise. Et enfin une descente en magasin pour connaître les prix, les qualités ainsi que les caractéristiques des divers matériels indispensables à la bonne marche de notre projet.

L'étude financière du projet sera prise en compte en premier pour débiter la partie. Elle comportera les volets suivants : l'évaluation des coûts des immobilisations incorporelles et corporelles ainsi que le financement de notre projet, les calculs des produits et charges prévisionnelles qui sont nécessaires à l'établissement des divers états financiers prévisionnels.

Les différentes évaluations de notre projet seront effectuées elles porterons sur : l'évaluation selon les outils et critères d'évaluation du projet (la valeur actuelle nette ou VAN, le taux de rentabilité interne ou TRI, la durée de récupération des capitaux investis ou DRCI et l'indice de profitabilité ou IP). L'évaluation Selon les analyses des divers ratios de rentabilité. L'évaluation socio-économique va nous porter connaissance sur les impacts de notre projet sur la vie sociale d'une part et sur la situation économique des bénéficiaires d'autre part.

CHAPITRE1 : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Dans ce premier chapitre nous allons étudier les différents coûts des investissements qui assurent l'efficacité de notre projet. Notre objectif c'est de trouver les coûts les plus raisonnables possibles tout en gardant une meilleure efficacité pour notre projet.

Le travail repose sur une méthodologie à trois parties d'abord les descentes sur terrain qui nous ont permis de connaître : les différents prix des matériels que le projet vont utiliser pour son bon fonctionnement, les différents taux d'emprunt pratiqués par les diverses banques et établissements de crédits. Par la suite les renseignements acquis durant la période de stage concernant les prix des diverses matières entrant directement dans le processus de production de nos produits. Et en fin l'application des divers cours théoriques acquis durant les études universitaires concernant l'investissement, le financement d'entreprise, les états financiers.

Nous allons voir premièrement, l'évaluation des coûts des immobilisations dans laquelle nous allons d'abord évaluer les immobilisations incorporelles et les immobilisations corporelles ensuite trouver le meilleur plan de financement pour notre projet. Deuxièmement les calculs des produits et charges prévisionnelles seront étudiés afin d'établir les états financiers prévisionnels qui sont des outils nécessaires pour les différentes évaluations que nous allons effectuer dans le prochain chapitre.

Section1 Evaluation des coûts des immobilisations

Dans cette première section nous allons parler des divers coûts des immobilisations que nous avons déjà vus dans la deuxième partie de notre étude. Notre objectif est de déterminer les coûts les plus économiques possibles sans compromettre l'efficacité de notre projet.

Pour ce faire, une descente sur terrain a été effectuée pour la connaissance des différents prix des matériels existants sur le marché.

Pour commencer cette étude, nous allons voir en premier lieu, les coûts des immobilisations incorporelles nécessaires au développement de notre projet, en second lieu, les coûts des immobilisations corporelles indispensables à la réussite du projet et en troisième lieu le financement de notre projet.

1.1 Les coûts des immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont des immobilisations qui n'ont pas d'existence physique, actif non monétaire et non identifiable. Ces immobilisations sont détenues par l'entreprise pour la production ou la fourniture des biens ou services la location ou l'utilisation à des fins administratives.

Il s'agit pour notre cas, du paiement d'un frais de développement ainsi que l'appropriation de logiciel de gestion et tous les logiciels informatiques qui seront utiles pour la gestion informatisée des informations circulant dans notre entreprise.

Leurs montants sont respectivement de 500 000 ariary et de 1000 000 ariary. Ces immobilisations sont apportées par le promoteur.

1.2 Les coûts des immobilisations corporelles

La norme IAS 16 paragraphe 6 définit les immobilisations corporelles « des actifs corporels qui sont détenus par l'entreprise soit pour être utilisés pour la production ou la fourniture des biens ou service soit pour être loués à des tiers soit à des frais administratifs et dont on s'attend à ce qu'ils soient utilisés à plus d'un exercice comptable »

Il s'agit dans notre cas, l'acquisition des biens utilisés d'une manière durable pour l'exploitation de notre entreprise. Les immobilisations corporelles comprennent :

Le terrain : c'est un moyen de production primordial quelque soit le type de projet. Note étude a besoin d'une surface de (1) hectare dont le montant est de 10 000 000 ariary. Cette surface est nécessaire d'autant plus que l'entreprise envisage de mettre en place une zone de plantation dans le futur.

Les constructions qui comprennent tous les travaux nécessaires pour la mise en place de notre entreprise dans sa zone d'implantation. Les coûts de ces constructions sont estimés à 8000 000 ariary.

Les installations qui comprennent tous les travaux d'installation nécessaires pour le bon fonctionnement de notre entreprise comme l'installation électrique, l'adduction en eau potable, l'installation des équipements. Leurs coûts sont évalués à 600 000 ariary.

Matériels et outillages qui sont constitués par l'ensemble des matériels liés directement à l'exploitation de l'entreprise. Ces matériels peuvent être les suivants :

Tableau N°12 Liste des matériels et outillages et ses coûts

Désignation	Nombre	Prix unitaire	Montant en ariary
alambic	1	10 000 000	10 000 000
balance	1	100 000	100 000
brouettes	2	80 000	160 000
fûts	6	60 000	360 000
total			10 620 000

Source auteur

D'après ce tableau les coûts total de ces matériels et outillages sont estimés à 10 620 000 ariary

Matériel de transport constitué par deux (2) véhicules, le premier est de type fourgon ou bâchés nécessaire pour le transport des matières premières et le deuxième de type fourgonnette nécessaire pour les déplacements qui assurent le bon fonctionnement de l'entreprise ainsi que pour la livraison de nos produits. Les coûts de ces deux véhicules sont estimés à 10 000 000 ariary. À noter que ces véhicules sont des véhicules occasions.

Matériels de bureau et informatiques : ce poste est composé par l'ensemble des matériels nécessaires au bon fonctionnement d'un bureau. Nous trouverons dans le tableau ci-après les détails concernant ces différents matériels.

Tableau N°13 Les coûts des matériels de bureau et informatiques en ariary

Rubriques	Unité	Quantité	Prix unitaire	Montant en ariary
Table de bureau	pièce	4	150 000	600 000
Chaise	pièce	8	40 000	320 000
Armoire	pièce	4	150 000	600 000
Chaises de bureau	pièce	4	100 000	400 000
Ordinateur complet	pièce	4	900 000	3600 000
imprimante	pièce	1	120 000	120 000
Poste téléphone	pièce	2	80 000	160 000
Total				5 800 000

Source auteur

D'après ce tableau, le coût des matériels de bureau et informatiques s'élève a 5 800 000 ariary

Le tableaux suivant regroupe toutes les immobilisations afin d'aboutir au coût d'investissement sur les immobilisations.

Tableau N°14 Récapitulation des coûts des immobilisations en ariary

Rubrique	Montant
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	
Frais de développement	500 000
Logiciels informatique et assimilés	1 000 000
Sous total1	1 500 000
IMMOBILISATIONS CORPPORELLES	
Terrain	10 000 000
construction	8 000 000
installations	600 000
Matériels et outillages	10 620 000
Matériels de transport	10 000 000
Matériels de bureau et informatique	5 800 000
Sous total2	45 020 000
Total	46 520 000

Source auteur

D'après ce tableau de récapitulation des immobilisations, le coût des investissements sur les immobilisations s'élève donc à 46 520 000 ariary.

Après avoir vu les coûts de ces différentes immobilisations, passant au financement de notre projet.

1.2.1 Le fonds de roulement initial

Le fonds de roulement sert à mesurer les conditions de l'équilibre financière qui résulte de la confrontation entre la liquidité des actifs (le temps de transformation des actifs en monnaie) et l'exigibilité des ressources.

Le fonds de roulement initial concerne donc les liquidités monétaires qui couvrent les charges au moment du démarrage de l'activité jusqu'à ce que l'entreprise puisse assurer ses dépenses par ses propres fonds. C'est la liquidité après l'achat de tous les biens d'équipement plus la compensation des sommes décaissées pendant la constitution.

Pour ce projet, nous avons besoin d'un fonds de roulement initial du fait du dégageant d'une trésorerie négative pour le premier mois d'exploitation car il est à noter que l'entreprise commence son activité dès que tous les matériels sont installés.

Ce fonds de roulement est constitué essentiellement de toutes les charges affectées à des dépenses de matière première, à l'achat des carburants et des petites fournitures nécessaires à l'exploitation. Dont la somme sera déterminée par le tableau ci-après.

Tableau N°15 Calcul du fond der roulement initial en ariary

Rubrique	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Capital	29 520 000											
Emprunt	17 000 000											
Vente	5 520 000	16 560 000	11 040 000	11 040 000	11 040 000	11 040 000	11 040 000	11 040 000	11 040 000	11 040 000	11 040 000	11 040 000
Décaissement												
Investissement	46 520 000											
charges	10 826 6 00	10 286 600	10 286 600	10 286 600	10 286 600	10 790 600	10 286 600	10 286 600	10 286 600	10 286 600	10 286 600	13 856 600
Solde final	-5 306 600	6 273 400	753 400	753 400	753 400	249 400	753 400	753 400	753 400	753 400	753 400	-2 816 600
Solde cumulé	-5 306 600	966 800	1 720 200	2 473 600	3 227 000	3 476 400	4 229 800	4 983 200	5 736 600	6 490 000	7 243 400	4 426 800

Source : auteur

D'après ce tableau nous constatons une seule valeur négative qui est : -5 306 600 ariary en janvier. Nous allons choisir ce montant comme étant notre fonds de roulement initial parce que c'est la plus grande valeur négative. Cette somme va faire l'objet d'un emprunt à court terme que l'entreprise va le contracter auprès des établissements de crédit et elle couvrira les charges survenues au démarrage de l'activité de l'entreprise comme : l'achat des matières premières, des matières consommables (carburants, bois de chauffes, fournitures d'entretien,), le paiement des diverses factures comme la facture relative à la consommation en eau et électricité, celle du téléphone.

Après avoir vu ces différents éléments constituant l'actif de notre projet, nous allons voir les moyens de financement que nous allons mettre en place pour le financement de notre projet.

1.3 Financement du projet

La recherche de financement est, en effet, indispensable pour appuyer l'investissement et le fonctionnement du projet. Dans cette optique, l'élaboration d'un plan de financement s'avère nécessaire

1.3.1 Le plan de financement

Le plan de financement est un document prévisionnel, établi pour une période de plusieurs exercices qui récapitule les différents flux annuels résultant des besoins et des ressources de l'entreprise. Il traduit donc les incidences monétaires des décisions d'investissement et décisions de financement à long terme. Les premières concernent l'allocation des ressources et la structure du portefeuille d'actifs, les secondes, la répartition entre fonds propres et endettement.

Il permet de s'assurer du réalisme de la décision d'investissement, et constitue un outil de négociation auprès des apporteurs de ressources externes (actionnaires, établissements financiers...) dans la mesure où il justifie l'utilisation des fonds demandés.

Un plan de financement est aussi un élément important dans le cadre de la prévention des difficultés des entreprises. Son schéma nous aide à identifier les flux financiers au début d'exercice.

Tableau N°16 Plan de financement en ariary

EMPLOIS	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT
IMMOBILISATIONS	46 520 000	APPORTS (CAPITAL)	29 520 000
FONDS DEROULEMENT INITIAL	5 306 600	EMPRUNT À LONG TERME	17 000 000
		EMPRUNT À COURT TERME	5 306 600
TOTAL	51 826 600	TOTAL	51 826 600

Source auteur

D'après ce tableau, les immobilisations et le fond de roulement sont financés par des fonds propres et des emprunts à long et moyen terme. Ici l'apport qui est de 29 520 000 représente 63,45 % du montant total du projet. Et le total des emprunts représente 36,54 % du montant total

Après avoir vu ces différents éléments qui constituent le patrimoine de notre projet, nous allons voir, le bilan d'ouverture qui récapitule l'utilisation de ces éléments au sein de notre entreprise

Tableau n°17 Bilan d'ouverture

1 janvier année N

Actifs			Capitaux propres et passifs		
Rubriques	Note	Montant	Rubriques	note	Montant
ACTIFS NON COURANTS			CAPITAUX PROPRES		
Immobilisations incorporelles			capital		29 520 000
Frais de développement		500 000	TOTAL CAPITAUX PROPRES		29 520 000
Logiciels informatique et assimilés		1000 000			
Immobilisations corporelles			PASSIFS NON COURANTS		
Terrain		10 000 000	Emprunts et dettes financières		17 000 000
Constructions		8000 000			
Installation		600 000			
Matériels et outillages		10 620 000			
Matériels de transports		10 000 000			
Matériels de bureau et informatique		5 800 000			
Autres immobilisations corporelles					
TOTAL ACTIFS NON COURANTS		46 520 000	TOTAL PASSIFS NON COURANTS		
ACTIFS COURANTS			PASSIFS COURANTS		
Stocks et encours					
Stocks					
Créances et emplois assimilés					
Clients					
Autres créances					
Trésorerie et équivalent de trésorerie					
FONDS DE ROULEMENT INITIAL		5 306 600	Dettes court terme		5 306 600
TOTAL ACTIFS COURANTS			TOTAL PASSIFS COURANTS		
TOTAL ACTIF		51 826 600	TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS		51 826 600

Source auteur

Le bilan présente une image fidèle du patrimoine de l'entreprise à un moment donné. D'après ce bilan d'ouverture, les ressources ou passifs de notre entreprise sont constitués par le capital qui est formé par le total des apports apportés par le promoteur dont le montant est de 29 520 000 ariary. Ainsi que par des dettes a long terme de 17 000 000 ariary et à court terme évaluées à 5 306 600 d'ariary. Les emplois ou les actifs sont constitués par le montant total des immobilisations qui est estimé à 46 520 000 ariary ainsi que par fond de roulement initial de 5 306 600 ariary.

1.3.2 Remboursement de l'emprunt

L'emprunt consiste à financer les investissements ainsi que les éléments non assurés par les apports personnels. La somme empruntée sera à terme dans 5 ans ainsi, le remboursement aura lieu annuellement, c'est-à-dire, à partir de la première année d'exploitation. Le taux d'intérêt annuel s'élève à 21 %. Le montant de l'emprunt s'élève à 17 000 000 ariary

La constitution du tableau de remboursement de l'emprunt nécessite les calculs des charges financières, des amortissements ainsi que les annuités.

Charges financières = capital au début de la période × taux d'intérêt

Amortissement constant = dettes au début de période / nombre d'année de remboursement

Annuité = charge financière ou annuité + amortissement

Selon les formules ci-dessous, nous pouvons dresser maintenant le tableau de remboursement des dettes de la manière suivante :

Le tableau qui suit montre le déroulement de remboursement de cette dette.

Tableau N°18 Remboursement des dettes (versement annuel constant) en ariary

Période	Capital au début de la période	Charges financières	Amortissement	Annuités	Capital a la fin de la période
1	17 000 000	3 570 000	3 400 000	7 150 000	13 600 000
2	13 600 000	2 856 000	3 400 000	6 256 000	10 200 000
3	10 200 000	2 142 000	3 400 000	5 542 000	6 800 000
4	6 800 000	1 428 000	3 400 000	4 828 000	3 400 000
5	3 400 000	714 000	3 400 000	4 114 000	0

Source auteur

Ce tableau nous montre le montant du capital au début et à la fin de chaque période, les amortissements constants qui s'élèvent à 3 400 000 ariary, les charges financières qui sont des charges décroissantes car si en début de la période le montant de cette charge est de 3 570 000 ariary, à la fin de la période cette charge n'est plus que de 714 000 ariary. Ainsi que les annuités de l'emprunt.

1.3.3 Les amortissements

L'amortissement correspond à la consommation des avantages économiques liés à un actif corporel ou incorporel. Autrement dit, il a pour but de constater la dépréciation irréversible des immobilisations avec le temps. Cette perte de valeur dépend :

Du degré d'utilisation (usure)

Des conditions d'utilisation (usage)

Des changements résultant du progrès technique ou de besoins nouveaux (désuétude ou obsolescence).

Du point de vue financier, l'amortissement constitue une ressource financière, un moyen de financement interne. En effet, c'est une charge non décaissée, son montant est à porter à certains postes du bilan, et sa comptabilisation annuelle permet de répartir la dépense occasionnée par l'achat de l'immobilisation sur plusieurs exercices.

Il y a trois types de mode d'amortissement :

L'amortissement linéaire qui conduit à une charge constante sur la durée d'utilité de l'actif (période pendant laquelle l'entité s'attend à utiliser un actif amortissable ou le nombre d'unité de production ou d'unité similaires que l'entité s'attend à obtenir de l'actif considéré).

Le mode dégressif conduit à une charge décroissante sur la durée d'utilité de l'actif ;

Le mode des unités de production donne lieu à une charge basée sur l'utilisation ou la production prévue de l'actif.

Dans notre cas, les immobilisations sont amorties selon le mode linéaire ou l'amortissement annuel est calculé de façon à amortir l'immobilisation sur une période correspondant à sa durée d'utilité.

1.3.3.1 Calcul du taux d'amortissement linéaire

Le taux se calcule à partir de la durée d'utilité des immobilisations. Il est donné par la formule suivante :

$$t = \frac{100}{n}$$

Avec t : taux annuel

n : durée d'utilité

La durée d'utilité des immobilisations pour les immobilisations incorporelles est de 5 ans par ailleurs, celle des activités techniques est égale ou supérieur a 10ans ; celle des installations technique n'est que 5ans, celle des matériels de transports est de 5 ans

On obtient l'amortissement annuel en multipliant la valeur d'origine de l'immobilisation à son taux d'amortissement. En voici sa valeur :

$$a = V_0 \times t\% \times n$$

Avec a : amortissement

V_0 : valeur d'origine

t : taux annuel

n : la durée considérée

Nous allons maintenant établir le tableau d'amortissement des cinq années d'exercice, il se présente comme suit :

Tableau N°19 Calcul des amortissements en ariary

DESIGNATIONS	Valeurs d'acquisition	Valeurs comptables nettes				
	Valeur	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Actifs non courants						
Immobilisations incorporelles						
Frais de développement	500 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Logiciel	1000 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Immobilisations corporelles						
Terrain	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
construction	8 000 000	400 000	400 000	400 000	400 000	400 000
installations	600 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Matériels et outillages	10 620 000	1062 000	1062 000	1062 000	1062 000	1062 000
Matériels de transport	10 000 000	2000 000	2000 000	2000 000	2000 000	2000 000
Matériels de bureau et informatique	5 800 000	580 000	580 000	580 000	580 000	580 000
TOTAL		4 462 000	4 462 000	4 462 000	4 462 000	4 462 000

Source auteur

Ce tableau montre la diminution progressive des valeurs des immobilisations corporelles et incorporelles à l'exception du terrain qui est une immobilisation non amortissable suite à l'application annuelle d'un taux d'amortissement constant. Le montant de cette diminution est évalué à 4 462 000 ariary par an.

Un autre tableau représente les valeurs comptables nettes (VNC) a la fin de chaque année il se présente comme suit :

Tableau N°20 Valeurs comptables nettes des immobilisations en ariary

désignations	acquisition	Valeurs comptables nettes				
	valeur	année 1	année 2	année 3	année 4	année 5
Actifs non courants						
Immobilisations incorporelles						
Frais de développement	500 000	400 000	300 000	200 000	100 000	0
Logiciel	1 000 000	800 000	600 000	400 000	200 000	0
Immobilisations corporelles						
Terrain	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
construction	8 000 000	7 600 000	7 200 000	6 800 000	6 400 000	6 000 000
installations	600 000	480 000	360 000	240 000	120 000	0
Matériels et outillages	10 620 000	9 558 000	8 496 000	7 434 000	6 372 000	5 310 000
Matériels de transport	10 000 000	8 000 000	6 000 000	4 000 000	2 000 000	0
Matériels de bureau et informatique	5 800 000	5 220 000	4 640 000	4 060 000	3 800 000	2 900 000
Total	46 520 000	42 058 000	37 596 000	33 134 000	28 992 000	24 210 000

Source auteur

Ce tableau nous montre les valeurs comptables nettes c'est-à-dire le montant pour lequel un actif est comptabilisé au bilan après déduction du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur relatifs à cet actif.

Cette section nous a permis de connaître : les coûts totaux des immobilisations qui s'élèvent à 46 520 000 ariary, le plan de financement que nous allons suivre pour la réalisation de notre projet qui peut se résumer de la manière suivante : une partie des investissements évaluée à 29 520 000 ariary sera apportée par le promoteur et le reste évalué à 17 000 000 d'ariary sera financé par un emprunt à long terme que le projet va contracter auprès des établissements financiers avec un taux d'intérêt fixé à 21%. Le montant du fonds de roulement initial qui est évalué à 5 306 600 fera l'objet d'un emprunt à court terme. Par ailleurs, cette section nous a aussi permis de connaître le mode de remboursement des dettes

qui n'est autre que le remboursement par amortissement constant, les coûts des charges financières que le projet va supporter chaque année qui est en général une charge décroissante de 3 570 000 ariary pour la première année d'exercice, de 714 000 ariary pour la dernière année, les montants annuels des amortissements des immobilisations évalués à 4 462 000 ariary, les valeurs comptables nettes des immobilisations. Pour continuer notre étude, nous allons voir prochainement, les calculs des produits et charges prévisionnelles de notre projet.

Section 2 Calcul des produits et charges prévisionnelles

Dans cette section nous allons calculer les produits et les charges prévisionnelles de notre projet. Notre objectif est de faire ressortir des états financiers qui vont nous permettre d'apprécier la rentabilité de notre projet.

La méthodologie adoptée portera sur l'application des cours théoriques en matière de comptabilité générale et analytique acquis durant l'étude universitaire.

Pour mener à bien notre étude nous allons voir premièrement les produits prévisionnels de notre entreprise et deuxièmement les différentes charges y afférentes.

2.1 Les produits prévisionnels

En général les produits sont la somme des recettes obtenues annuellement par chaque activité et qui forme le chiffre d'affaires de l'entreprise. Le tableau ci-dessous présentera les chiffres d'affaires prévisionnels des 5 premières années d'exercice de notre entreprise.

Tableau n°21 Production annuelle en kilogramme

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Huiles essentielles de géranium	288	144	144	144	144
Huiles essentielles de ravintsara	288	576	576	576	576

Source auteur

Ce tableau nous permet de voir nos productions annuelles durant les cinq premières années d'exercice de notre entreprise. Dans ce tableau nous pouvons remarquer une augmentation de production de 100% pour l'huile essentielle de ravintsara dès la deuxième année. Cette augmentation peut s'expliquer par le fait que c'est à partir de la deuxième année d'exercice que notre entreprise atteint sa capacité de production.

Tableau N°22 Chiffre d'affaires prévisionnelles en ariary

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Huiles essentielles de géranium	63 360 000	31 680 000	31 680 000	31 680 000	31 680 000
Huiles essentielles de ravintsara	69 120 000	138 240 000	138 240 000	138 240 000	138 240 000
Total	132 480 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000

Source auteur

Ce tableau nous a permis de constater une augmentation de chiffre d'affaire de 37 440 000 dès la deuxième année cette situation est le résultat de l'accroissement de la production en huile essentielle de ravintsara.

Nous venons de voir les chiffres d'affaires prévisionnels de notre entreprise durant ses cinq années d'exercice, nous allons passer aux charges y afférentes.

2.2 Les charges prévisionnelles

En général les charges sont constituées par les dépenses que l'entreprise doit subir pour son exploitation. Le tableau ci-après va nous présenter les charges des cinq années d'exploitation.

Tableau N°23 Récapitulation des charges en ariary

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Achats consommés	67 774 400	77 952 480	77 952 480	78 055 969	78 055 969
Services extérieurs	2 000 000	1 350 000	1 405 000	1 465 500	1 465 500
Autre services extérieurs	1 300 000	1 508 000	1 626 800	1 757 480	1 757 480
Impôts taxes et versement	300 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Charges de personnel	53 100 000	53 100 000	53 100 000	53 100 000	53 100 000
Charges financières	3 570 000	2 856 000	2 142 000	1 428 000	714 000
Dotations aux amortissements	4 462 000	4 462 000	4 462 000	4 462 000	4 462 000
Total général	132 506 400	141 428 480	140 888 280	140 468 949	139 754 949

Source auteur

En comparant les données de ce tableau nous pouvons constater plusieurs variations sur les divers éléments de charge.

Au niveau des achats consommés, une augmentation de 10 178 080 ariary a été survenue car si pendant la première année d'exercice on a constaté une consommation d'une valeur de 67 774 400 ariary, cette consommation à augmenter en deuxième année en allant jusqu'à 77 952 480 ariary. La cause de cette augmentation peut être la suivante : la plupart de ces charges sont des charges liées directement à la production comme les matières premières, les différents matières consommables, les carburants ce qui implique qu'un accroissement de la production conduit en même temps à l'augmentation de ces charges.

Au niveau des services extérieurs une diminution de 650 000 ariary a été constatée entre la première et la deuxième. La raison en est la réduction des charges affectées à la réparation ou à l'entretien des matériels. Par contre suite à l'usure des matériels on a constaté des augmentations successives d'année en année dans l'ordre de 55 000 ariary entre la deuxième et la troisième année, de 60 500 ariary entre la troisième et la quatrième et de même entre la quatrième et la cinquième année.

Au niveau des services extérieurs, diverses augmentations ont été survenues. Une augmentation de 208000 ariary en deuxième année, de 118 800 ariary en troisième année, de 130 680 ariary quatrième année. Ces augmentations sont causées par notre politique de communication directe qui nécessite un budget en communication élevé.

Au niveau des charges de personnel, le montant de la rémunération reste constant de la première année jusqu'à la cinquième année parce qu'aucune augmentation n'est prévue

Au niveau des charges financières, la diminution progressive de ce poste s'explique par le fait que ces charges se calculent sur la base des capitaux restant dus à chaque fin d'exercice.

Après avoir vu ces différentes charges ainsi que les produits prévisionnels de notre entreprise, nous pouvons maintenant établir les états financiers prévisionnels.

2.3 Les états financiers prévisionnels

La détermination des charges et produits est nécessaire pour l'établissement des états financiers. Dans cette étude, nous allons voir successivement ces différents états financiers

2.3.1 Les comptes de résultats prévisionnels

Selon le PCG 2005, les informations minimales à présenter de façon distincte au compte de résultat sont les suivantes : Les produits des activités ordinaires, les charges des activités ordinaires, le résultat opérationnel, les produits financiers et les charges financières, les charges d'impôt sur le résultat, les résultats des activités ordinaires, les résultats extraordinaires, les résultats net de l'exercice

Il existe deux modèles de présentation du compte de résultat à savoir :

Le compte de résultat par nature

Le compte de résultat par fonction

2.3.1.1 Le compte de résultat par nature

La méthode de présentation du compte de résultat par nature fait ressortir les grandeurs caractéristiques de gestion tels que :

La production de l'exercice

La consommation de l'exercice

La valeur ajoutée

L'excédant brut de l'exploitation (EBE)

Les résultats

Tableau N°24 Compte de résultat par nature pur les cinq premières années

rubriques	montants				
	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Chiffre d'affaires	132 480 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000
Production stockée					
Production immobilisée					
I- Production de l'exercice	132 480 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000
Achats consommés	67 774 400	77 952 480	77 952 480	78 055 969	78 055 969
Services extérieurs et autres	3 300 000	2 858 000	3031800	3 222 980	3 222 980
II- Consommation de l'exercice	71 074 400	80 810 480	80 984 280	81 278 949	81278 949
III- Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)	61 405 600	89 109 520	88 935 720	88 641 051	88 641 051
Charges de personnel	53 100 000	53 100 000	53 100 000	53 100 000	53 100 000
Impôt et taxe et versement assimilés	300 000	200 000	200 000	200 000	200 000
IV- Excédent brut de l'exploitation	8 005 600	35 809 520	35 635 720	35 341 051	35 341 051
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles					
Dotations aux amortissements aux prévisions et aux pertes de valeur	4 462 000	4 462 000	4 462 000	4 462 000	4 462 000
Reprise sur provisions et pertes de valeur					
V- résultat opérationnel	3 543 600	31 347 520	31 173 720	30 879 051	30 879 051
Produits financiers					
Charges financières	3 570 000	2 856 000	2 142 000	1 428 000	714 000
VI- Résultat financier	(3 570 000)	(2 856 000)	(2 142 000)	(1 428 000)	(714 000)
VII- Résultat avant impôts (V+VI)	(26400)	28 491 520	29 031 720	29 451 051	30 165 051
Impôts exigibles sur résultats		8 547 456	8 709 516	8 835 315	9 049 515
Impôts différés (variation)					
Total des produits des activités ordinaires	132 480 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000
Total des charges des activités ordinaires	132 506 400	149 975 936	149 597 796	149 304 264	148 804 464
VIII- résultat net des activités ordinaire	(26400)	19 944 064	20 322 204	20 615 736	21 115 536
Produits extraordinaires					
Charges extraordinaires					
IX- résultat extraordinaire					
X- résultat net de l'exercice	(26400)	19 944 064	20 322 204	20 615 736	21 115 536

Source : auteur

Le compte de résultat est un outil indispensable pour conduire une entreprise, il traduit l'enrichissement ou l'appauvrissement de cette dernière.

En matière de résultats, en se référant à ce compte de résultats nous pouvons constater que malgré le résultat négatif de 26400 ariary durant le premier exercice, notre entreprise arrive à dégager des résultats positifs croissants dès la deuxième année jusqu'à la cinquième année d'exercice. Ces résultats sont respectivement les suivants : 19 944 064 ariary pour la deuxième année, 20 322 204 ariary pour la troisième année ce qui implique une augmentation de 378 140 ariary cette augmentation est due à l'accroissement de la production de l'huile essentielle de ravintsara. Un résultat de 20 615 736 ariary pour la quatrième année, et de 21 115 536 ariary pour la cinquième année. Les augmentations constatées sur les résultats dès la deuxième année à la cinquième sont les conséquences de la diminution progressive des charges financières ainsi qu'à l'augmentation de la production en matière d'huile essentielle de Ravintsara.

En matière de valeur ajoutée qui n'est autre que la richesse créée par l'entreprise, notre entreprise arrive à en dégager une valeur ajoutée positive de 61 405 600 ariary lors de la première année, 89 109 520 ariary en deuxième année, 88 935 720 ariary en troisième année, 88 641 051 ariary en quatrième année et en cinquième année ce qui implique que l'entreprise apporte une contribution non négligeable en terme de valeur ajoutée. C'est cette dernière qui permettra à l'entreprise de payer ses personnels ainsi que ses divers impôts et taxes.

En ce qui concerne l'exploitation, durant ces cinq années notre entreprise a connu un excédent brut d'exploitation de 8 005 600 ariary en première année, de 35 809 520 ariary en deuxième année, de 35 635 720 ariary en troisième année, de 35 341 051 ariary en quatrième et cinquième année ce qui signifie que l'activité de l'entreprise est rentable et la performance économique est stable. En tout cas l'excédent brut ainsi dégagé permettra à l'entreprise de rembourser ses dettes, et payer ses charges financières.

Après tous ces résultats nous allons entamer les différents flux de trésorerie de notre entreprise

2.3.2 Les tableaux de flux de trésorerie

Le tableau de flux de trésorerie a pour objet de fournir aux utilisateurs des états financiers un fondement d'évaluation de la capacité de l'entité à générer de la trésorerie ainsi que des informations sur l'utilisation de ses flux de trésorerie. Selon le PCG2005, il existe deux méthodes de présentation du tableau de trésorerie :

La méthode directe

La méthode indirecte

Tableau n° 25 Tableaux des flux de trésorerie (méthode indirecte en ariary)

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Flux de trésorerie lie a 'activité					
Résultat de l'exercice	(26400)	19 944 064	20 322 204	20 615 736	21 115 536
Ajustement pour					
Amortissement et provisions	4 462 000	4 462 000	4 462 000	4 462 000	4 462 000
Flux de trésorerie génère par l'activité (A)	4 435 600	24 406 064	24 784 204	25077736	25 577 536
Flux de trésorerie liés aux opérations d'investissement					
Décaissement sur acquisition d'immobilisation corporelle	22 306 800				
Décaissement sur acquisition d'immobilisation financière		20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement (B)	(22 306 800)	(20 000 000)	(20 000 000)	(20 000 000)	(20 000 000)
Flux de trésorerie lies aux activités de financement					
Emprunt	17000 000				
Remboursement d'emprunt	3 400 000	3 400 000	3 400 000	3 400 000	3 400 000
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement(C)	13 600 000	(3 400 000)	(3 400 000)	(3 400 000)	(3 400 000)
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasi-liquidités					
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)	(4 271200)	1 006 064	1 384 204	1 677 736	2 177 536
Trésorerie et équivalent de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	5 306 800	1 035 600	2 041 664	3 425 868	5 103 604
Trésorerie et équivalent de trésorerie à la clôture de l'exercice	1 035 600	2 041 664	3 425 868	5 103 604	7 281 140
Variation de trésorerie de la période	(4 271 200)	1 006 064	1 384 204	1 677 736	2 177 536

Source PCG 2005

Ce tableau de flux de trésorerie nous montre les divers flux de trésoreries générés par notre entreprise. Il y a tout d'abord, les flux de trésoreries générés par l'activité opérationnelle qui est dans notre cas constitués par le résultat net augmenté de la valeur des amortissements. Ce flux est toujours positif et croissant dès la première année jusqu'a la

cinquième année d'exercice pour notre entreprise. Pour la première année ce flux est de 4 435 600 ariary, et suite à l'accroissement de notre résultat en deuxième année, ce flux est de l'ordre de 24 406 064 ariary ce qui implique une augmentation de 19 970 464 ariary. Pour la troisième année, ce flux est de 24 784 204 ariary ce qui inclut une légère augmentation de 378 140 ariary. Pour la quatrième et la cinquième année ce flux est respectivement de 25 077 736 ariary et de 25 577 536 ariary. En comparant ceux de la troisième et de la quatrième année nous pouvons constater aussi une augmentation de 293 532 ariary. En considérant ce flux de trésorerie généré par l'activité opérationnelle, nous pouvons conclure que notre entreprise dégage un flux de trésorerie sain.

Ensuite vient le flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement qui est généralement formé par les décaissements pour l'acquisition des immobilisations corporelles et financière. Dans notre cas pour la première année ce flux est de 22 306 800 ariary. Cette somme constitue pour l'entreprise le fonds nécessaire pour l'acquisition de certaines immobilisations corporelles au démarrage de ses activités. Pour la deuxième, la troisième, la quatrième ainsi que la cinquième année, ce flux reste constant de 20 000 000 ariary. Cette somme est constituée par les excédents de trésorerie qui font l'objet soit d'un placement soit d'un prêt à long terme.

Les flux de trésorerie liés aux activités de financement sont généralement constitués par les emprunts ainsi que ses remboursements. Dans notre cas ce poste enregistre pour la première année le montant de 13 600 000 ariary. Cette somme n'est autre que la dette à long terme de 17 000 000 d'ariary de notre entreprise diminué de la valeur de remboursement constant annuel de 3 400 000 ariary. Pour la deuxième jusqu'à la cinquième année, ce poste enregistre la valeur de remboursement de dette de 3 400 000 ariary.

En fin la variation de trésorerie de la période. Ce poste enregistre la somme de ces trois flux de trésorerie. Dans notre cas pour la première année, ce poste enregistre une valeur négative de 4 271 200 ariary ce qui implique que notre entreprise a une difficulté de trésorerie pendant la première année d'exercice. Par contre, cette situation s'est améliorée dès la deuxième parce que pour les quatre années restantes, ce poste enregistre les valeurs suivantes : 1 006 064 ariary pour la deuxième année, 1 384 204 ariary pour la troisième année, 1 677 736 ariary pour la quatrième année, 2 177 536 ariary pour la cinquième année.

2.3.3 Les bilans prévisionnels

Nous allons déterminer les bilans au cours des cinq premières années d'exploitation notre objectif est d'examiner la rentabilité du projet. Cependant, un rappel sur le contenu d'un bilan semble être nécessaire avant de dresser ce type d'états financiers.

Le bilan est l'exposé succinct de la situation financière de l'entreprise à une date précise. C'est la photo de l'entreprise, c'est un état récapitulatif des actifs, des passifs et des capitaux propres. Le passif du bilan sert à placer et à résumer les différentes origines des ressources que l'entreprise va utiliser et on y parle de passif courant c'est-à-dire, les ressources fréquentes puisque ces ressources sont liées à l'exploitation ou à la poursuite des activités normales. On y parle également de passif non courant qui se définit comme étant des ressources obtenues mais de façon peu fréquente.

L'actif est fait pour placer et résumer l'utilisation des ressources, ainsi on y trouve l'actif courant où l'on met l'utilisation fréquente des ressources et l'actif non courant où l'on trouve les emplois peu fréquents des ressources prises à la disposition de l'entreprise.

Ces différents composants du bilan vont être suivis ci après par les bilans prévisionnels de notre entreprise pour les cinq premières années.

Tableau N°26 bilan sur cinq ans en ariary

Rubriques	Année 1	Année2	Année3	Année 4	Année5
ACTIFS NON COURANTS					
Immobilisations incorporelles					
Frais de développement	400 000	300 000	200 000	100 000	0
Logiciels informatique et assimilés	800 000	600 000	400 000	200 000	0
Immobilisations corporelles					
Terrain	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000	10 000 000
Constructions	7 600 000	7200 000	6 800 000	6 400 000	6 000 000
Installations	480 000	360 000	240 000	120 000	0
Matériels et outillages	9 558 000	8496000	7 434 000	6 372 000	5 310 000
Matériels de transports	8 000 000	6000 000	4 000 000	2 000 000	0
Matériels de bureau et informatiques	5 220 000	4 640 000	4 060 000	3 480 000	2 900 000
Immobilisations financières		20 000 000	40 000 000	60 000 000	80 000 000
TOTAL ACTIFS NON COURANTS	42 058 000	57 596 000	73 134 000	88 672 000	104 210 000
ACTIFS COURANTS					
Stocks et en cours					
Trésorerie et équivalent de trésorerie					
Trésorerie	1 035 600	2 041 664	3 425 868	5 103 604	7 281 140
TOTAL ACTIFS COURANTS	1 035 600	2 041 664	7 281 140	3 425 868	5 103 604
TOTAL ACTIF	43 093 600	59 637 664	76 559 868	93 775 604	111 491 140
CAPITAUX PROPRES					
Capital	29 520 000	29 520 000	29 520 000	29 520 000	29 520 000
Réserves			995 883	2 011 993	2 952 000
Autres réserves				18 921 780	38 227 874
Report a nouveau		-26 400	18 921 780	19 306 094	19 675 729
Résultat de l'exercice	-26 400	19 944 064	20 322 204	20 615 736	21 115 536
TOTAL CAPITAUX PROPRES	29 493 600	49 437 664	69 759 867	90 375 604	111 491 140
PASSIFS COURANTS					
Emprunt et dettes financières	13 600 000	10 200 000	6 800 000	3 400 000	0
Provisions et produits constatés d'avance					
TOTAL PASSIFS NON COURANTS	13 600 000	10 200 000	6 800 000	3 400 000	0
PASSIFS COURANTS					
Dette à court terme					
TOTAL PASSIFS COURANTS					
TOTAL CAPITAUX PROPRES ET PASSIFS	43 093 600	59 637 664	76 559 868	93 775 604	111 491 140

Source auteur

L'évolution du patrimoine de notre entreprise a pu être constatée grâce à ce tableau.

Au niveau des actifs, nous pouvons constater la diminution progressive de la valeur des immobilisations corporelles et incorporelles à l'exception du terrain qui est une immobilisation non amortissable résultant de l'application de l'amortissement linéaire. De même nous pouvons constater aussi la création d'un nouveau poste d'actif intitulé immobilisation financier dès la deuxième année. Ce poste enregistre le sur plus de trésorerie

qui fait l'objet d'un prêt ou d'un placement. Pour la deuxième année le montant enregistré dans ce poste est de 20 000 000 d'ariary et pour la cinquième année ce poste enregistre un montant de 80 000 000 d'ariary ce qui implique, une augmentation annuelle de 20 000 000 d'ariary.

Au niveau des passifs, nous pouvons constater tout d'abord, l'évolution des capitaux propres. En effet pour la première année d'exercice le montant des capitaux propres de notre entreprise est de 29 493 600 d'ariary. Pour la deuxième année, le montant total des capitaux propres est de 49 437 664 ce qui signifie une augmentation de 20 244 064 ariary. Ce montant ne cesse d'augmenter pour atteindre la somme de 111 491 140 ariary vers la fin de la cinquième année. De même nous pouvons remarquer aussi que pour le renforcement de ces capitaux propres, aucune distribution de bénéfice n'est envisagée, donc tous les résultats de l'exercice sont soit mis en réserve ce qui explique l'existence du poste autres réserves, soit reportés à nouveau.

Nous remarquons aussi que le montant de la réserve légale exigé par la loi qui est égal à cinq pourcents (5%) du résultat net d'impôt sans dépassant l'un dixième (1/10) du capital est atteint en cinquième année.

Pour approfondir notre étude, le prochain tableau va nous permettre de comparer et d'apprécier les différentes réalisations du projet surtout en matière de trésorerie.

Tableau N° 27 Budget de trésorerie pour les cinq premières années en ariary

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Trésorerie initiale	5 306 800	1 035 600	2 004 166	3 425 868	5 103 604
Encaissement					
capital	29 520 000				
Emprunt	17 000 000				
Réserves					
Vente	132 480 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000	169 920 000
Total encaissement	184 306 800	170 955 600	171 961 664	173 345 868	175 023 604
Décaissement					
Décaissement sur acquisition d'immobilisation	-	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000
Financement	46 520 000	-	-	-	-
Charges diverses	128 044 400	136 966 480	136 426 280	136 006 949	135 292 949
Impôts sur le revenu	-	8 547 456	8 709 516	8 835 315	9 049 515
Remboursement des dettes	3 400 000	3 400 000	3 400 000	3 400 000	3 400 000
Total des décaissements	183 271 200	168 913 936	168 535 796	168 242 264	167 742 464
Trésorerie finale	1 035 600	2 041 664	3 425 868	5 103 604	7 281 140

Source : auteur

Ce tableau nous permet de comparer et d'apprécier la réalisation de notre projet en matière de trésoreries pour les cinq premières années d'exploitation. Pour la première année nous avons comme trésorerie initiale le montant du fonds de roulement de 5 306 800 ariary et comme solde final le montant de 1 035 600 ariary. Ce dernier est le résultat entre le total des encaissements diminués du total des décaissements, et comme nous pouvons constater, sa valeur augmente d'un montant d'environ 1 000 000 ariary pour les 3 premières années car si pour la première année, le solde enregistré est de 1 035 600 ariary, pour la deuxième année, ce solde devient 2 041 664 ariary et pour la troisième il augmente jusqu'à 3 425 868 ariary. De même, une augmentation d'environ 2 000 000 ariary a été constatée pour les deux années restantes car si pour la quatrième année, la trésorerie finale enregistrée est de 5 103 604 ariary, cette dernière augmente jusqu'à 7 281 140 ariary pour la cinquième année. Ce qui confirme que le projet génère des avantages économiques abondants.

Pour conclure, ce premier chapitre nous a permis de connaître : les coûts des immobilisations qui sont évalués à 46 520 000 ariary, le mode de financement de notre projet qui est constitué par le financement par fonds propre apporté par le promoteur d'une valeur de 29 520 000 ariary ainsi qu'un emprunt d'une somme de 17 000 000 ariary au taux de 21% auprès des banques primaires. Par ailleurs, ce chapitre nous a aussi permis : de calculer les produits ainsi que les charges prévisionnelles de notre entreprise d'établir les différents états financiers comme le compte de résultat dans lequel nous avons vu les différents résultats pour les cinq années d'exercice comme les résultats nets qui sont respectivement de -26 400 ariary pour la première année, de 19 944 046 ariary pour la deuxième année, de 20 322 204 ariary pour troisième, de 20 615 736 ariary pour la quatrième et de 21 115 536 ariary pour la dernière année. Les résultats financiers, pour notre cas sont négatifs et constitués par les charges financières, le tableau de flux de trésorerie par la méthode indirecte dans lequel nous avons pu apprécier les différentes variations des trésoreries de notre entreprise, les bilans prévisionnels qui sont des éléments fondamentaux pour l'évaluation de notre projet et dans lesquels nous avons pu voir l'évolution de la situation du patrimoine de notre entreprise comme l'évolution des capitaux propres ainsi que l'évolution des éléments d'actifs.

Nous venons de voir tout ce qui concerne les états financiers de notre projet. Le prochain chapitre portera sur l'évaluation de notre projet.

CHAPITRE II : EVALUATION S DU PROJET

. Notre objectif dans l'évaluation du projet est de connaître les différents impacts du projet sur le plan financier, économique et social. Les cours théoriques universitaires acquis relatifs d'une part à l'analyse financière et d'autre part aux critères et outils d'évaluation des projets nous seront d'une aide considérable.

Nous allons voir d'abord, les évaluations financières du projet dans laquelle nous allons étudier la rentabilité de notre projet selon les quatre outils d'évaluation qui sont : la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne, le délai de récupération des capitaux investis, l'indice de profitabilité, et selon les critères d'évaluation qui sont : la pertinence, l'efficacité, l'efficience, la durabilité et l'impact du projet. Ainsi que selon les ratios de rentabilité par la suite, nous allons effectuer l'évaluation socio-économique du projet.

Section 1 Evaluation financière du projet

Dans cette section, nous allons voir les différents critères et outils d'évaluation des projets, notre objectif c'est de connaître si notre projet est rentable vis a vis de ces divers paramètres. Les cours théoriques concernant les critères d'évaluation des projets, ainsi que ceux concernant l'analyse financière seront appliqués dans cette partie.

L'évaluation de notre projet selon les divers outils et critères d'évaluation des projets sera suivie par la suite par l'évaluation selon les différents ratios

1.1 Évaluation selon les outils d'évaluation

Pour mesurer la rentabilité économique d'un investissement, la théorie micro-économique classique retient quatre méthodes d'évaluation

1.1.1 La valeur actuelle nette (VAN)

La VAN est égale à la somme des valeurs actualisées des cash-flows à laquelle, on enlève le montant du fonds investi. Le tableau suivant montre le calcul de la VAN.

Tableau N°28 Calcul de la VAN

Année	Facteurs d'actualisation		CF	Valeurs actualisées au taux de 18%
	$(1+i)^n$	$(1+i)^{-n}$		
N0	1		46 520 000	- 46 520 000
N	1.18	0.8474576	4 435 600	3 758 983
N1		0.7181844	24 406 064	17 528 054
N2		0.6086308	24 784 204	15 084 430
N3		0.5157888	25 077 736	12 934 815
N4		0.4371092	25 577 536	11 180 176
Total				13 966 458

Source auteur

D'après ce tableau la VAN ou valeur actuelle nette est évaluée à 13 966 456 ariary ce qui est strictement positif. Cela signifie que la rentabilité est supérieure au taux exigé.

Nous pouvons affirmer que le présent projet est rentable selon ce critère. Nous allons continuer l'examen du projet par la mesure de l'indice de profitabilité.

1.1.2 L'indice de profitabilité (IP)

Rappelons que l'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme des cash-flows actualisés et la somme des capitaux investis.

Dans notre cas l'indice de profitabilité de notre projet est le suivant :

$$IP = \frac{60\,486\,458}{46\,520\,000} = 1.30$$

Rappelons que pour qu'un projet soit rentable, l'indice de profitabilité doit être supérieur à 1.

Dans le cas présent, l'indice de profitabilité est égal à 1.30. cela signifie que l'ariary de capital investis génère 0.30 ariary de bénéfice. Le projet peut générer proportionnellement à ce taux à titre de capacité d'autofinancement

Pour approfondir notre étude nous allons passer à l'étude du taux de rentabilité interne

1.1.3 Le taux de rentabilité interne TRI

Rappelons que le TRI est le taux d'actualisation qui donne une valeur actualisée nette égale à zéro c'est-à-dire la différence entre la somme des cash-flows actualisé et l'investissement initial est nul

Tableau N°29 Calcul du TRI

CF		CF actualisés			
		t = 25%		t = 30%	
			-46520000		- 46520000
N1	4 435 600	0.8	3 548 480	0.7692307	3 412 000
N2	24 406 064	0.64	15 619 881	0.5917159	14 441 458
N3	24 784 204	0.512	12 689 512	0.4551661	11 280 930
N4	25077 736	0.4096	10 271 841	0.3501277	8 780 412
N5	25 577 536	0.32768	8 381 247	0.2693290	6 888 774
total			3 990 961		-1 716 426

Source auteur

D'après ce tableau le TRI se situe entre 25% et 30 % pour le déterminer nous allons effectuer une interpolation linéaire.

$$i_0 - 25\% \quad 0 - 3\,990\,961$$

$$\text{-----} = \text{-----}$$

$$30\% - i_0 \quad -1\,716\,426 - 0$$

d'après le calcul nous avons TRI = 28.50 %

Le TRI doit être normalement supérieur au taux d'intérêt moyen auquel le projet pourra être financé. En fait, c'est le taux maximum d'intérêt que le projet peut supporter si les activités sont financées par des ressources externes.

Si le taux d'actualisation est supérieur au TRI, le projet est non rentable. Dans notre cas, le taux d'actualisation est égal à 18%, le TRI est évalué à 28.50%. Cela signifie que le taux d'actualisation est inférieur au TRI. Ce qui permet de dégager une marge de sécurité de 10,50 %, nous permettant de s'endetter davantage. Par conséquent d'après la théorie, nous pouvons affirmer que le projet est rentable en se référant à ce TRI

1.1.4 La durée de récupération des capitaux investis (DRCI)

Le tableau suivant montre la place de l'investissement vis-à-vis de la somme des cash-flows accumulés afin de calculer le DRCI.

Tableau n°30 Calcul du DRCI

Année	Facteurs d'actualisation	Valeurs actualisées au taux de 18%	CF cumulé	investissement
N0	$(1+i)^{-n}$			
N	0.8474576	3 758983	3 758983	
N1	0.7181844	17 528 054	21 287 037	
N2	0.6086308	15 084 430	36 371 467	
N3	0.5157888	12 934 815	49 306 282	46520 000
N4	0.4371092	11 180 176	60 486 458	

Source auteur

$$\frac{N - 3}{4 - 3} = \frac{46\,520\,000 - 36\,371\,467}{49\,306\,282 - 36\,371\,467} =$$

D'où

DRCI = 3ans 9 mois et 12 jours

Il est utile de rappeler que le délai de récupération des capitaux investis est la date à laquelle les investissements sont récupérés. En d'autres termes, c'est le temps où le cumul de cash-flows actualisé est égal au fonds investi. Pour ce projet, le fonds investi sera récupéré dans 3 ans, 9 mois et 12 jours

1.2 Selon les critères d'évaluation

En ce qui concerne les critères d'évaluation, la pertinence, l'efficacité, l'efficacités et la durabilité du projet seront appréciés un à un dans cette sous-section. Cela permettra de mesurer la rentabilité de notre projet sous un autre angle.

1.2.1 La pertinence

On juge la pertinence du projet par sa rentabilité son importance et son utilité face au besoin du consommateur.

D'après l'analyse de la situation du projet, que nous venons de voir comme la VAN, qui est strictement positif de 13 966 456 ariary, le taux de rentabilité interne de 28.50% nous permet d'affirmer que notre projet est rentable et viable à long terme.

1.2.2 L'efficacité

L'efficacité est la qualité de ce qui produit l'effet qu'on en attend ; nous pourrions parler de la productivité et du rendement.

Ici donc nous pouvons dire que notre projet est efficace car d'après les études effectuées précédemment, nous pouvons dire que nous avons atteint notre objectif principal qui est la rentabilité.

1.2.3 L'efficience

L'efficience, c'est la capacité de produire quelques effets. Ainsi, nous pourrions parler d'un rendement satisfaisant imputable à une recherche volontaire systématique.

De ce fait, on peut dire que notre projet est efficace car nous avons atteint nos objectifs sans recourir à d'autres aides ou financements extérieurs que ceux prévus au démarrage du projet

1.2.4 La durabilité

La durabilité vise à évaluer la capacité de l'action ou de résultat à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure. Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle.

D'après l'étude de la rentabilité que nous avons effectuée. Nous pouvons dire que le projet est viable à long terme car elle a une bonne perspective de développement et les résultats ne cessent pas d'augmenter. Le résultat de l'investissement est toujours positif.

1.3 Analyse des ratios

1.3.1 Les ratios de rentabilité

Un ratio peut être défini comme un rapport entre deux grandeurs homogènes. Le calcul du ratio a pour objectif d'avoir une indication sur la rentabilité du projet. Pour les évaluations de ce projet nous allons étudier les ratios de rentabilité globale et les ratios de rentabilité financière.

1.3.1.1 les ratios de rentabilité globale

Les ratios de rentabilité globale peuvent être constatés à partir de trois éléments du compte de résultat : le résultat net de l'exercice, le résultat opérationnel et l'excédent brut d'exploitation. Les ratios de rentabilité globale mesurent la rentabilité de l'usage de l'actif total de l'entreprise. C'est-à-dire ils mesurent le rapport d'un résultat quelconque réalisé à la somme des actifs physiques et financiers disposés par l'entité.

Tableau N°31 Ratios de rentabilité globale

Ratios de rentabilité	Années				
	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Ratio 1 EBE/actif total	19,03%	62,17%	48,73%	39,86%	33,91%
Ratio 2 résultats d'exploitation/ actif total	8,42%	54,43%	42,63%	34,83%	29,63%
Ratio 3 résultats net/actif		34,63%	27,78%	23,25%	20,26%

Source auteur

1.3.1.2 Les ratios de rentabilité financière

Les ratios de rentabilité financière permettent de connaître le taux de rentabilité des capitaux. Nous allons analyser deux types de ratios :

Le ratio de rentabilité des capitaux propres

Le ratio de rentabilité des capitaux permanents.

Tableau N °32 Evolution de ratios de rentabilité financière

Ratios de rentabilité financière	Année 1	Année2	Année3	Année 4	Année5
Ratios de rentabilité des capitaux propres = bénéfice net / capitaux propres	–	40,34%	29,13%	22,81%	18,94%
Ratio de rentabilité des capitaux permanents = bénéfice net / capitaux permanent	–	33,44%	26,54%	21,98%	18,94%

Source auteur

En général, nous pouvons constater un taux de rentabilité des capitaux supérieur à 20%

1.3.1.3 Ratios d'autonomie financière

Ce ratio permet de mesurer l'autonomie financière d'une entreprise dans notre cas ce ratio peut être le suivant :

Tableau N °33 Ratios d'autonomie financière

Rubrique	Année 1	Année2	Année3	Année4	Année5
<u>Capitaux propres</u> Dettes	2,16	4,85	10,25	26,58	

Source auteur

Nous pouvons constater que les ratios d'autonomie financière de notre entreprise durant les quatre premières années sont supérieurs à (1) ce qui veut dire que notre entreprise est indépendante des ses créanciers du point de vue financière.

Pour conclure, Nous venons de voir dans cette section l'évaluation financière de notre projet. Les résultats ainsi obtenus nous permettent de dire que notre projet est rentable du point de vue financière car en ce qui concerne les critères d'évaluation du projet : la VAN ou valeur actuelle nette de 13 960 458 qui est strictement positif implique que la rentabilité est supérieure au taux exigé de même l'indice de profitabilité de 1.30 signifie que 1 ariary de capital investis génère 0.30 ariary de bénéfice. Outre, le TRI ou taux de rentabilité interne de 28.5 % qui est largement supérieur au taux d'actualisation de 18 % permet à notre projet de dégager une marge de sécurité de 10.5% et enfin, pour la durée de récupération des capitaux investis, nous espérons récupérer la totalité des capitaux investis en 3 ans, 9 mois et 12 jours.

Par ailleurs en ce qui concerne les différents ratios. Les trois ratios qui sont le ratio de rentabilité globale, le taux de rentabilité financière, le ratio d'autonomie financière que nous venons de voir nous permettent d'affirmer la rentabilité de notre projet,

Section 2 Evaluation socio économique

Etant donné la rentabilité du projet sur l'aspect financier, nous allons examiner maintenant les paramètres socio-économiques ; les évaluations ont pour objectif de déterminer la contribution de la nouvelle unité au développement social et économique au niveau local et national du projet.

La méthodologie que nous allons adopter sera l'application des cours de macro économie acquis durant l'étude universitaire.

Pour ce faire, nous allons voir en premier lieu la contribution du projet au développement social, en second lieu ses contributions au développement régional et enfin ses contributions au développement national.

2.1 Contributions au développement social

Les contributions sociales de ce projet se situent dans le fait qu'il concourt à la création d'emplois. A cet effet, il y aura une amélioration des revenus des ménages.

2.1.1Création d'emplois

En premier lieu, la construction du bâtiment nécessite des mains d'œuvre et du personnel qualifié. De ce fait, des emplois temporaires seront créés. Au cours de la réalisation du projet, il y aura une participation à la politique de création d'emplois. De même la distribution des produits dans les diverses entreprises peut créer aussi indirectement des métiers pour beaucoup de gens

Au commencement du projet, le fonctionnement de notre unité nécessite 14 personnes par conséquent, cela crée un emploi permanent pour ces personnes y compris le dirigeant. La participation à la création d'emplois est profitable pour l'Etat dans le cadre de la politique de développement, mais aussi pour tous les individus concernés entant que source de revenus.

En d'autres termes, nous avons pris l'initiative de créer ce projet en vue de contribuer à la diminution de chômage car l'implantation d'une d'extraction d'huile essentielle peut créer quelques emplois, non seulement pour le personnel de l'unité mais aussi pour les paysans de la région

2.1.2 Augmentation des revenus

La création de ce projet engendre des grands privilèges puisqu' elle fournit des rémunérations importantes pour le personnel. Etant donné que c'est une entreprise nouvellement créée, elle fait partie des entités distributrices de revenus pour les gens qui y travaillent. En plus, ce projet permettra aussi d'améliorer les revenus des paysans grâce à la vente au meilleur prix des produits agricoles.

2.2 Le projet et ses contributions au développement régional

L'insertion dans le tissu économique signifie une intégration du projet dans un environnement local et régional. La création de cette entreprise dans la région de BEHENJY a des effets positifs sur la valorisation de la région. La création d'emplois occasionnée par l'implantation de l'entreprise améliore la condition de vie des gens de plus, ce projet va inciter les habitants de la région à produire davantage et de profiter des avantages techniques et financiers pour améliorer leur propre vie. Les paiements des impôts et des taxes générés

par nos activités sont également nos parts non négligeables. D'où la possibilité de la croissance économique de la région

2.3 Le projet et ses contributions au développement national

Il est évident que les entreprises sont des agents économiques essentiels pour la réussite des objectifs de la politique économique de l'Etat. Les actions des entreprises peuvent correspondre aux attentes de l'Etat : réalisation du plein emploi, croissance, stabilité des prix à l'occasion de l'évaluation financière du projet, l'unité génère une valeur ajoutée importante à chaque exercice. D'ailleurs, la valeur ajoutée signifie l'apport spécifique d'une entreprise aux développements économiques du pays. Voici le tableau qui montre la valeur ajoutée produite par notre projet pour les cinq premières années.

Tableau N°34 La valeur ajoutée prévisionnelle

Rubrique	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Valeur ajoutée	61 405 600	89 109 520	88 935 720	88 641 051	88 641 051

Source auteur

Ce tableau montre l'évolution des valeurs ajoutées apportées par notre entreprise pour les cinq premières années d'exercice leurs valeurs sont fonction de la production et de la consommation de l'entreprise : plus la production augmente, et plus la valeur ajoutée augmente

L'aspect économique est un des plus grands critères d'évaluation. L'étude nous a permis de mettre en évidence la valeur ajoutée de l'activité économique nationale. Elle est fournie par les éléments constitutifs de la comptabilité nationale. Les valeurs ajoutées apportées par chaque entreprise ou entité économique constituent le produit brut qui permet de déterminer le taux de croissance économique d'un pays. L'impôt versé au trésor public alimente le budget national et permet d'amener le fonctionnement de l'Etat malagasy et la réalisation du programme de développement de la grande île

De plus, l'amélioration des recettes fiscales publiques est aussi une contribution non négligeable du présent projet. Cela est dû au paiement des impôts et des taxes sur les bénéfices de la société à partir de la troisième année d'activité de l'unité. En somme la future unité va participer à l'amélioration des revenus nationaux. Ces revenus sont des facteurs qui

permettent d'augmenter le pouvoir d'achat et de participer à l'extension des ressources de notre pays pour lutter contre la pauvreté.

2.4 Cadre logique du projet

Le cadre logique du projet est un document comportant un tableau récapitulatif des interventions avec les résultats attendus et les moyens nécessaires tout en tenant compte des contraintes qui devront être levées afin de parvenir aux objectifs fixés. Il s'agit d'un moyen indispensable pour l'action d'évaluation soit dans le but de réorienter le cadrage du projet, soit pour mesurer l'efficacité de l'intervention. En d'autres termes, le cadre logique, c'est le résumé du projet.

La lecture du cadre logique doit suivre une logique verticale et une logique horizontale : La logique verticale comprend cinq rubriques à savoir :

- des objectifs globaux qui sont la finalité à laquelle contribue le projet,
- un objectif spécifique : c'est un motif pour lequel un projet a été conçu,
- des résultats traduisant les fruits des actions de l'entreprise,
- les activités qui déterminent les actions spécifiques qu'il faut entreprendre avec les moyens disponibles pour atteindre les objectifs,
- les moyens ou intrants qui constituent des facteurs de production exigés pour exécuter les activités,
- les extrants, qui sont des produits obtenus à l'issue des processus d'exploitation de l'entreprise.

Quant à la logique horizontale, il s'agit des éléments descriptifs du projet comme :

- les indicateurs objectivement vérifiables ou IOV qui décrivent la quantité, le groupe cible, le temps, le lien entre les objectifs et le résultat de l'intervention,
- les moyens de vérification ou MDV : source de vérification, ce sont les supports d'information qui permettent de faire le suivi de la réalisation des objectifs, des résultats et des activités en fonction de l'IOV,
- les hypothèses : les facteurs externes qui existent et pouvant détruire l'IOV.

Le tableau récapitulatif de ces différents éléments sera présenté dans la conclusion de cette étude.

Pour conclure, cette section nous a permis d'étudier les évaluations économiques et sociales dans laquelle nous avons pu voir les contributions ainsi que les impacts sociaux

envers les personnes concernées d'une manière directe ou indirecte par le projet. En effet nous avons pu voir les apports sociaux du projet comme :

La création d'emplois qui se manifeste par : l'embauche des maçons, des ouvriers durant la phase de construction, le recrutement de personnel permanent pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise pendant la période de démarrage.

L'amélioration des revenus d'une part pour les employés grâce aux salaires versés mensuellement par le projet, et d'autre part pour les paysans grâce aux achats des matières premières.

Par ailleurs, nous avons pu y voir aussi les contributions du projet au développement régional qui se manifestent généralement par :

L'amélioration des revenus de la commune grâce aux divers impôts et taxes versés par l'entreprise. Les revenus ainsi améliorés permettront à la commune de construire ou de réhabiliter les infrastructures économiques.

La réduction du taux de chômage qui favorise à leur tour la réduction de l'insécurité rural qui est l'un des éléments moteur du développement.

Enfin les apports du projet dans le développement national qui peuvent se résumer comme suit : une contribution à l'accroissement de la recette fiscale publique grâce au paiement des impôts sur le résultat, contribution à la création des valeurs ajoutées qui influent l'augmentation du PIB et du PNB.

Cette étude relative à celle des évaluations de notre projet nous a permis de voir

Premièrement, l'évaluation financière dans laquelle nous avons pu apprécier : Notre valeur actuelle nette ou VAN de 13 966 456 ariary qui est strictement positif, notre indice de profitabilité de 1.30 ce qui signifie qu'un ariary investi procurera un bénéfice de 0.30 ariary. Notre taux de rentabilité interne de 28.50% qui permettra à l'entreprise de dégager une marge de sécurité de 10.50%. Notre durée de récupération des capitaux investis qui est de 3 ans 9 mois et 12 jours.

Deuxièmement, l'évaluation les différents ratios : les ratios de rentabilité globale qui mesure les différents résultats par rapport à la totalité des actifs, les ratios de rentabilité financière qui mesure la rentabilité des capitaux propres ainsi que celle des capitaux permanents, le ratio d'autonomie financière qui mesure les degrés de dépendance de notre projet sur les aides extérieures.

Troisièmement, l'évaluation socio-économique dans laquelle nous avons vu les différentes contributions de notre projet :

Au développement social comme la création d'emplois, l'amélioration des revenus : des employés grâce au paiement des salaires, des paysans grâce aux achats des matières premières, ainsi que des produits consommables comme les bois de chauffe,

Au développement régional suite à l'amélioration des revenus de la commune grâce au paiement des divers impôts et taxes qui favorisent la réparation ou la création des nouvelles infrastructures économiques.

Au développement national suite à l'accroissement de la recette fiscale publique grâce aux paiements des impôts sur les résultats, ainsi qu'à la création des valeurs ajoutées qui influent directement sur le PIB et la PNB.

Cette troisième patrie nous a permis d'avoir un aperçu sur la faisabilité financière de notre projet. En effet pour garantir une meilleure rentabilité pour le projet, il est nécessaire de faire des nombreux investissements comme les investissements en immobilisation d'une valeur de 46 520 000 ariary, en fonds de roulement d'un montant de 5 306 800 ariary. Et face à l'ampleur des investissements le promoteur est contraint de faire appel à des financements extérieurs à caractère d'un emprunt à long terme d'un montant de 17 000 000 ariary pour combler le manque en matière d'immobilisation ainsi que d'un emprunt à court terme d'un montant de 5 306 800 ariary pour le besoins en fonds de roulement au commencement de l'activité.

Pour le remboursement de l'emprunt nous avons opté pour le mode de remboursement par amortissement constant d'une valeur annuelle de 3 400 000 ariary

Pour assurer le renouvellement des immobilisations le projet a décidé de pratiquer le mode d'amortissement linéaire qui consiste à appliquer un taux proportionnel à la durée de vie de chaque immobilisation. Comme nous venons de voir le montant annuel de cet amortissement a été de 4 462 000 ariary.

Pour l'analyse des produits et charges prévisionnelles, nous avons pu constater dans cette dernière partie le montant annuel des chiffres d'affaire qui est de 132 480 000 ariary pour la première année et qui s'est monté jusqu'à 169 920 000 ariary dès la deuxième année. Pour les différentes charges nous avons pu constater aussi les montants des principales charges annuelles comme, le montant de la charge du personnel qui s'est élevé à 53 100 000 ariary, ce des achats consommés qui est de 67 774 400 ariary pour la première et de

78 055 969 ariary pour la cinquième année ce qui implique une augmentation de 10 281 569 ariary.

En ce qui concerne les différents états financiers, ils nous ont permis de mesurer l'évolution de notre activité comme c'est le cas du compte de résultat qui nous a permis de comparer les différentes réalisations de notre entreprise comme :

La valeur ajoutée qui est généralement positive est croissante pour les cinq premières années d'exercice,

Les excédents bruts d'exploitation qui sont aussi positifs de 8 005 600 ariary pour la première année et augmentant jusqu' à 35 341 051 ariary pour la cinquième année.

Les résultats nets qui sont malgré le déficit de la première année, deviennent positifs dès la deuxième année en augmentant jusqu'à 21 115 536 ariary en cinquième année.

Pour le flux de trésorerie, cet état financier nous a permis de voir les différents flux de trésorerie entrant et sortant dans le poste trésorerie de notre entreprise. A cet effet, cet état financier nous a permis de voir les différents flux de trésorerie comme :

Le flux de trésorerie liés aux activités qui est dans notre cas composé par le résultat net augmenté de la valeur des amortissements et dont leurs valeurs sont de 4 435 600 ariary pour la première année d'exercice, de 24 406 064 ariary pour la deuxième année, de 24 784 204 ariary pour la troisième année et respectivement de 25 077 736 ariary et de 25 577 536 ariary pour la quatrième et la cinquième année d'exercice.

Le flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement qui est généralement composé par les décaissements sur acquisition ou les encaissements sur cession d'immobilisations corporelles ou incorporelles, ce poste enregistre : pour la première année, le montant de 22 306 800 ariary qui est le montant total des investissements en immobilisations corporelles non apportées par le promoteur au démarrage du projet. Pour les années restantes, ce poste enregistre le montant des excédents de trésorerie affectés à l'acquisition des immobilisations financières dont le montant est de 20 000 000 ariary chaque année.

Le flux de trésorerie liés aux activités de financement qui est constitué par les emprunts ainsi que ses remboursements enregistre pour la première année la totalité des emprunts de 17 000 000 ariary diminué de son remboursement annuel de 3 400 000 ariary. Pour les autres années, il enregistre seulement, le montant de remboursement annuel.

La variation de trésorerie de la période qui est constituée par la somme de ces trois flux de trésoreries. Dans notre cas ce poste enregistre pour la première année un montant

négatif de 4 271 200 ariary mais dès la deuxième année, ce montant devient positif et montant jusqu'à 2177 536 ariary pour la cinquième année.

Pour les bilans prévisionnels, ils nous ont permis de voir l'évolution de notre patrimoine, comme :

La diminution progressive des valeurs nettes des immobilisations corporelles et incorporelles à l'exception du terrain et des immobilisations financières.

L'augmentation progressive des capitaux propres suit à l'augmentation des résultats ainsi qu'à l'absence de la distribution des bénéfices.

En ce qui concerne les évaluations du projet, nous avons pu apprécier : lors de l'évaluation financière, la rentabilité de notre projet.

En effet notre valeur actuelle nette de 13 966 458 ariary qui est strictement positif implique que la rentabilité de notre projet est supérieure au taux exigé. De même, notre indice de profitabilité de 1.30 signifie qu'un ariary de capital investis génère 0.30 ariary de bénéfice. Notre taux de rentabilité de 28.50% qui est aussi largement supérieur aux taux d'actualisation de 18% permet aussi à notre entreprise de dégager une marge de sécurité de 10.50%. Pour la durée de récupération des capitaux investis, dans ce projet, nous espérons récupérer la totalité des capitaux investis dans 3ans, 9 mois et 12 jours.

Pour les cas des évaluations par le biais des ratios, l'étude des trois ratios qui sont, le ratio de rentabilité globale qui mesure les résultats obtenus par rapport à l'actif total, le ratio de rentabilité financière, qui mesure l'évolution des capitaux propres et les capitaux permanents, le ratio d'autonomie financière qui mesure la dépendance de notre entreprise vis-à-vis de l'extérieur nous permet d'affirmer que notre projet est rentable de point de vue financière.

Pour l'évaluation économique et sociale nous avons pu constater les contributions du projet :

À la vie sociale des personnes touchées directement ou indirectement par le projet par la création d'emplois, par l'amélioration des revenus.

Au développement régional qui se manifeste par l'amélioration des revenus de la commune suit au paiement des divers impôts et taxes

Au développement national qui se manifeste par l'accroissement de la recette fiscale publique grâce au paiement des impôts sur le résultat, ainsi qu'à la contribution à la création des valeurs ajoutées qui influent l'augmentation du PIB et du PNB.

Conclusion générale

A l'achèvement de cette étude, nous pouvons affirmer que la création d'une unité d'extraction d'huile essentielle dans la région de Behenjoy est un projet faisable et rentable. En effet l'étude menée pour prouver la pertinence de ce projet nous a permis de voir :

Les éléments qui justifient la création de notre projet qui peuvent être : externe comme, la faible productivité des opérateurs existants liés particulièrement à la mauvaise performance des moyens de production ainsi qu'au non respect des normes et qualité exigée. Interne comme étant une source de revenus importante non seulement pour son propriétaire mais aussi pour ses employés grâce à leur salaire, pour les investisseurs par le biais de leur remboursement ainsi que pour les paysans producteurs grâce à l'achat de leur récolte.

La présentation de notre entreprise qui n'est autre que l'entreprise « FIVOARANA SARL » siéger à Behenjoy dont l'activité principale est la production des huiles essentielles de ravintsara et de géranium

L'étude de marché qui nous a permis de déterminer : les demandes globales en matière d'huile essentielle de ravintsara et celle de géranium qui sont respectivement de 32 tonnes et de 23, 94 tonnes par an, les offres globales qui sont respectivement de 7, 848 tonnes et de 3, 924 tonnes par an. Ainsi nos parts de marché qui sont de 2.35% pour l'huile essentielle de Ravintsara et de 1.42% pour l'huile essentielle de géranium.

Les aspects marketing qui nous ont permis de voir les politiques et les stratégies les mieux adaptées à nos produits, comme la politique de marque pour les produits, le prix d'écrouissage pour les prix, la vente directe pour la distribution ainsi que la publicité directe pour la communication.

Lors de l'analyse de la faisabilité technique et organisationnelle du projet, nous avons pu voir :

Les étapes à suivre pour la réalisation de nos produits qui commencent par l'approvisionnement en matière première, ainsi que par la préparation des matériels de distillation, ensuite par le chargement de l'alambic et de la chaudière et en fin l'extraction proprement dite.

L'identification des ressources indispensables au bon fonctionnement de notre entreprise comme les ressources humaines composées 15 employés qui sont repartis à plusieurs postes comme le poste de gérant, le poste de responsable de production, le poste de responsable administratif et financier, le poste de responsable commercial, le poste de

secrétaire, le poste de comptable, le poste trésorier, le poste des démarcheurs, le poste de femme de ménage, le poste de gardien, le poste des ouvriers. Les ressources matérielles qui sont composées par les moyens de production, le terrain, la construction, les matériels de transports, les matériels de bureau. Les ressources temporelles, les ressources informationnelles constituées par les flux d'information qui garantissent le bon fonctionnement de l'entreprise.

L'étude organisationnelle de notre projet dans laquelle nous avons vu, la structure organisationnelle envisagée pour notre entreprise. Cette structure est représentée par l'organigramme qui schématise les relations soutenues entre les différents postes existants au sein de l'entreprise. Les politiques de personnel qui sont composées par la politique de motivation, la politique de rémunération ainsi que la politique d'amélioration des conditions de travail.

Durant l'analyse de la faisabilité financière de notre projet, nous avons pu voir la totalité des investissements qui est estimée à 46 520 000 ariary, le plan de financement à mettre en œuvre pour le financement de notre entreprise qui se résume par un apport du promoteur d'un montant de 29 520 000 ariary ainsi qu'un emprunt à long terme d'une valeur de 17 000 000 ariary remboursable dans cinq ans avec taux d'intérêt annuel de 21%. Dans cette étude, nous avons aussi l'occasion de voir le mode de remboursement de l'emprunt choisit par notre projet qui est le remboursement par amortissement constant d'une valeur annuelle de 3 400 000 ariary. Ainsi que le mode d'amortissement des immobilisations qui est le mode d'amortissement linéaire qui conduit à une charge constante annuelle de 4 462 000 ariary. L'analyse des différents états effectuée dans cette étude nous a permis aussi d'apprécier la rentabilité de notre projet. En effet l'analyse effectuée au niveau du compte de résultat nous a permis de faire ressortir les différents grandeurs mesurant la performance de notre entreprise comme les différents résultats qui est dans notre cas appart le résultat déficitaire de 26 400 de la première année, nos résultats sont toujours positifs et croissants pour les quatre années restantes.

De même, celle effectuée au niveau du tableau de flux de trésorerie nous a permis d'apprécier les différents flux de trésorerie qui affectent la trésorerie de notre projet comme le flux de trésorerie lié a l'activité qui est dans notre cas positif pour les cinq années d'exercice, le flux de trésorerie lié aux activités d'investissement qui est pour notre projet, constitué par le montant de décaissement sur acquisition des immobilisations corporelles lors

du démarrage de l'activité pour la première année d'exercice et par les décaissements sur acquisition des immobilisations financière pour les années restantes.

Les analyses effectuées au niveau des bilans prévisionnels nous ont permis de voir les différentes évolutions d'une part au niveau des actifs dans lesquels nous avons vu :

Les diminutions progressives des valeurs des immobilisations corporelles et incorporelles à l'exception du terrain qui est un actif non amortissable.

La formation du post immobilisation financière dès la deuxième année qui enregistre les excédents des trésoreries qui font l'objet des placements à long terme qui génère des produits financiers pour l'entreprise.

D'autre part au niveau des capitaux dans lesquels nous avons vu :

L'augmentation progressive des capitaux suit à l'accroissement des résultats dès la deuxième année d'exercice.

En ce qui concerne l'étude des évaluations de notre projet, nous avons pu voir durant les différentes analyses :

L'efficacité de notre projet : Nous pouvons affirmer alors après avoir vu les différents résultats comme la valeur actuelle nette ou VAN qui est dans notre cas strictement positif de 13 960 458 ariary ce qui signifie que la rentabilité de notre projet est supérieur au taux exigé. L'indice de profitabilité de 1.30 strictement supérieur à 1 ce qui signifie qu'un ariary investi génère un bénéfice de 0.30 ariary, notre taux de rentabilité interne de 28.5% qui est aussi supérieur à notre taux d'intérêt qui est de 21% que notre projet a atteint son objectif donc c'est un projet efficace.

L'efficacité de notre projet : Les évaluations menées comme la durée de récupération des capitaux investis qui est de 3 ans, 9 mois et 12 jours s'avère courte et confirme que notre projet est efficient.

La durabilité de notre projet : Dans notre cas l'analyse de ratio d'autonomie financière que nous avons effectué nous permet d'affirmer que notre projet est indépendant de tout financement extérieur. Et même, plus le niveau de notre dette diminue, plus la performance de notre projet à dégager de profit augmente.

L'impact du projet qui n'est autre que l'analyse des effets directs et indirects du projet. En effet comme nous venons de voir dans la dernière partie de notre étude, notre projet apporte de nombreux effets non seulement pour les bénéficiaires mais aussi pour la nation tout entière grâce à sa capacité de générer des valeurs ajoutées qui influent directement le PIB et le PNB du pays.

Tableau n°35 Le cadre logique du projet

	LOGIQUE D'INTERVENTION	INDICATEURS OBJECTIVEMENT VERIFIABLES	MOYEN DE VERIFICATION	HYPOTHESES CRITIQUES
OBJECTIFS GLOBAUX	-faire connaître Madagascar à travers ses huiles essentielles -Contribuer à l'amélioration de la production des huiles essentielles à Madagascar -contribuer à l'amélioration du niveau de vie des paysans	- hausse de la demande des pays importateurs -une augmentation de 3% de la production par an -un revenu moyen de 1500000ar par semaine	-Rapport de l'INSTAT -rapport du ministère tutelle -Pièce de caisse	-matières premières suffisantes
OBJECTIF SPECIFIQUE	-Produire des huiles essentielles de qualité suivant le norme (H.E.B.B.D).	-800 kg d'huiles essentielles de qualité produites par année	-Fiche de production - résultat d'analyse des laboratoires	-existence des laboratoires qualifiés.
RESULTATS	-Une unité d'extraction créée -des emplois créés -une source de revenu créés pour les paysans cultivateurs	-une unité prête à produire -14 emplois créés -plus de 150tonnes des feuilles achetées par an	-rapport des techniciens -contrat de travail - Les factures d'achat	-l'installation respecte les normes de production - existence des Personnels qualifiés -acceptation des paysans à vendre ses récoltes
ACTIVITES	-Construction d'un bâtiment -Achat des matériels et équipement -achat des matériels de transport -Installation des matériels	-Un bâtiment de 100m ² construit -Un alambic de1500l avec accessoires acquis -une camionnette de3, 5 tonnes et une voiture légère acquises -100% des matériels installés	- bon de réception - bon de livraison des matériels - carte grise des véhicules -fiche technique d'utilisation	-matériaux de constructions suffisants -matériels répondants à nos exigences -Existence des techniciens qualifiés
INTRANTS	-terrain -apport financier du promoteur -Financement des institution ou banque -gestionnaire	-un terrain de 1ha -un apport de29 520 000d'ar -un emprunt de17000 000 d'ar	-titre foncier -contrat d'emprunt	
LES CONDITIONS PREALABLES	-Autorisation pour la création de l'unité dans la région cible -acceptation des institutions ou banque à financer le projet			

Source auteur

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

ARMAND Dayan, Manuel de gestion, volume 2, 2^{ème} édition, Ellipses Edition Marketing, 2004, 965 pages.

CHARREAUX Gérard, Finance d'Entreprise, Edition Management, 1997, 227 pages.

GEORGES (D.T.), Le principe de management, 385 pages.

GUYOMARC'H Pol, Dictionnaire de l'entreprise, Hatier, Mars 1999, 190 pages.

OECFM, Plan Comptable Général 2005, Jurid'ika.

NOTES DE COURS

ABDIRASSOUL Mourad, Cours de Politique Générale de l'Entreprise, 4^{ème} année Gestion, Université d'Antananarivo

ANDRIAMASIMANANA Origène Olivier, Cours de Gestion de Trésorerie, 3^{ème} année Gestion, Université d'Antananarivo

RAHAJARIZAKA Richard, Cours de Gestion des Ressources Humaines, 4^{ème} année Gestion, Université d'Antananarivo.

RAJAONARISOA Yves, Cours de Marketing, 2^{ème} année Gestion, Université d'Antananarivo

RAVALITERA Faraso, Cours de Conception et Gestion de Projet, 4^{ème} année Gestion, Université d'Antananarivo.

SITE INTERNET

www.africa-trade.ci/madagascar-essentialoils/

www.alibaba.com

www.quinessence.com/oil

LISTE DES ANNEXES

Annexe I: Les formes juridiques possibles et leurs caractéristiques

Annexe II: Questionnaires.

Annexe III: Grille salariale

Annexe IV: Tableau des amortissements

Annexe V: calcul des charges prévisionnelles

ANNEXE I

Les formes juridiques possibles et leurs caractéristiques

Désignation	Capital	Responsabilité	Assemblée	Gérance
SNC Société en Nom Collectif	Part sociale de la valeur nominale (qui ne peut être cédée qu'avec consentement des associés)	Indéfiniment et solidarisant des dettes sociales	Annuelle, dans les six mois qui suit la clôture de l'exercice	Désignation par les associés d'un ou plusieurs gérants, associés ou non, personnes physiques ou morales La rémunération du gérant est fixée par les associés à la majorité en nombre et en capital des associés.
SARL	Part de 20 000 Ariary SARL Unipersonnelle: 1 000 000 Ariary SARL: 10 000 000 Ariary	Responsable des dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports	Nomination d'un gérant qui peut être un associé. Cas du gérant majoritaire, c'est-à-dire qui détient plus de 50% de part dans le capital: rémunération en tant que dirigeant Cas du gérant minoritaire: rémunération en tant que salarié (avec les retenues salariales CNaPS, OSIE, IRSA)	Décision collective prises en assemblée.
GIE Groupements d'Intérêt Economique (développement de l'activité économique de ses membres)	Nombre d'associés entre 2 à 50 Nota: les parts sociales ne peuvent représenter des apports en industrie, si les apports en nature sont supérieur à 10 000 000 Ariary et l'effectif du personnel supérieur à 50 personnes, appel du commissaire aux apports. Dans le cas d'une SARL Unipersonnelle, désignation du commissaire par associé unique.	Tenus des dettes du groupement sur leur patrimoine propre.	Assemblée générale annuelle, six mois après la clôture de l'exercice en cours.	Assemblée générale ordinaire annuelle, six mois de la clôture de l'exercice Assemblée générale des membres du GIE habilitée à prendre toute décision.

II

<p>SCS Société en Commandite Simple</p>	<p>Peut être constituée sans capital Part sociales Société en commandite simple ou du sigle "SCS"</p>	<p>Associés commandités indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales Associés commanditaires ou commandités, associé responsables des dettes dans la limite de leurs apports.</p>	<p>Assemblée générale annuelle six mois après la clôture de l'exercice</p>	<p>Société gérée par tous les associés commandités.</p>
<p>S.A</p>	<p>Le capital social de la société anonyme tel que prévu par l'article 409 de la loi sur les sociétés commerciales ne doit pas être inférieur à 20 000 000 Ariary si la société comprend plusieurs associés. Il ne peut être inférieur à 2 000 000 Ariary si la société est unipersonnelle. Le montant nominal de l'action est de 20 000 Ariary. La société anonyme est désignée par une dénomination qui doit être immédiatement précédée ou suivie en caractères lisibles des mots "Société Anonyme" ou du sigle "S.A" et du mode d'administration tel que prévu à l'article 437.</p>	<p>La société anonyme est une société dans laquelle les actionnaires ne sont responsables des dettes sociales qu'à concurrence de leurs apports et dont les droits des actionnaires sont représentés par des actions. La société anonyme peut ne comprendre qu'un seul actionnaire.</p>	<p>L'assemblée statue à la majorité des deux tiers des voix dont disposent les souscripteurs présents ou représentés, sous réserve des dispositions des articles 432 et 433. Il ne s'est pas tenu compte des bulletins blancs pour le calcul de la majorité. L'assemblée est soumise aux dispositions non contraires des articles 550 et suivants pour sa tenue, notamment pour la constitution de son bureau et les règles de représentation et de participation à l'assemblée. Elle est présidée par l'actionnaire ayant le plus grand nombre d'actions ou, à défaut par le doyen d'âge.</p>	<p>Le mode d'administration de chaque S.A est déterminé de manière non équivoque par les statuts qui choisissent entre: La S.A avec conseil d'administration, La S.A avec Administrateur Général. La S.A peut en cours de vie sociale changer à tout moment son mode d'administration et de direction. La décision est prise par l'assemblée générale extraordinaire qui modifie les statuts en conséquence. Ces modifications sont publiées au registre de commerce et des sociétés. LS.A peut être administrée par un conseil d'administration composé de trois membres au moins et douze membres au plus. Le conseil d'administration peut comprendre des membres qui ne sont pas actionnaires de la société dans la limite de tiers des membres du conseil.</p>

Source : Auteur

ANNEXE II

QUESTIONNAIRES

QUESTIONNAIRE RELATIF A LA DEMANDE

Personnes enquêtées : Représentant des sociétés qui achètent l'huile essentielle de ravintsara et de géranium

Questions :

- 1- Pourriez-vous nous dire, le volume de votre besoin journalier, mensuel et annuel en matière d'huile essentielle de ravintsara et de géranium ?
- 2- Est-ce que les produits offerts sur les marchés répondent-ils à votre demande du point de vue quantitatif ainsi que qualitatif ?
- 3- A quel niveau de prix êtes vous prêts à acheter les produits que vous jugez de bonne qualité ?
- 4- Quels sont vos critères pour le choix des fournisseurs ?

QUESTIONNAIRE RELATIFS A L'OFFRE

Questionnaire relatif aux producteurs :

- 1- Pourriez-vous nous dire quelle est votre capacité de production en matière d'huile essentielle de Ravintsara et de géranium?
- 2- Combien de cuissons avez-vous effectué chaque semaine ?
- 3- quelle quantité d'huile essentielle arriverez vous à produire, Pour une cuissons?
- 4- A quel prix vendez-vous le kilo de vos produits?
- 5- Quels sont les principaux problèmes que vous rencontrez le plus souvent ?

ANNEXE III

Grille salariale

Salaires bruts des personnels permanents

Unité monétaire : Ariary

	Mensuel	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Personnels permanents						
Gérant	1 300 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000
Responsable administratif et financier	310 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000
Responsable Commercial	310 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000
Responsable production	310 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000
caissier	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
comptable	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Démarcheur1	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Démarcheur2	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
gardien	120 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Femme de ménage	1 20 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Ouvrier1	120 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Ouvrier2	120 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Ouvrier3	120 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Ouvrier	120 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Total	3750 000	45 000 000	45 000 000	45 000 000	45 000 000	45 000 000

Source auteur

Cotisation aux organismes sociaux*Unité monétaire : Ariary*

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CNaPS (13%)	5 850 000	5 850 000	5 850 000	5 850 000	5 850 000
OSIE (5%)	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000
TOTAL	8 100 000				

Source : Calcul du promoteur

Récapitulation des charges annuelles de personnels*Unité monétaire :**Ariary*

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Personnels permanents					
Gérant	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000	15 600 000
Responsable administratif et financier	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000
Responsable Commercial	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000
Responsable production	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000	3 720 000
caissier	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
comptable	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Démarcheur1	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Démarcheur2	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
gardien	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Femme de ménage	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Ouvrier1	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Ouvrier2	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Ouvrier3	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Ouvrier4	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Total	45 000 000	45 000 000	45 000 000	45 000 000	45 000 000
CNaPS 13%	5 850 000	5 850 000	5 850 000	5 850 000	5 850 000
OSIE 5%	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000	2 250 000
Charge du personnel	53 100 000	53 100 000	53 100 000	53 100 000	53 100 000

Source auteur

ANNEXE IV

Tableaux des amortissements

Année 1

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	Taux	Durée	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Frais de développement	20%	5	500 000	100 000	400 000
Logiciels informatiques	20%	5	1 000 000	200 000	800 000
terrain			10 000 000		10 000 000
Construction	5%	20	8000 000	400 000	7 600 000
Installations	20%	5	600 000	120 000	480 000
Matériels et outillages	10%	10	10 620 000	1062000	9558 000
Matériels de transport	20%	5	10 000 000	2000 000	8 000 000
Matériels de bureau informatiques	10%	4	5 800 000	580 000	5 220 000
TOTAL			46520 000	4 462 000	42 058 000

Source : Calcul du promoteur

Année 2

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	Taux	Durée	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Frais de développement	20%	5	500 000	200 000	300 000
Logiciels informatiques	20%	5	1 000 000	400 000	600 000
terrain			10 000 000		10 000 000
Construction	5%	20	8000 000	800 000	7 200 000
Installations	20%	5	600 000	240 000	360 000
Matériels et outillages	10%	10	10 620 000	2124000	8496000
Matériels de transport	20%	5	10 000 000	4 000 000	6 000 000
Matériels de bureau informatiques	10%	4	5 800 000	1160 000	4640 000
TOTAL			46520 000	8 924 000	37 596 000

Source : auteur

Année 3

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	Taux	Durée	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Frais de développement	20%	5	500 000	300 000	200 000
Logiciels informatiques	20%	5	1 000 000	600 000	400 000
terrain			10 000 000		10 000 000
Construction	5%	20	8000 000	1200 000	6 800 000
Installations	20%	5	600 000	360 000	240 000
Matériels et outillages	10%	10	10 620 000	3 186 000	7 434 000
Matériels de transport	20%	5	10 000 000	6000 000	4 000 000
Matériels de bureau informatiques	10%	4	5 800 000	1740 000	4060 000
TOTAL			46520 000	13 386 000	33 134 000

Source auteur

Année 4

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	Taux	Durée	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Frais de développement	20%	5	500 000	400 000	100 000
Logiciels informatiques	20%	5	1 000 000	800 000	200 000
terrain			10 000 000		10 000 000
Construction	5%	20	8000 000	1600 000	6 400 000
Installations	20%	5	600 000	480 000	120 000
Matériels et outillages	10%	10	10 620 000	4248000	6 372 000
Matériels de transport	20%	5	10 000 000	8000 000	2 000 000
Matériels de bureau informatiques	10%	4	5 800 000	2 320 000	3 480 000
TOTAL			46520 000	1 784 8000	28 672 000

Source auteur

Année 5

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	Taux	Durée	Valeur d'origine	Amortissement	Valeur nette
Frais de développement	20%	5	500 000	500 000	0
Logiciels informatiques	20%	5	1 000 000	1 000 000	0
terrain			10 0000 000		10 000 000
Construction	5%	20	8000 000	2000 000	6 000 000
Installations	20%	5	600 000	600 000	0
Matériels et outillages	10%	10	10 620 000	5 310 000	5 310 000
Matériels de transport	20%	5	10 000 000	10 000 000	0
Matériels de bureau informatiques	10%	4	5 800 000	2 900 000	2 900 000
TOTAL			46520 000	22 310 000	24 210 000

Source auteur

ANNEXE V

Calcul des charges prévisionnelles

Tableau des Achats consommés

Unité monétaire : Ariary

RUBRIQUES	ANNEE1	ANNEE2	ANNEE3	ANNEE4	ANNEE5
Matières premières	63 360 000	74 880 000	74 880 000	74 880 000	74 880 000
Eau et électricité	960 000	924 000	924 000	924 000	924 000
Bois de chauffe	528 000	396 000	396 000	396 000	396 000
Fourniture de bureau	100 000	60 000	60 000	60 000	60 000
coupeaux	8 44 800	537 600	53 7600	53 7600	53 7600
Carburants	1881600	1 034 880	1 034 880	1 138 396	1 138 396
Fournitures d'entretien	100 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Total	67 774 400	77 952480	77 952 480	78 055 969	78 055 969

Source auteur

Tableau des Services extérieurs

Unité monétaire : Ariary

Eléments	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Entretien réparations et maintenance	1000 000	550 000	605 000	665 500	665 500
Prime d'assurance	1000 000	800 000	800 000	800 000	800 000
total	2 000 000	1 350 000	1 405 000	1 465 500	1 465 500

Source auteur

Tableau des autres services extérieurs*Unité monétaire : Ariary*

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Frais téléphone et communication	960 000	1 188 000	1 306 800	1 437 480	1 437 480
Service bancaire	240 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Autres	100 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Total	1300 000	1508 000	1 626 800	1 757 480	1 757 480

Source auteur

Tableau des Impôts taxes et versements*Unité monétaire : Ariary*

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Impôts	300 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Autres impôts et taxes					
Total	300 000	200 000	200 000	200 000	200 000

Source auteur

Tableau des Charges financières*Unité monétaire : Ariary*

Eléments	Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Charges d'intérêts	3 570 000	2 856 000	2142000	1428000	714 000
Autres charges financières					
total	3570000	2 856 000	2142000	1428000	714 000

Source auteur

TABLE DES MATIERES

	Pages
REMERCIEMENTS	
SOMMAIRE	
LISTE DES ABREVIATIONS	
LISTE DES TABLEAUX	
LISTE DES FIGURES	
INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE : ETUDE DE LA PEERTINENCE DU PROJET	4
CHAPITRE I : JUSTIFICATION ET PRESENTATION DU PROJET	5
Section 1 : Justification de la création du projet	5
1.1. Justification externe.....	6
1.1.1 Une productivité Faible des opérateurs existants.....	6
1.1.2 Les opportunités et les menaces de la filière huile essentielle.....	9
1.2. Justifications internes	11
1.2.1 Une source de revenu.....	11
1.2.2 Existence d'une zone d'implantation favorable.....	11
Section 2 : la présentation et les caractéristiques de notre entreprise	13
2.1 Dénomination de notre entreprise.....	14
2.2. Les objectifs que notre entreprise propose d'atteindre	14
2.2.1 Les objectifs globaux.....	14
2.2.2 L'objectif spécifique.....	14
2.3 L'activité de l'entreprise.....	15
2.4 Statut juridique de notre entreprise.....	16
2.5 les démarches à suivre pour la constitution de notre entreprise.....	17
Chapitre II : ETUDE DU MARCHE ET ASPECT MARKETING	19
Section1 : Etude de marché	19
1.1 Analyse de la demande	20
1.1.1 Méthodologie pour la détermination de la demande.....	20
1.1.2 Résultats des enquêtes	21
1.1.3 Détermination de la clientèle cible.....	22
1.2 l'analyse de l'offre globale	23
1.2.1 La méthodologie pour la détermination de l'offre.....	23
1.2.2 Les résultats des enquêtes.....	24
1.2.3 La part de marché envisagé	25
Section 2 : stratégies et politiques marketing à adopter	26
2.1 Politiques marketing à adopter.....	27
2.1.1 La Politique de Marque.....	27
2.1.2 Le prix d'écrémage	28

2.1.3 La vente directe	29
2.1.4 La publicité directe	29
Conclusion de la première partie.....	31
DEUXIEME PARTIE : ETUDE DE LA FAISABILITE TECHNIQUE ET ORGANISATION DU PROJET DU PROJET	32
CHAPITRE I : ETUDE DE FAISABILITE TECHNIQUE.....	33
Section 1 : Les techniques de production.....	33
1.1 Les étapes de la production.....	33
1.2Contrôle de la qualité de nos produits.....	35
1.3 Conditionnement des produits	37
Section 2 : Identification des ressources nécessaire à la production	39
2.1 les ressources matériels.....	39
2.2Les ressources humaines	42
2.3Les ressources informationnelles	42
2.4Les ressources temporelles	42
2.4.1Chronogramme des activités.....	42
CHAPITRE II ÉTUDES ORGANISATIONNELLES.....	44
Section1 Structure organisationnelle envisagée.....	44
1.1Organigramme envisagé pour le projet.....	45
1.2 Organisation du travail.....	46
1.2.1 analyse des taches.....	47
1.2.2 Les exigences des postes.....	49
Section2 Politiques du personnel	51
2.1Politique de motivation.....	51
2.2Politique de rémunération.....	52
2.3Politique d'amélioration des conditions de travail	52
Conclusion de la deuxième partie.....	54
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE ET EVALUATION DU PROJET.....	55
Chapitre1 : étude financière du projet.....	56
Section 1 Evaluation des coûts des immobilisations.....	56
1.1Les coûts des immobilisations incorporelles.....	57
1.2 Les coûts des immobilisations corporelles	57
1.2.1 Le fond de roulement initial	60
1.3 Financement du projet.....	62
1.3.1 Le plan de financement.....	62
1.3.2 Remboursement de l'emprunt	65
1.3.3 Les amortissements.....	66
Section 2 Calcul des produits et charges prévisionnelles.....	70

2.1 Les produits prévisionnels.....	70
2.2 Les charges prévisionnelles.....	72
2.3 Les états financiers prévisionnels.....	73
2.3.1 Les comptes de résultats prévisionnels.....	73
2.3.2 Les tableaux de flux de trésorerie.....	75
2.3.3 Les bilans prévisionnels.....	78
CHAPITRE II EVALUATION S DU PROJET.....	82
Section 1 Evaluation financière du projet.....	82
1.1 Évaluation selon les outils d'évaluation.....	82
1.1.1 La valeur actuelle nette (VAN).....	82
1.1.2 l'indice de profitabilité (IP).....	83
1.1.3 Le taux de rentabilité interne TRI.....	84
1.1.4 La durée de récupération des capitaux investis (DRCI).....	85
1.2 Selon les critères d'évaluation	86
1.2.1 La pertinence.....	86
1.2.2 L'efficacité.....	86
1.2.3 L'efficience.....	86
1.2.4 La durabilité	87
1.3 Analyse des ratios	87
1.3.1 Les ratios de rentabilité.....	87
1.3.1.1 les ratios de rentabilité globale.....	87
1.3.1.2 Les ratios de rentabilité financière.....	88
1.3.1.3 Ratios d'autonomie financière.....	88
Section 2 Evaluation socio économique.....	89
2.1 Contributions au développement social.....	89
2.1.1 Création d'emplois.....	90
2.2 Le projet et ses contributions au développement régional.....	90
2.3 Le projet et ses contributions au développement national.....	91
2.4 Cadre logique du projet.....	92
Conclusion de la troisième partie.....	94
Conclusion générale.....	97