

UNIVERSITE DE TOAMASINA
FACULTE DE SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION
DEPARTEMENT DE GESTION

MEMOIRE DE MAITRISE ES SCIENCE DE GESTION

**« PROJET DE CREATION D'UNITE DE
FABRICATION DEVIN D'ANANAS DANS LA
REGION DE LA HAUTE MATSIATRA »**

Présenté et soutenu par : ANDRIATOLOTIANA
RAVONIRINA

Herimboahary Dinarihoa

Option : Finances et comptabilité

Promotion : 2003 -2004

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	
LISTE DES ABREVIATIONS	
INTRODUCTION.....	4
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DU PROJET ET ETUDE DE FAISABILITE	
CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET	7
SECTION I : RENSEIGNEMENTS GENERAUX SUR LE PROJET.....	7
SECTION II : TECHNIQUE DE PRODUCTION	9
SECTION III : CAPACITE DE PRODUCTION	27
CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE.....	31
SECTION I : L'ETUDE DU MARCHÉ.....	31
SECTION II ; ETUDE DE FAISABILITE	38
SECTION III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	42
DEUXIEME PARTIE : APPROCHE ECONOMIQUE ET FINANCIERE	
CHAPITRE I : STRATEGIE ET POLITIQUE COMMERCIALE	48
SECTION i : LE MARKETING MIXTE	48
SECTION II : LA STRATEGIE MARKETING A ADOPTER.....	51
CHAPITRE II : ETUDE FINANCIERE DU PROJET	53
SECTION I : PRESENTATION DE L'ETUDE	53
SECTION II: LES COMPTES DE GESTION	63
CHAPITRE III : ETUDE DE LA RENTABILITE ET EVALUATION	69
SECTION I : LES ETATS FINANCIERS	69
SECTION II : EVALUATION FINANCIERE et RATIOS.....	79
SECTION III : EVALUATION SOCIALE ET ECONOMIQUE	86
CONCLUSION	89
ANNEXES	
LISTES DES TABLEAUX	
LISTES DES FIGURES	
TABLE DES MATIERES	

INTRODUCTION

Madagascar est en train de vivre pour son développement dans un probant changement tant sur le plan politique, social, aussi bien qu'économique. Ainsi par le slogan si bien avéré « DEVELOPPEMENT RAPIDE Et DURABLE », politiciens polémiques ou pragmatiques, dirigeants fervents et citoyens traduisent cette expression à leur manière d'une façon si différents. Mais pour arriver à ce stade, il faut, de prime d'abord chercher ou opter les moyens et stratégie pour éliminer ou du moins réduire la pauvreté car cette dernière est l'ennemi imminent ruinant notre pays actuel.

Pour se développer, nous intégrons ainsi pour le combat toutes les forces vives et productives. Aucun aspect de toute l'économie nationale ne devrait être pris en négligence :

D'une part au niveau des dirigeants ayant la volonté expresse de réaliser les grands axes de développement :

- DSRP (Document Stratégique pour la Réduction de la Pauvreté)
- MAP (Madagascar actions plan ou Madagasikara Amperinasa) ont été suggérés

Et d'autre part les investisseurs et bailleurs de fonds nationaux et internationaux font de leur mieux pour l'aide de financement de plusieurs programmes et projets par le biais des ONG tels que FID, PSDR, et SAHA et tant d'autres organismes de micro financements

Et cela ne suffit pas : il faut aussi la prise de conscience de toute la population

Nous savons que 80% de notre population vivent dans des conditions défavorables. En majorité ces paysans jouent des rôles très importants sur le développement grâce à leur nombre pléthorique par rapport à toute la population de toute l'île.

Auparavant plusieurs problèmes les empêchent d'avoir des résultats satisfaisants tels que le rendement, le profit, le marché etc. La question est donc comment, par quoi pouvons nous les aider ?

Dans plusieurs régions du haut plateau, on trouve la culture d'ananas. A part son utilisation pour la consommation locale, elle constitue aussi une matière première importante pour l'industrie moderne. En effet de l'ananas on produit : des conserves à boites, des boissons (jus, sirop, boisson gazeuse etc..). Mais on constate que la

majorité de ce produit est destinée à la consommation locale dans la région de la haute Matsiatra .Cela est un problème pour le paysan dans le cas ou la demande ne correspond pas aux offres et que le prix n'est pas convenable. Il est tant que le produit soit industrialisé. Et ce produit est très intéressant grâce à sa spécificité favorable aux conditions climatiques de la région.

Pour répondre à ces différents problèmes nous allons orienter notre recherche sur **«PROJET DE CREATION D'UNITE DE FABRICATION DE VIN D'ANANAS dans la commune de Matsijony région de la haute Matsiatra »**

Actuellement l'état soutient les projets qui ont pour objectif de favoriser le développement du milieu rural et urbain ; de ce point de vue on peut donc obtenir le financement pour notre projet.

Pour parvenir à l'analyse de l'existence concernant le projet, nous avons du effectuer des recherches en vue d'obtenir des informations concernant la filière en passant de la matière première vers les produits finis.

Dans le cadre de cette étude, nous avons procédé à la collecte des données statistiques auprès de sources formelles (Ministère de Commerce, Ministère de l'agriculture) et des entretiens auprès des opérateurs.

Grâce à cela nous avons fini par fixer le type de produit à offrir, le lieu de production, le lieu de distribution, la politique marketing.

Pour mener à bien la réalisation de ce projet nous serons amenés à effectuer différentes études et analyses.

Ainsi donc cette étude comprendra deux parties :

- Dans la première partie s'intitule: présentation du projet et étude de faisabilité du projet que nous verrons : la présentation générale du projet ainsi que la technique de fabrication envisagée.

- Pour la deuxième partie qui est l'approche économique et financière du projet nous trouverons la stratégie et politique commerciale adoptée et l'investissement nécessaire ainsi que le financement possible, et afin l'évaluation financière et économique, sociale et quelques suggestions et améliorations possibles sur le projet.

Chapitre I : PRESENTATION GENERALE DU PROJET

Avant d'aborder les renseignements généraux sur le projet, il s'avère nécessaire de passer à l'approche globale de la notion du projet. Un projet consiste à mettre en œuvre un ensemble d'activités, d'opérations nécessitant des ressources telles que monnaies ou devises, main d'œuvre et des individus, des groupes, des collectivités qui attendent des revenus des avantages en nature ou non monétaires.

Tout projet financé devrait contribuer de façon notable au développement du pays et être viable sur le plan économique, technique et financier. Cette définition du projet nous conduit à la technique de production de vin d'une part et la capacité de production d'autre part.

SECTION I : RENSEIGNEMENTS GENERAUX SUR LE PROJET

1 : Localisation de la région

La commune rurale de MATSIJONY fait partie de district de Fianarantsoa II, dans la région de la Haute MATSIATRA province de Fianarantsoa.

La région de la Haute Matsiatra se situe entre 45,41" et 47,41" longitude et 22,21" altitude sud :

- Au nord la région d'Amoron'i Mania
- Au sud par la région d'Ihorombe
- A l'est par la région de Vatovavy Fitovinany
- A l'ouest par la région de Menabe et Atsimo Andrefana

1-1 : Situation administrative

La région de la haute Matsiatra est subdivisée en cinq districts et 81 communes

Tableau 1 Situation administrative

Districts	Communes urbaines	Communes rurales	Total communes
Fianarantsoa I	1	–	1
Fianarantsoa II	-	38	38
Ambalavao	1	16	17
Ambohimahasoa	1	16	17
Ikalamavony	–	8	8

Sources: Plan de développement régional de la haute Matsiatra (PDR)

1-2 : Indicateurs de croissances démographie

Avec une superficie physique de 20 959 km², une population totale de 1269 612 habitants y vit en une densité démographique moyenne de 61 habitants au km², la région est relativement vaste et très hétérogène en matière de population et démographie.

Le taux de fécondité varie de 89% à 166% et le taux de natalité de 24% à 37%.

Le taux de mortalité qui varie de 7% à 15% s'estime moins que par rapport à la moyenne nationale.

Le taux moyen d'accroissement démographique était de 2,6% par an pour la période de 1975 à 1993.

1-3 : Activité de chefs de ménages

Les ménages ruraux exercent essentiellement dans le secteur agricole (plus de 80% même à Fianarantsoa I le secteur agricole représente encore 15 % des emplois des chefs de ménages Le métier artisanat, puis de l'administration ou de l'entreprise occupe le second rang. Le recensement des communes INSTAT 2003 confirme que ces tendances n'ont pratiquement pas changé en dix ans.

1-4 : Les unités climatiques

La lecture de la carte isomètre annuelle permet de distinguer deux variations de température de 17°C à 25°C .

Le pluviomètre indique qu'il existe deux gradients de variations de la pluviométrie annuelle. Elle diminue du nord au sud en passant de 1400 mm à 1000 mm et à l'est à

l'ouest il y a une diminution de 1600 mm à la frontière de la falaise orientale à 900 mm vers le moyen ouest.

1- 5 : Le climat

Le climat de la région est globalement de type tropical d'altitude à deux saisons bien distinctes : la saison pluvieuse et chaude de novembre en avril : la saison sèche (pouvant être atténuée par des brouillards et des crachins) et fraîche de mai en octobre.

1-6 : Les unités pédologiques

Les formations pédologiques dominantes sont des sols ferrallitiques jaunes/rouges (et éventuellement faiblement ferrallitique et ferrailles) qui occupent des superficies assez importantes mais réparties de façon discontinue.

Les observations sur les unités climatiques sont nécessaires dans le but d'avoir des informations importantes pour la condition de plante d'ananas enfin d'avoir pour la production une meilleure qualité et quantité en matière première. Ces caractéristiques de matières ne suffisent pas pour avoir un bon vin. Mais il faut la maîtrise de la technique de vinification.

SECTION II : TECHNIQUE DE PRODUCTION

1: La matière première

A part son utilisation pour la consommation fraîche. L'ananas constitue de matière première importante pour l'industrie moderne. On produit à partir de l'ananas :

- des conserves à boîtes,
- des boissons (jus, sirop, boissons gazeuses, liqueur),
- d'autres produits tel que la tranche séchée, jus en poudre, vinaigre d'ananas, et d'acide citrique etc.

A part le fruit, les autres parties des plantes sont utilisées comme agent de fertilisation pour la prochaine culture après broyage et préparation. Cependant elles sont sujettes aussi à d'autres utilisations :

- alimentation de bétail,

- production de pâte à papier par mélange avec de la bagasse¹ (déchet de la canne à sucre) dans une proportion de la partie de fibre d'ananas,

A Madagascar les conservations existantes arrivent actuellement à diversifier leur fabrication. Nous constatons qu'elles transforment plusieurs espèces des fruits.

Bien que soit en quantité plus grande, la production en zones dispersées de ce fruit entraîne l'insuffisance à l'approvisionnement constant des conserveries. Puisque la plupart des fruits connaissent aussi le même problème, nos conserveries s'efforcent de s'adapter du point de vue fabrication à l'arrivée massive des fruits collectés ou récoltés au cours de la même saison.

1-1 : La plante de l'ananas

L'ananas est originaire de l'Amérique du sud. C'est une plante herbacée pérenne appartenant à la famille de broméliacée.

1-1-1 : Description

Elle possède un système racinaire très superficiel. Les feuilles sont groupées en rosette sur la tige qui comporte un grand nombre d'entrenœuds très rapprochés.

L'inflorescence se développe à partir du bourgeon terminal de la tige et apparaît au centre de la rosette des feuilles en fleur et de type trimère avec trois sépales, trois pétales, six étamines et un pistil se forme après le développement de ces pièces florales.

1-1-2 : Production de fruitière à Madagascar

Madagascar compte plusieurs espèces fruitières suivant les conditions climatiques. Chaque région dispose spécifiquement la production d'une ou plusieurs espèces.

Nous allons voir les différentes variétés d'ananas comosus¹ à Madagascar :

- La Cayenne :

Elle donne du fruit assez grand, nous pouvons avancer que la variété Zenzibar est vraisemblablement la Cayenne lisse adaptée au climat de Madagascar notamment sur la côte est et sur les hauts plateaux.

- la victoria Queen :

Elle donne du fruit petit, coloré, juteux à chair jaune. Ses feuilles sont étroites.

Elle se rencontre surtout sur la Côte Est et dans le Nord Ouest.

Comosus¹: est le nom scientifique de l'ananas

- Gasy ou Zanatany :

De deux variétés mais de même noms :

- La première donne de fruit à chair blanche, peu sucré à feuilles larges épineuses.
- La seconde rencontrée surtout sur le haut plateau, donne de petit fruit coloré à chair jaune.

Ces variétés locales peuvent être de variété hybrides.

1-1-3 : Les conditions écologiques

- La température

Elle est le principal facteur climatique qui détermine le taux de croissance de différentes parties de la plante et entraîne une influence sur son développement.

La température moyenne qui lui convient le mieux est de 24° à 27°C.

Une température trop basse nuit à la qualité en provoquant un brunissement interne (goût amer).

Une température supérieure à 30° C entraîne une baisse d'acidité et une diminution de la coloration.

- La pluviosité

L'ananas est peu exigeant en eau. En effet des précipitations de l'ordre de 1200mm bien partie tout au long de l'année suffisent pour son développement.

Un excès d'eau fournit à la plante une grande sensibilité aux maladies cryptogamiques.

Dans les régions de grande pluie, il faut choisir des sols très perméables.

- Eclairement

L'éclairement a une action très marquée sur le rendement en poids et sur les colorations de fruits.

Un faible éclairement abaisse le rendement en poids et donne un fruit terne

- Le sol

En conformité avec le système racinaire superficiel et fragile, l'ananas exige des terres meubles, fraîches, bien perméables à particules solides arrondies. Autrement dit, il demande une structure granuleuse.

Pour le sol extrêmement pauvre, il a besoin d'apport d'engrais azoté et potassique. Il semble extrêmement sensible à l'acidité.

- L'altitude

Une altitude inférieure à 1000m semble être plus favorable.

D'après l'étude sur la caractéristique de la région et les conditions écologiques exigées pour la culture d'ananas, la région répond parfaitement à la culture d'ananas.

1-1-4 : Les principaux ennemis de la plante

- Les cochenilles

Ces cochenilles provoquent la maladie de la « Wilt » qui se manifeste par un rougissement et un flétrissement de la feuille.

On les traite avec des émulsions² humides de Parathion à 0,2% à raison de 20 litres par hectare.

Avant la plantation le terrain est traité à Dieldrin (insecticide en raison de 3kg de produit actif par hectare, pour détruire les fourmis qui colportent les cochenilles.

Les rejets sont désinfectés en les plongeant dans une émulsion de Parathion à 0,2%.

- Les nématodes

Ces petits vers de terres de taille de 0,2 mm de plus 3mm causent des dégâts considérables aux racines. Il devient souvent le principal facteur limitant la culture au même ordre d'importance que les cochenilles.

La méthode la plus efficace pour lutter contre les nématodes c'est l'incorporation au sol avant la plantation du fumigeant organohalogènes (dichloro-propane + 50% de dicloropropène (DDT) à la dose d'utilisation de 250 à 550 litres de produit actif par hectare.

1-1-5 : Les techniques culturales

Des techniques sensiblement différentes peuvent se pratiquer suivant :

- les conditions physiques du milieu
- l'état des investissements à l'exploitation (traditionnelle ou moderne)
- l'objectif à atteindre (exploitation en frais ou transformation industrielle)

A Madagascar, la culture reste encore traditionnelle. Les techniques culturales en vigueur sont beaucoup influencées par les conditions physiques du milieu.

- Le choix de préparation du matériel végétal
- La préparation du terrain et la plantation

² Emulsion : préparation pharmaceutique d'un liquide

- L'entretien et la récolte.

– Choix et préparation du matériel végétal

La multiplication se fait par les rejets. La nature de différent type de rejet conditionne le rendement et la durée de cycle.

Un effet semblable est constaté aussi du poids des rejets utilisés. On préconise un poids entre 350 et 500 grammes au départ.

On choisit de préférence les cayeux pour la culture parce qu'ils :

- sont produits presque toute l'année et présentent un cycle végétatif court (12 à 15 mois) et peuvent être plantés tardivement et donnent un rendement supérieur à l'hectare,
- poussent plus vite que les autres.

Les rejets sont parés (élimination de la petite feuille de la base et de la partie morte) .Le parage facilite la pénétration des jeunes racines adventives dans le sol. Ils sont ensuite désinfectés. Les produits les plus couramment utilisés sont :

- la solution d'oléoparaphène à 1% pour lutter contre la cochenille
- la solution d'orthocide de 1% pour éviter la pourriture du cœur.

– La préparation du terrain

La culture d'ananas n'offre pas de difficulté particulière. Le défrichage et le nettoyage du terrain demandent cependant de soins non pertinents.

1-2-: La production de l'ananas

1-2-1 : La production régionale

Tableau 2 la production régionale de l'ananas

Element	Superficie en hectare			Production en tonne		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004

- Antananarivo	3440	3520	3680	27520	29740	31520
- Fianarantsoa	5680	5920	6200	51180	54260	53250
- Toamasina	4920	5185	5450	54150	58170	61050
- Mahajanga	1020	1550	1700	7120	9520	8050
- Toliary	820	920	1020	6150	6560	8670
- Antsiranana	3210	3520	3650	18530	18080	21180
	19090	20615	21700	164650	176330	184720

Sources : Annuaire statistique agricole 2004

Ce tableau montre que le faritany de Fianarantsoa représente le premier rang sur la superficie cultivée. Quant à la production, le faritany de Toamasina occupe la première place.

Si bien que la surface totale cultivée à Madagascar augmente, cependant la production oscille autour de 170 000 tonnes par an. Une grande part de la production résulte de la troisième et de la deuxième année.

2 : Le système de vinification

Parallèlement aux autres jus notamment celui de raisin ou de la pomme, nous pouvons admettre à fortiori que le jus d'ananas est vinifiable parce que :

- d'une part la présence d'une teneur en sucre allant jusqu'à 10% justifie bien cette hypothèse. En outre, les sucres du jus d'ananas sont constitués principalement par des sucres fermentescibles,
- d'autre part la présence des matières azotées et minérales fait que ce jus est apte à assurer une activité fermentative semblable à celle du jus de raisin et de la pomme.

Bien que le terme vin désigne exclusivement un produit de fermentation du raisin ou du jus de raisin frais, quelques boissons alcooliques issues de la fermentation du tel ou tel fruit emprunte aussi le nom vin suivi du nom de fruit correspondant.

Certains vins de fruit prennent d'autres appellations.

Exemple : cidre ; poiré etc.

Le vin d'ananas constitue une forme de conservation d'ananas. Certes il résulte une transformation biologique qui est la fermentation alcoolique.

Donc il faut savoir comment se fait la fermentation alcoolique et ensuite nous parlerons de la technique de vinification.

2-1 : La Fermentation Alcoolique

C'est un phénomène par lequel les sucres du moût sont transformés essentiellement en alcool et en gaz carbonique grâce aux activités des ferments : les levures ou bactéries secrètent des enzymes de dégradation dans le milieu.

Ce phénomène est constaté par :

- un bouillonnement semblable à celui de l'eau qui bout, résultant du dégagement du gaz carbonique.

- une augmentation de la température au sein du liquide en fermentation.

- un changement de la saveur du liquide mis en fermentation.

- une intensification de la chaleur

Si cette transformation découle de l'action biologique des ferments, nous devons savoir comment se tiennent ces agents de fermentation.

2-1-1 : Les levures : Agents de fermentation

Les levures sont des champignons microscopiques de diamètre compris entre 5 et 10 μ , monocellulaires, de forme elliptique ou sphérique.

Elles se multiplient par bourgeonnement dans un milieu favorable (moût). En conditions favorables il se produit de spores qui peuvent résister pendant très longtemps.

Les levures ont besoin des éléments nutritifs pour assurer leur existence et leur reproduction. Dans cette optique, leur composition chimique permet de savoir leur exigence.

Les matières minérales sont constituées principalement de l'acide phosphorique (50%) et du potassium (25%). C'est pour cette raison qu'un apport de phosphate d'ammoniaque ou de phosphate de potasse est souhaitable pour la fermentation.

2-1-2 : Influences des agents physico- chimiques sur l'activité de levure

La fermentation peut se pratiquer d'une façon empirique. Mais pour mieux accéder à un rendement de fermentation acceptable d'une part et pour pallier les accidents possibles de cette transformation (arrêt de transformation), la connaissance des influences ces agents physico-chimiques sur l'activité des levures s'avèrent utiles.

- Influence de l'oxygène

L'influence de l'aire sur la fermentation est considérable. L'oxygène constitue un des facteurs limitant de la multiplication.

En effet :

- en présence d'air, les levures se multiplient rapidement.

Elles respirent en dégradant complètement les sucres en eau et en gaz carbonique avec production d'une biomasse de levure relativement importante.

- en absence d'air, les levures se développent mais, la multiplication est très faible. Elles fermentent les sucres en produisant de CO_2 et de l'éthanol.

Une même cellule peut alors respirer ou fermenter suivant le taux d'oxygène présent dans le milieu.

Le volume d'air présent dans un fermenteur fait varier la durée de la fermentation.

Une injection d'oxygène ou aération est parfois nécessaire pour faire démarrer la fermentation. Toutefois une aération exagérée du moût fait diminuer le rendement alcoolique car les cellules des levures se préoccupent de la multiplication en consommant une quantité considérable de sucres.

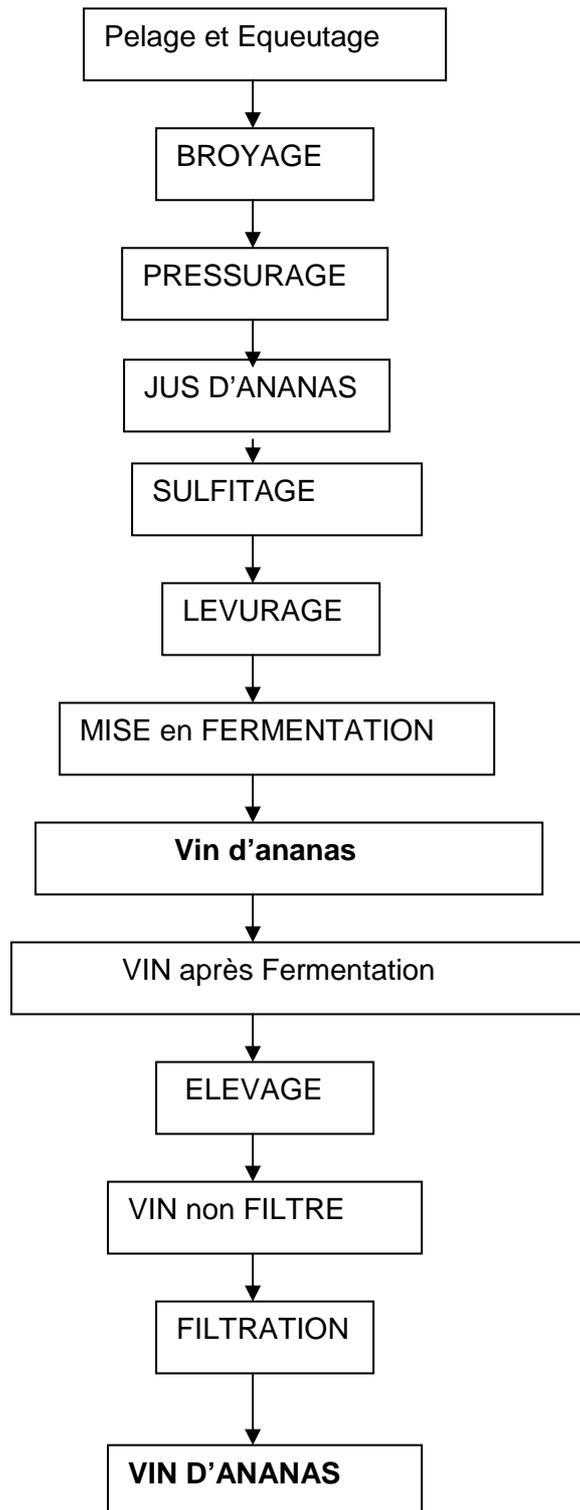
- Influence de l'acidité et de l'alcool

La fermentation alcoolique nécessite d'amener le moût au PH optimum. Ce dernier est compris entre 3 et 6 pour les diverses espèces de levures.

D'ailleurs l'alcool lorsqu'il se présente en grande quantité dans le milieu en fermentation, devient un véritable poison pour la plupart des levures.

3-1 : Présentation schématique de la vinification

Figure 1 : Schémas simplifier de la vinification



3-2 : Vinification du vin d'ananas

3-2-1 : Opération préliminaire

A l'entrée dans la fabrication, les fruits sont pesés puis triés en vue d'éliminer les fruits avariés, meurtris ou pourris.

Ils sont lavés afin de débarrasser les boues. Cette opération de lavage doit se faire préférentiellement à l'aide de jets d'eau puissant de l'ordre de 2 à 3 bars ou tout simplement en mettant les fruits dans un bac alimenté d'eau courante et potable.

Il faut parer les fruits, c'est-à-dire éliminer leurs peaux et les deux extrémités car leur présence peut modifier leur saveur ainsi que la couleur du moût.

Le parage peut se faire manuellement au moyen de couteau. Les déchets éventuels se prêtent à la distillerie ou à l'alimentation du bétail etc.

3-2-2 : Extraction du jus

Cette opération a pour principe de diviser finement la pulpe ainsi préparée et ensuite de la presser de telle sorte que le jus exsude (transpire) des cellules. Elle doit s'opérer en conservant les substances aromatiques, les sucres, les pigments ainsi que les vitamines.

Cette opération dépend de :

- la quantité de fruits à traiter
- le rendement d'extraction à atteindre
- le débit du jus à extraire

Parmi les presses les plus utilisées pour l'extraction du jus d'ananas, nous pouvons considérer :

- la presse à vin sans fin (vis d'Archimède)

Son intérêt se repose surtout sur le fait qu'on peut travailler en continu.

- la presse hydraulique s'accorde une meilleure extraction du jus car la pression exercée peut être élevée (environ 20 bars). Cependant une presse discontinue demande effectivement du temps (temps du chargement et de déchargement).

- La presse manuelle attribue un usage facile aux petits exploitants.

Le rendement d'extraction varie d'une presse à l'autre. Il peut atteindre 50%.

Le moût ainsi préparé est envoyé dans des cuves en ciment pratiquement fermées.

Afin d'éviter l'irrégularité de la fermentation qui résulte surtout d'une élévation excessive de la température, une cuve de fermentation ne doit jamais excéder 300 hl de capacité.

C'est dans de telles cuves que le moût va subir successivement :

- la correction éventuelle de sa composition chimique
- le sulfitage
- le levurage.
- l'agitation et l'aération du moût.

3-2-3 : La correction du moût

Le moût doit être analysé avant la fermentation car, sa composition chimique varie suivant plusieurs facteurs (climat, variété, etc.). La correction de ce moût a eu lieu dans le cas où il y a manque ou excès de certains éléments. En effet en suivant les conditions écologiques du milieu, il peut arriver que le moût referme une acidité trop élevée ou trop faible. De plus lorsque le fruit est insuffisamment mûr, le moût a une acidité élevée et pauvre en sucres.

Il y a lieu de savoir pourquoi corriger le moût ? Le but en vinification c'est de produire chaque fois le même vin autant que possible.

- Une acidité élevée nuit à la qualité organoleptique.
- Une quantité basse rend le vin à une sensible à l'oxydation et aux attaques bactériennes.
- Une teneur en sucres trop basse donne un degré alcoolique faible qui déprécie la qualité. Le vin est sensible à la maladie dans ce cas.
- La teneur en sucres totaux doit atteindre environ 195 g/l pour donner un degré alcoolique de l'ordre de 11 à 12. Le procédé le plus utilisé est le sucrage avec le sucre de canne.
- L'acidité totale du moût doit être comprise entre 4,5 et 5 g par litre exprimée en acide sulfurique. L'acidification s'effectue à l'aide de l'acide citrique qu'on ajoute au moût.

Les levures de fermentation exigent un bon milieu pour se rendre actives. Il faut savoir donc par l'analyse physico-chimique les données nécessaires pour les corrections à apporter au moût.

Cette analyse comprend :

- un dosage des sucres (réducteurs – totaux)
- un dosage de l'acidité

- une détermination de pH
- une détermination de la densité
- un dosage des cendres.
- un dosage total de l'azote

3-2-4 : Sulfitage

C'est une opération qui consiste à apporter au moût une certaine quantité d'anhydride sulfureux. Pour la réalisation d'une fermentation pure, cette opération s'avère indispensable.

Forme et dose limite d'utilisation de l'anhydride sulfureux

L'anhydride sulfureux peut se présenter sous plusieurs formes dans le commerce (gazeux, liquide ou solide).

Mais grâce à son utilisation facile, la forme solide s'accommode bien, aux petits exploitants et même aux coopératives. C'est le méta bisulfite de potassium en cristaux ou en poudre qui est le plus employé. Il doit être dissous avant l'incorporation au moût. Ce qui correspond à 10g de SO_2 / hl.

3-2-5 : Levurage

Cette opération consiste àensemencer le moût avec de levure. Elle a pour but de favoriser le départ en fermentation.

La dose d'ensemencement est de l'ordre de 20 à 30g / l du moût.

3-2-6 : Mise en fermentation.

La fermentation alcoolique a pour but de transformer le sucre en alcool. Durant la fermentation il y a le dégagement de gaz carbonique qui résulte de la fermentation.

Au cours d'une fermentation il y a lieu de surveiller cette transformation en mesurant deux fois par jour la densité, la température et l'acidité du moût.

Une fiche doit être établie avec tous les résultats de mesures sous forme de tableau ou graphique. Cette fiche renseigne sur l'évolution de la fermentation et permet par la suite de pallier les anomalies éventuelles.

La fin de fermentation se constate par :

- l'arrêt du dégagement gazeux
- le résultat d'analyse physique du liquide :
 - ✓ la densité atteint une valeur stable
 - ✓ l'élimination de sucre par sa transformation en alcool

Durant cette opération on doit contrôler :

- La température

Si la température est plus élevée la fermentation alcoolique est plus rapide. La latence de la fermentation est favorable pour la qualité de produit.

Dans le cas où la température est trop élevée, on doit faire le refroidissement.

Par expérience il y a deux méthodes pour diminuer la température :

- La première méthode consiste à enlever une partie de moût dans la cuve où contient le moût dont sa température est supérieure à 25° et le mettre dans une autre cuve vide pour se tiédir. Lorsque le moût est refroidit, on le verse dans la cuve où il y a la température élevée pour avoir une diminution de température. Cette opération se fait à l'aide d'une pompe électrique.

- La deuxième méthode consiste à rajouter simplement de moût non fermenté à celui fermenté qui a la température élevée.

- Le taux d'alcool

Durant la fermentation alcoolique il faut garder le taux de pourcentage d'alcool de 12° équivalent à la densité de 1090. A la fin de fermentation la densité de moût doit être entre 1010 à 1020.

On doit faire la chaptalisation ou sucrage (rajout de sucre). Elle a pour rôle d'augmenter le taux de sucre durant la fermentation.

La fermentation alcoolique arrive à terme lorsque la densité du liquide fermenté se stabilise à une certaine valeur.

- L'acidité

Dans le cas où l'acidité est élevée, on doit ajouter de nitrate de potassium pour le diminuer, dans le cas contraire ou on y verse d'acide citrique pour l'augmenter.

3-2-7: L'élevage

Après la fermentation alcoolique on a le vin brut. Cette étape durera au moins 5 mois, la raison de cette durée est d'attendre la maturité de vin ou le vieillissement.

C'est à l'élevage qu'on doit choisir le goût de vin. Le vin brut a un taux de sucre inférieur à 2g/l ce qui donne un goût sec et pour avoir le doux on doit faire un rajout de sucre.

- Collage

Le collage consiste à ajouter au vin un produit clarifiant, capable d'absorber même les particules beaucoup plus petites à l'état colloïdal.

C'est une opération lente et délicate, il faut choisir un moment opportun pour l'utiliser.

Les produits de collage sont :

- des colles d'origine animales (gélatine, colle poisson, blanc d'œuf, etc..)
- une colle minérale (bentonite). Elle est à la fois un traitement préventif et curatif efficace aux troubles et le plus utilisé.

Pour apprécier le vin d'ananas, il faut faire deux types d'analyse qui se complètent :

-a Analyse physico- chimique du vin d'ananas

Un certain nombre d'éléments permettent de juger les caractéristiques du vin d'ananas.

Nous soulignons :

- les sucres résiduels
- le degré alcoolique
- la densité
- les acidités
- le pH
- l'extrait sec

▪ Les sucres résiduels

La fin de la fermentation normale se déclare lorsque la teneur en sucre résiduel est inférieure à 2 grammes par litre. Vers cette limite la fermentation se ralentit et s'arrête quelque temps après.

Ce phénomène s'explique par l'épuisement de milieu en sucres ou/et en élément nutritif faisant préjudice à l'activité lévurienne.

▪ Le degré alcoolique

Le degré alcoolique ou titre alcoométrique est la proportion de l'alcool éthylique que contient le vin.

En outre, le degré alcoolique permet de calculer le rendement alcoolique. Celui-ci est défini comme le rapport de l'alcool obtenu à la fin de la fermentation et de l'alcool théorique.

▪ La densité

Nous avons déjà parlé cette densité dans le paragraphe de fermentation

Notons en remarque que la densité est une des caractéristiques permettant de juger directement la teneur en sucre du vin. Il faut qu'il y ait un tableau spécial donnant la relation entre densité et teneur en sucre.

- L'acidité fixe

L'acidité fixe comprend presque tous les acides du moût d'origine notamment dans le cas de moût d'ananas, nous considérons l'acide citrique ; l'acide malique, l'acide tartrique. Le vin d'ananas peut renfermer aussi l'acide lactique ; de l'acide succinique ainsi que de l'anhydride sulfureux à l'état combiné.

- L'acide volatile

L'acidité volatile est constituée par les parties grasses appartenant à la série acétique qui se trouve dans le vin à l'état libre et à l'état salifié. Elle comprend aussi l'anhydride sulfureux à l'état libre. Cette acidité volatile nous renseigne sur l'état sanitaire du vin. La limite pour le vin de raisin est de 1,5 g H₂ SO₄ par litre.

- L'extrait sec

L'extrait sec ou matières sèches est l'ensemble de tout le constituant de vin non volatile. C'est une valeur avec laquelle on doit se baser pour juger si le vin n'a pas été mouillé (additionné de l'eau), viné (additionné de l'alcool) ou sucré.

- L'alcalinité de cendres

L'alcalinité de cendres est la somme de cations autre que l'ammonium).

Cette valeur est encore une base pour permettre de juger si le vin a été désacidifié ou non.

- Le pH

Le pH ou l'acidité réelle d'un vin est en relation à la fois avec la quantité et avec la force des acides du vin, alors que l'acidité totale indique seulement la somme des acides libres sans tenir compte de leur force.

Le pH joue un rôle très important dans la conservation du vin. Plus le pH est élevé, plus la boisson est sensible aux bactéries. Dans ce cas pour améliorer la conservation du vin, il faut diminuer le pH par addition d'anhydride sulfureux dans la limite acceptable.

-b : Examen organoleptique du vin d'ananas

On appelle « examen organoleptique » ou « analyse sensorielle » la méthode qui consiste à soumettre à l'appréciation des sens, l'examen qualitatif d'un produit alimentaire.

Notons à signaler que la qualité organoleptique constitue un paramètre subjectif, c'est-à-dire qu'elle n'existe qu'en fonction de l'aptitude des consommateurs à le percevoir et à le juger.

L'examen organoleptique du vin se porte sur l'étude de :

▪ La limpidité

C'est une des qualités de présentation que le consommateur exige l'examen de la limpidité qui est constatée par la transparence.

Un vin est :

- cristallin : quant, observé à travers d'une source lumineuse, on constate qu'il est parfaitement brillant et transparent.

- voile lorsqu'il présente un petit léger trouble

- louche, si on a la présence de levures et de bactéries.

▪ La couleur

La couleur constitue un facteur essentiel d'appréciation de la qualité.

Les couleurs du vin d'ananas s'apparentent des moûts dont ils sont issus. L'ananas ayant la couleur jaune pale ou jaune franc correspond à une couleur dorée pale ou une couleur dorée.

▪ L'arôme

L'arôme désigne l'odeur du vin.

On distingue deux types d'arôme.

- arôme primaire à odeur de fruit

- arôme secondaire issu de la fermentation.

▪ La richesse en sucre

Un vin est dit :

- sec lorsqu'il contient moins de 2 g de sucres / litre

- demi-sec contient de 8 à 10 g de sucres / litre

- moelleux contient de 18g de sucres / litre

- doux contient 18 à 36g de sucres / litre

- liquoreux plus de 40g de sucres / litre

En se basant sur les résultats d'analyse chimique, le vin d'ananas est sec mais on peut le rendre doux à l'aide du sucre.

- L'acidité

Un vin est dit :

- maigre lorsque l'acidité est élevée,
- mou ou plat lorsque celle-ci est insuffisante.

- La richesse en alcool

Un vin de degré alcoolique bas est qualifié de petit, faible ou léger.

Un vin de degré alcoolique élevé est qualifié vineux. Le vin d'ananas a de degré alcoolique faible, donc il est qualifié de léger.

Il est à noter que la saveur illustre le résultat d'un équilibre entre les différentes sortes de goûts :

- goût sucré - goût salé
- goût amer - goût acide

Le goût sucré du vin résulte de l'action combinée de l'alcool et des sucres résiduels. Le goût acide provient certes des acides organiques. Les goûts salés et amers sont issus respectivement des sels et des substances poly phénoliques.

La prépondérance de l'un de ces goûts donne un déséquilibre gustatif. Il est donc souhaitable de mener un équilibre correct de ces goûts.

3-2-8 : La filtration

Elle a pour but de clarifier le vin en dépouillant les substances solides en suspension à l'aide d'un filtre à manche pendante. Ce filtre est constitué généralement de tissu en coton ou en chanvre. Si le produit à filtrer est très trouble, il est nécessaire de coller un tissu.

Après la filtration on peut faire la mise en bouteille. Notre produit se commercialise avec une bouteille de 75 cl.

SECTION III : CAPACITE DE PRODUCTION

1 : Les moyens de production

Les ressources matérielles, financières et humaines, le savoir-faire, la motivation et les formations doivent être appréciées à partir de leur inventaire pour que l'entreprise soit bien située par rapport aux concurrents.

Naturellement, cette étude ne sera fructueuse que si les informations internes et externes sont pertinentes, accessibles, ce qui est rarement le cas.

1-1 : Les moyens humains

Toute opération de redynamisation nécessite des moyens humains à forte potentialité.

On attend par moyens humains, l'ensemble des ressources humaines, le personnel, de l'entreprise qui vont contribuer à la réalisation des objectifs fixés par la politique.

En outre, la réussite de cette redynamisation de l'équipe ne se base uniquement sur l'effectif complet de ces moyens humains mais également de leur compétence.

La qualification et le savoir-faire entrent donc en vigueur. Toutefois, il faudrait rappeler que l'effectif et la compétence posent dans la plupart des cas ; un grand problème dans l'évaluation des coûts. En effet, un surnombre d'effectif peut entraîner des dépenses exorbitantes. Il nous fait donc étudier l'effectif du personnel pour la réalisation du projet.

1-2 : Moyens matériels

C'est essentiel d'avoir du personnel qualifié et compétent, mais il leur faut certaines choses pour accomplir leurs tâches de responsabilités.

Les moyens matériels concernent les aspects logistiques et accessoires nécessaires pour réaliser dans son ensemble, l'opération de redynamisation.

Tout d'abord, ces moyens logistiques dépendent de l'activité ou bien du secteur auquel l'unité s'opère.

Cependant, ils engendrent plusieurs éléments :

- Le transport : il importe de définir les modalités de livraison
- Les matériels tels que : alcoomètre, cave, surbouchonner, pressoir etc.
- Les accessoires nécessaires au laboratoire (densimètre etc.)

- Les accessoires tel que les infrastructures ou bâtiments qui serviront de stockage

De ce fait, ils sont dépendants et complémentaires. Seulement, il faut respecter le principe qui se définit par l'adéquation des moyens logistiques mobilisés aux ressources humaines qui les utilisent.

1-3 : Moyens financiers

On attend par moyens financiers, la valeur en numéraire ou les ressources monétaires dont dispose une entreprise donnée afin de financer l'opération de redynamisation. Le principe est qu'il doit obligatoirement couvrir l'ensemble de tout itinéraire au point de pouvoir apprécier de façon optimale les résultats.

Cependant, il est nécessaire de faire une série d'étude pour l'établissement des budgets prévus afin de réaliser l'objectif, à savoir :

- Le budget de transport : carburant entretien des véhicules
- Le budget de communication : publicité
- Le budget de production
- Le budget de fonctionnement et d'investissement
- Le budget de vente
- Le budget de paie

En somme, l'accomplissement d'une opération de redynamisation engendre des contraintes non négligeables tel que l'aspect financier, l'aspect humain et l'aspect logistique.

2 : Description de la production envisagée

L'analyse du prix est plus importante car elle peut établir une prévision sur le chiffre d'affaire en fonction de la quantité produite. Dans cette partie, nous allons voir la capacité de production de l'unité.

2-1 : Capacité de production de l'unité

Par définition, la capacité de production correspond à la quantité qu'il est possible de produire techniquement. Selon l'expérience nous avons constaté que

pour un kilo d'ananas, on obtient 50% de jus à fermenter ; Donc pour 100kg d'ananas on a à peu près 50 litres de jus.

Le programme de production dépend de la saison de récolte de la matière première. La saison de vendange est prévue pour chaque mois de novembre et décembre de chaque année.

Tableau 3 : Production prévisionnelle

ELEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Vin d'ananas	36 000	45 600	51 600	51 600	51 600
TOTAL	36 000	45 600	51 600	51 600	51 600

Sources : Notre propre calcul

2-2-1 : Préparation et mise en œuvre

Cette période consiste à l'implantation du projet. Elle est prévue pour le mois de mars prochain après toutes les formalités de constitution de notre entreprise.

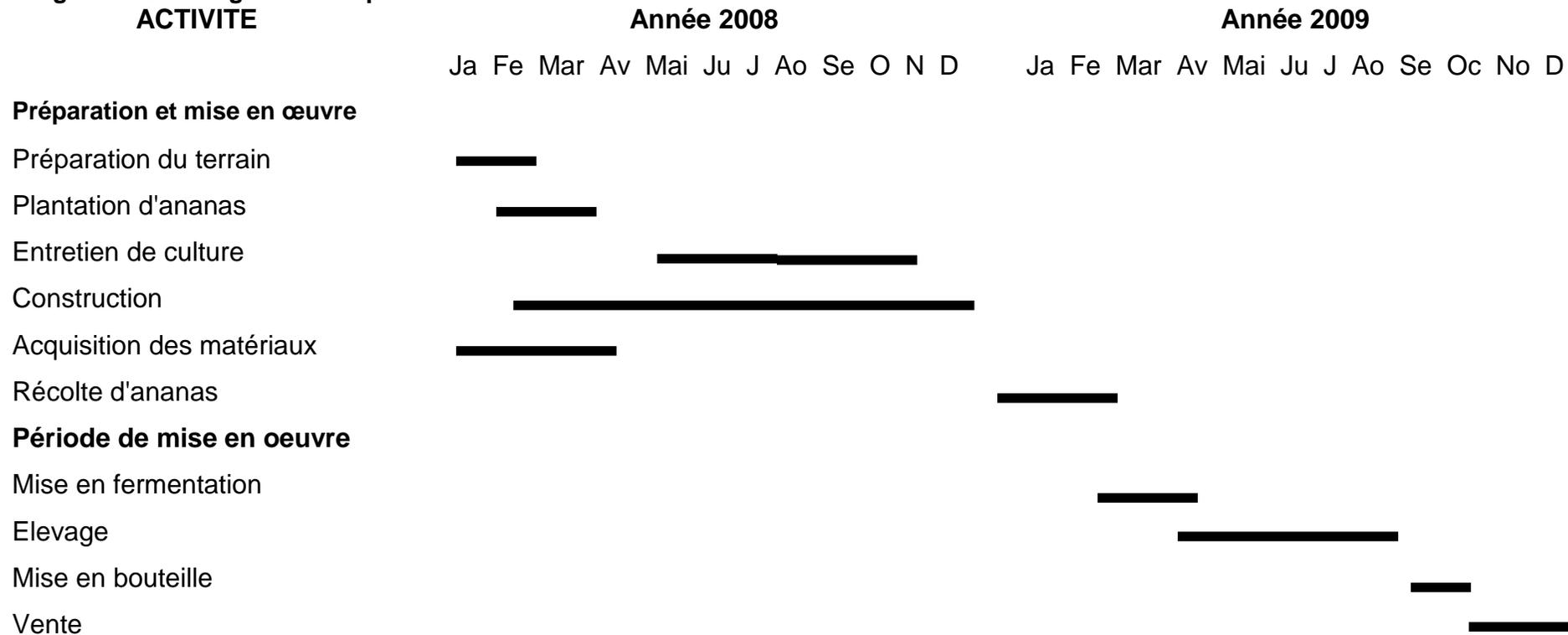
En fait, elle concerne la plantation de la matière première (ananas), l'aménagement, la mise en place des infrastructures ainsi que l'acquisition des différents matériels et mobiliers et autres.

2-2-2 : Période de mise en œuvre

Nous envisageons que la préparation ci-dessus sera clôturée à la fin du mois de novembre de la même année, alors que la fermentation aura lieu le décembre lors de la saison de récolte. On sait que l'élevage durera 6 mois donc on commence à vendre nos produits le mois d' octobre 2009.

La condition climatique de la région est favorable pour avoir une bonne qualité d'ananas, cette dernière est très importante pour la qualité de produit. Et d'après nos analyses sur la composition de ce fruit, il est capable de subir aux activités fermentatives. Pour apprécier nos vins il nous faut passer aux différents contrôles de qualité. Donc Sur le plan technique ce projet est réalisable, mais nous devons regarder dans la chapitre suivant la faisabilité du projet. .

. Figure 2: Chronogramme de production



Chapitre II : ETUDE DE FAISABILITE

Un bon vin demande une bonne matière première. Ce dernier exige des conditions climatiques et la fertilité du sol. Cela ne suffit pas mais il faut aussi maîtriser la technique de vinification. Pour mener à bien notre projet il va falloir étudier l'environnement du marché ainsi que la faisabilité du projet

Sur ce chapitre nous allons voir:

- l'étude du marché
- l'étude d'évolution et du risque du projet
- l'étude organisationnelle.

SECTION I : L'ETUDE DU MARCHE

L'étude du marché est une véritable fonction de ce projet qui consiste à analyser l'évolution qualitative et quantitative du marché, pour élaborer les programmes de marketing dont dépendent la production et l'administration financière.

En d'autre terme, l'étude du marché permet de renseigner sur :

- Le type de produit de vin qui se vend sur le marché
- Les consommateurs pour prévoir des débouchés, le mode d'achat et le prix
- La distribution à établir ou adapter selon la force de vente, les charges commerciales et la promotion.
- Les concurrences pour adopter les meilleures stratégies.
- L'information économique de tout ce qui influence l'offre de la demande par suite des fluctuations monétaires, politiques.

Nous avons rencontré des difficultés. En effet, les données avancées ne sont pas bien précises.

- Manque de données au sein de deux ministères concernés.
- La majorité des opérateurs sur ce secteur a beaucoup de réticence à fournir les éléments demandés. Ce secteur est sensible car toutes nouvelles informations sur les produits ou les prix risquent d'être exploitées par un autre opérateur

1 : Analyse de l'environnement général du projet

Notons que l'entreprise est un système ouvert sur l'environnement, donc elle entretient des relations permanentes envers l'intérieure et l'extérieure afin qu'elle s'adapte à la réalité du marché et au secteur de ses activités.

1-1 : Environnements sociaux culturels

Il nous permet d'émettre des hypothèses sur le taux ou le degré ou l'acte de consommateur à travers l'achat d'un objet donné. Il est vrai aussi que la culture malgache varie de région à l'autre mais il existe également de points communs entre deux cultures.

Nous sommes actuellement en période de transition de culture étrangère, d'autres ne veulent pas se détacher. La mondialisation fait naître de l'acculturation, c'est à dire il nous oblige à l'accommoder notre culture et mode de vie. Le malgache a l'habitude de consommer de l'alcool, de boissons hygiéniques, de vin etc. Il y a aussi des cas où la consommation de ces produits devient une coutume lorsqu'il y a une fête ou événement familial.

1-2 : Environnement économique.

Lorsqu'on parle d'environnement économique on ne doit pas négliger la politique économique qui a une importante influence sur le projet. L'environnement économique de Madagascar est caractérisé par une dépréciation rapide du pouvoir d'achat de la population et une hausse rapide de prix des produits de première nécessité. La filière permet, d'une part d'augmenter le revenu annuel de l'exploitation par le bénéfice obtenu en valorisant les forces productives en jouant sur les périodes de cessation de la production et d'autre part permet d'offrir du travail aux natifs de la région et de valoriser la culture d'ananas. Actuellement il y a une diminution de la quantité produite à cause du vieillissement de vignes à Madagascar et cela entraîne une augmentation de prix sur le marché.

1-3 : Environnement Juridique

Quelle que soit la nature des Entreprises résidentes à Madagascar, elles doivent être régies par le droit commun. Il en est de même pour ce projet. La société paiera un impôt professionnel en raison de l'exercice d'une activité lucrative.

Selon les avantages fiscaux prévus par le code général des impôts et par la loi de finances, des investissements, les entreprises nouvellement créées, possédant de l'agrément, sont exonérées d'impôts annuels sur les bénéfices IBS dans leurs créations jusqu'à la 2^{ème} année d'exploitation.

2 : analyse de la demande

2-1 : Importance nutritionnelle de produit :

Les produits vin prennent une place importante dans l'alimentation de l'humanité du fait de ses apports en sucre et alcools et d'acidité et d'autres éléments importants.

Dans notre pays lorsqu'il y a un événement familial, on a l'habitude de consommer le vin..

2-2 : Analyse de la demande

2-2-1: le volume du marché

Nous devons voir la production de vin de la région afin de connaître le volume du marché.

Tableau 4 : production de vin régional

ELEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Production	1618520	1002450	1285510	1152250	1540080

Sources : PRD Plan Régional de Développement de la Haute Matsiatra

En tenant compte de ces chiffres, nous pouvons conclure que la production ne cesse de diminuer dû à la variation de climat, et au vieillissement de vigne.

Madagascar exporte aussi du vin vers l'extérieur mais faute de documentation nous n'avons pas pu obtenir les données le concernant. Mais d'après l'enquête auprès des opérateurs, la quantité exportée est minime.

2-2-2-: Identification du marché

L'identification du marché concerne la segmentation du marché. Donc nous basons notre étude sur deux critères :

a : Critères sur les caractéristiques des consommateurs

En principe, ce critère est toujours basé sur des :

Critères géographiques : ils consistent à découper le marché en différentes unités territoriales (pays, ville, quartier)

Critères sociodémographiques : le découpage se fait selon le critère d'âge, de sexe, de taille du foyer, le revenu, le niveau d'éducation, la classe économique social.

Critère physico- graphique : il concerne uniquement l'individu son style de vie et sa personnalité (usage, attitude,...)

b : Critères sur les réponses des consommateurs

Les critères sur les réponses des consommateurs sont confirmés par :

- leur situation d'achat (pouvoir d'achat)
- les avantages recherchés.

Ces critères permettent de connaître et de satisfaire le besoin des consommateurs.

2-2-3 : Les barrières à la consommation du vin

Le faible pouvoir d'achat : découlant de cette situation, le revenu insuffisant de consommateur ne permet pas d'examiner leur goût.

D'autres personnes considèrent le vin comme une boisson à haut degré en oubliant l'importance de ce produit grâce à ses apports nutritionnels importants.

Les produits de vin (vin ordinaire) et les produits autre que le vin comme : rhum, bière ou les boissons hygiéniques pourraient devenir un handicap pour la filière.

D'après le résultat d'enquête sur quelques ménages, il en ressort une tendance vers la diminution de la consommation de vin, l'augmentation de prix de vin et l'insuffisance de l'offre leur incite à opter pour la consommation d'autre produit de substitution.

3 : Etude de l'offre

3-1 : Les concurrents

On attend par concurrence tous ceux qui cherchent à satisfaire les mêmes besoins à travers le même produit mais également ceux qui pourraient les offrir.

Comment s'informer alors sur ses concurrents ?

- Par l'analyse de la presse et des médias spécialisés
- Par la surveillance des normes, de brevets et de réglementations
- Par l'écoute des médias intéressés.

3-1-1 : Identifications des principaux concurrents

Il est utile de connaître les producteurs (concurrents) qui interviennent sur le marché ;

Les caractéristiques qui définissent les conditions d'existence des marchés donnent naissance à 2 catégories de concurrence :

- la concurrence directe, c'est-à-dire ceux qui offrent des produits semblables à nos produits.
- La concurrence indirecte c'est-à-dire ceux qui offrent d'autres produits différents répondants toujours aux besoins des consommateurs.

Les concurrents directs sont les personnes qui vendent les produits de vins sur le marché. Tandis que les concurrents indirects sont les personnes qui vendent d'autres produits alcoolisés (comme bière, rhum, boisson hygiénique etc.)

3-1-2 : Listes des concurrents

Tableau 5 : Listes des concurrents

Les principaux concurrents	Vente local
Concurrents directs	-Soavita -Coteau d'ambalavao -LAZAN'I BETSILEO -Ste MAC et FRERES -SVS
Concurrents indirects	Les producteurs de boissons alcoolisées

Sources : Notre propre recherche

3-1-3 : listes des produits importés

Tableau 6 : Listes des produits importés

PAYS	MARQUES	ARTICLES
AFRIQUE DU SUD	Sperkling wine	Vin doux
	Gove vallei	Painot gris
	Sauvignon	Blanc
	Nederburg	Dry White
	Chardonnay	Blanc de Blanc
BORDEAUX	Tuiller	Graves blanc 03
PAYS D'OCCIDENTALE	Viognier	White Wine

Sources: SHOPRITE Tananarive

3-2 : Les prix de produit

D'abord notre produit est considéré comme produit de haute gamme.

Le critère « prix » guide essentiellement le choix de consommateur dans la détermination de leur achat de produit carné (vin ordinaire, bière, boissons hygiénique). La variabilité du prix d'un produit par rapport à un autre ainsi que sa stabilité constituent des atouts importants pour la commercialisation. En effet le comportement des consommateurs se manifeste par l'achat de produit à bon marché, et par la satisfaction de leur besoin selon la disponibilité financière.

4 : La part de marché visé

Pour assurer l'efficacité sur l'étude du projet, on doit analyser la part du marché.

4-1 : L'analyse du part du marché

4-1-1 : Le marché réel :

Le marché réel d'un produit correspond à la vente effectivement réalisée par l'ensemble de notre entreprise et ses concurrents auprès de la clientèle acquise par le produit.

L'analyse du marché réel peut permettre de connaître les consommateurs réels sur les marchés.

4-1-2 : Le marché potentiel

Le marché potentiel du produit correspond aux ventes qui pourront être réalisées par l'ensemble de la profession auprès de la clientèle acquise augmentée de la clientèle encore non acquise, mais susceptible d'être intéressée par le produit proposé.

Le marché potentiel dépend de la force de communication ; donc nous devons engager à l'étude de qualité des besoins satisfaisants pour assurer le marché potentiel et le marché réel.

5 : clientèle cible

Il y a plusieurs types d'acheteurs sur le marché, à savoir les ménages ou les particuliers, les touristes, l'hôtellerie, les grandes surfaces.

Le marché est très vague en terme de type d'acheteur. Il est nécessaire de segmenter le marché.

« La segmentation du marché est une méthode d'analyse du marché consistant à étudier l'ensemble du marché et à le décomposer en plusieurs sous-ensembles distincts et homogènes »¹.

Comme notre produit est destiné à tous les âges, à tous les sexes, à toutes les catégories, donc le critère que nous retenons pour segmenter le marché est la forme de consommation.

¹ D PETIT GREW, marketing, Mc Grew Hill 1990 pages 48

Consommateurs finals : Ce sont les gens qui achètent pour la consommation en général, ce sont les ménages.

Les intermediares : Ce sont les personnes qui achètent les vins pour les revendre (commerçants etc.)

Les autres : Ce sont les acheteurs qui ne sont pas définis dans les deux premiers.

SECTION II ; ETUDE D'EVOLUTION et FFOM

1 : Etude de l'évolution de la filière

On suppose que la vinification existe depuis que les hommes vivent près de vignes sauvages. En effet, les fruits fermentent de façon spontanée. Sucré et juteux, le raisin est l'un de ceux qui fermentent le plus facilement. Ainsi, la vinification consiste à maîtriser et à affiner ce processus naturel.

Les premiers témoignages de la domestication et de la culture de la vigne remontent au IV^e millénaire av. J.-C., dans le Caucase, puis en Mésopotamie. La culture de la vigne et la production de vin se développent ensuite en Égypte, en Grèce et dans l'Empire romain, puis en Gaule. Il est significatif que le terme « vin » dérive du sanskrit *vēna* (liqueur sacrée de l'Inde védique) et se retrouve dans les différentes langues indo-européennes (*vinum*, *oinos*, *vino*, *vinho*, *wein*, *wine*, etc.).

Les propriétaires aristocratiques de la fin du XVII^e siècle et du début du XVIII^e siècle commencent à développer une grande partie des vignobles de Bordeaux. De leur côté, les Anglais mettent en valeur les vignobles de Jerez et de la vallée du Douro. La vinification hors d'Europe remonte au XVI^e siècle au Chili, au XVII^e siècle en Afrique du Sud, au XVIII^e siècle en Amérique du Nord, et au XIX^e siècle en Australie, partout où missionnaires et colons s'installent.

La fin du XIX^e siècle est marquée par la dévastation des vignes européennes par le phylloxéra, un insecte qui s'attaque aux racines de la plante, importé accidentellement d'Amérique du Nord vers 1863. Seul le greffage des cépages européens sur des pieds « porte-greffes » américains (*Vitis riparia*, *Vitis rupestris*) résistant au parasite permet, dans la première moitié du XX^e siècle, le sauvetage et la restauration des vignobles d'Europe.

A Madagascar c'est à l'époque de la colonisation qu'il y eut l'exploitation. A cette époque c'est dans la commune rurale d'Andoharanomaintso que le missionnaire fait l'exploitation puis il cède l'exploitation à un civil étranger. D'autres exploitations comme la société LAZAN'I BETSILEO et COTE D'ISANDRA se situent dans la région.

L'arrivée du 20^{ém} siècle est caractérisée par de nombreux progrès techniques et l'essor de l'œnologie moderne. Les moyens ainsi mis en place permettent à l'économie viticole, dans plusieurs pays comme la France, l'Italie etc. de surmonter la crise de la première moitié du siècle, née du durcissement de la concurrence, des fraudes et de la surproduction. Et cela nécessite de choisir et de favoriser le système de fabrication et de commercialisation. Actuellement les producteurs lancent des nouveaux produits comme, le vin de pêche, vin de pomme et le vin parfumé d'ananas de Clos Malaza. Ces nouveaux produits sont classés comme des produits de haute gamme et on n'y trouve que sur les grands hôtels et grandes surfaces, restaurants de la grande île.

A Madagascar on trouve presque dans les six provinces la culture d'ananas. Au total la superficie cultivée est de 21700 hectares en 2004 et de production totale de 184 720 tonnes (Tableau n° 4 Productions d'ananas à Madagascar).

A part son utilisation pour la consommation fraîche d'ananas constitue une matière première importante pour l'industrie. On trouve le produit d'ananas dans les produits de conserves en boîtes, des boissons (jus etc.) comme de vinaigre d'ananas.

La condition climatique de la région de la haute Matsiatra est favorable à la culture d'ananas. En outre la province occupe la surface cultivée la plus élevée soit 6200 hectares en 2004.

Mais faute de l'industrialisation dans la région, ce produit est destiné uniquement à la consommation locale. A part le fruit, les peaux et les deux extrémités sont utilisées comme agent de fertilisation de sol ou alimentation de bétail.

De suite le rendement de production de l'ananas s'élève entre 10 à 20 tonnes l'hectare si on applique la culture moderne. Ce qui est nettement

supérieure à celle des autres cultures vinifiantes : (le raisin, pomme, fraise.). Ce rendement nous donne des avantages en matière d'investissement.

La période de nationalisation avait désorganisé l'exploitation de la filière vin. Après le départ de colons il y a un mauvais entretien de la plantation et une diminution des techniques de production. Cela engendre une diminution de la matière première. qui entraîne l'insuffisance de l'offre.

Enfin la vinification doit être pratiquée avec précautions et revêt d'une importance particulière. Elle offre certains avantages :

- Investissement d'exploitation faible (matériel de vinification est à moindre coût)
- Consommation d'énergie peu importante.

2 : Analyse de FFOM

Cette analyse consiste à déterminer les forces et faiblesses ainsi que les opportunités et menaces (FFOM) du projet par rapport au marché.

En d'autre terme, c'est un outil de plan stratégique qui sert à fixer le choix stratégique avant l'élaboration du plan d'action.

Cette analyse sert à :

- identifier l'évolution de l'environnement externe qui influencera sur la gestion de projet. On doit analyser les forces et les acteurs du micro-environnement qui affectent son activité, l'entreprise doit reconnaître et apprécier :

✚ Les opportunités : domaines d'actions dans lesquels elle peut espérer jouir d'un avantage différentiel.

✚ Les menaces : problèmes posés par une tendance défavorable ou perturbations de l'environnement qui en l'absence d'une réponse marketing appropriée' conduiraient à la détérioration de la position de l'entreprise sur son marché.

- faire pour chaque fonction une analyse de l'environnement interne de projet: analyse en terme de forces et faiblesses. On devrait se limiter aux opportunités correspondant à nos forces.

Ce sont les sources d'informations internes et externes qui permettent d'évaluer le potentiel des ressources de la société.

De cette manière, nous voulons mettre en évidence un micro-économique ou à des actions de la concurrence. De plus le diagnostic de potentiel des ressources de la société s'avère nécessaire afin de savoir exactement nos forces et faiblesses.

Tableau 7: Résumé des indicateurs de cette analyse

<u>Forces</u>	<u>Faiblesse</u>
<ul style="list-style-type: none"> -une meilleure qualité de produits : il apporte de goût parfumé par rapport au produit de la concurrence -une possibilité de stockage -l'excellent taux d'ouverture de marché - la possibilité d'extension de champ d'activité -l'objectifs de vente bien définie -l'avantage en matière première : l'inexistence de société utilise comme matière première dans la région 	<ul style="list-style-type: none"> - le risque de non appréciation de produit par le consommateur
<u>Opportunité</u>	<u>Menace</u>
<ul style="list-style-type: none"> -le politique du pays à encourager les investissements privés - l'appui du gouvernement dans le domaine de l'agriculture rural qui entraîne de gain en matière première -l'amélioration de niveau de vie de la population pour l'innovation de leur revenu -le prix de produit intéressant 	<ul style="list-style-type: none"> -l'instabilité politique et économique dans le pays - la fluctuation saisonnière de prix - le cataclysme naturel l'entrée de nouvelle concurrence directe

Sources: Notre propre analyse

A partir de ce tableau, on peut conclure que l'optimisation du produit implique la mise en valeur des forces disposées par l'entreprise, ainsi qu'une exploitation de toutes opportunités.

Parallèlement des mesures devraient être prises afin de pallier les faiblesses et les menaces qui risquent de compromettre le plein développement de cette filière.

SECTION III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

Cette étude joue un rôle très important à la réalisation de projet. Elle conditionne la réussite du travail de l'exploitation et de l'organisation bien adaptée au projet.

1 : Organisation administrative

1-1 : Organisation juridique

Toute société désirant exercer une activité économique à Madagascar doit le faire dans le cadre d'une société de droit malgache, dont le siège et le système de gestion et de comptabilité sont établis à Madagascar ;le texte régissant la société à responsabilité limitée (SARL) qui est l' une des formes les plus usitées dans le milieu économique malgache est la loi du 07 mars 1925 .

Décret du 20 juillet 1939 : dans la constitution de la société deux originaux ou deux expéditions s'il est notarié, sont déposées au tribunal de commerce du siège social.

Dans ce même décret l'acte constitutif mentionne :

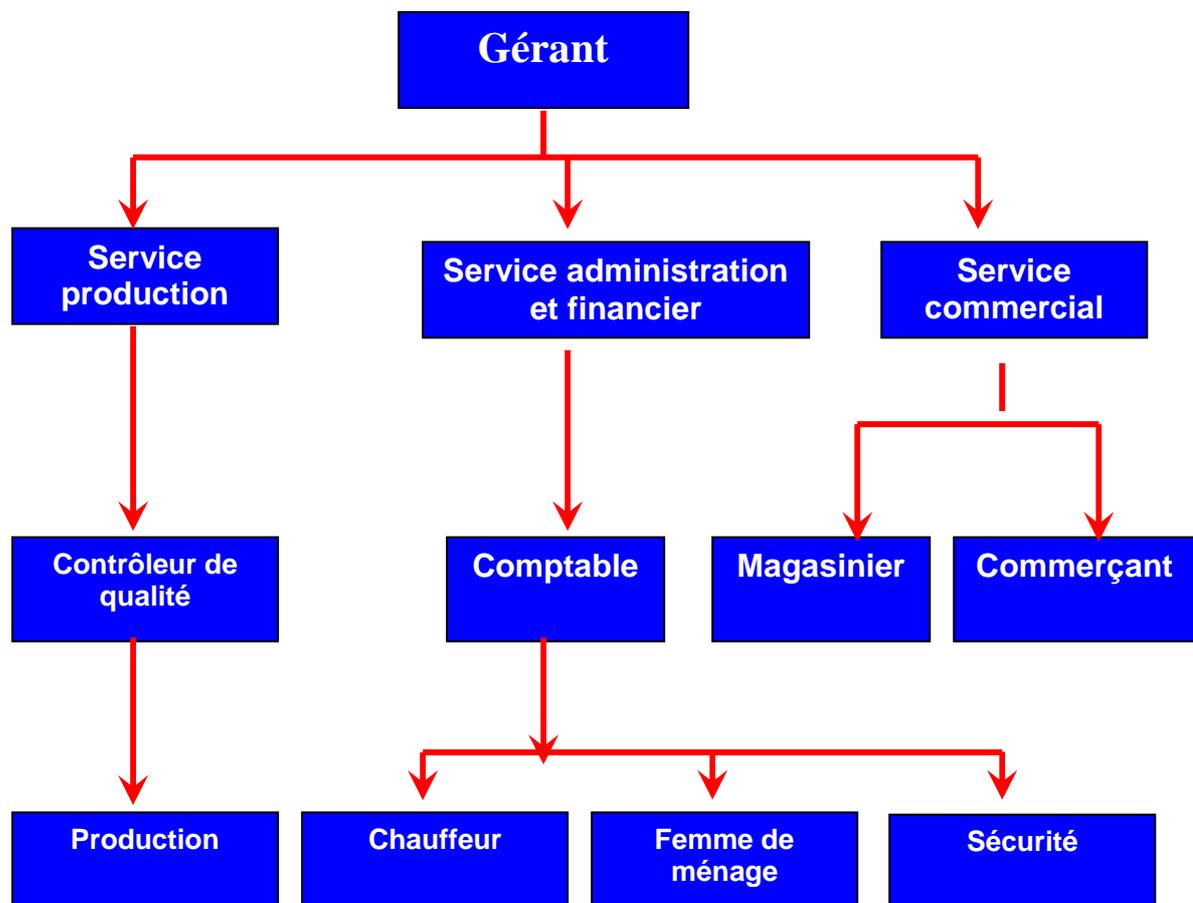
1. la forme de la société,
2. la raison sociale ou la dénomination de la société,
3. l'objet de la société,
4. le siège social,
5. les noms, prénoms, qualité et adresse personnelle des associées ayant le pouvoir de gérer ou administrer la société,

6. le montant du capital social et les apports en numéraires, ainsi que l'estimation des apports en nature,
7. les dispositions statutaires relatives à la constitution de réserves extraordinaires,
8. la clause qui attribue des intérêts aux associés même en l'absence de bénéfice,
9. l'époque ou la société commence son exploitation et celle de son expiration normale,
10. le greffe de tribunal de commerce auquel a été opéré le dépôt et la date de dépôt.

1-2 : Organigramme

C'est la présentation de la structure interne de l'unité avec le titre et l'occupation de chacun des membres ; Nous voyons l'attribution qu'il occupe.

Figure 3 : Organigrammes



1-3 : Organisation de ressources humaines

➤ *le gérant*

Cette fonction est à la tête de l'entreprise :

- l'élaboration de la politique générale et des stratégies de l'unité,
- la recherche de financement nécessaire,
- l'harmonisation et la coordination des tâches,
- la gestion des ressources humaines,
- la gestion financière,
- la bonne marche de l'unité,
- le statut sur les décisions d'achat et de vente,
- les relations extérieures,

La coordination de tous les services de l'entreprise.

➤ *service production*

Ce service assume les tâches suivantes :

- la gestion des techniques culturales et de la rectification,
- l'assistance technique de production,
- la gestion des énergies,
- la tenue de fiche technique de production,
- l'assurance de l'ordre et de priorité,
- la maintenance de matériel,
- la surveillance de la réalisation de programmes de production,
- l'approvisionnement de matières premières,
- la gestion de stock.

➤ *service administratif et financier*

Elle assure le fonctionnement concernant :

- la tenue de la comptabilité de la société,
- les déclarations fiscales et administratives,
- le paiement de diverses charges,
- les états financiers,
- la gestion de trésorerie.

➤ *service commercial* :

Il s'agit au niveau de :

- l'élaboration et l'assurance de politique marketing,
- la communication avec le circuit commercial,
- la relation avec les établissements,
- la tenue d'une fiche de l'évaluation de marché,
- l'information sur les technologies modernes,
- la responsabilité de contrôle de l'impact de ses consommations,
- la réalisation de toutes les études sur les besoins de consommateurs,
- la conception et la mise en œuvre de la stratégie de consommateurs,
- la conception et la mise en œuvre de la stratégie de communication globale de l'unité (interne et externe),
- la mise en place de FOB et expédition des produits.

1-4 : Attribution du personnel

1-4-1 : Le gérant

Il assure la fonction de directeur décrite précédemment. Il doit être un meneur d'homme et ayant la capacité de négociation, de gestion, connaissance technique minimum.

1-4-2 : Le personnel du service de production

Un supérieur assure le contrôle et assistance technique jusqu'au contrôle de qualité. Il contrôle la charge et la durée de production. Il doit avoir une connaissance agro-industrie et une très bonne expérience en la matière. Il sera secondé par deux adjoints :

- un responsable de la production
- un responsable de contrôle de qualité

1-4-3 : Personnel de service administratif et comptable

Une secrétaire comptable s'occupe de la comptabilité et du secrétariat. Elle doit avoir un diplôme supérieur en comptabilité, une bonne expérience en matière de comptabilité et une connaissance en informatique et une maîtrise en français

Un planton se charge de la distribution de courrier.

Une femme de ménage effectue le nettoyage du bureau et matériels utilisés, elle assure l'hygiène.

Un gardien est responsable de la sécurité.

1-4-4 :-Le personnel du service commercial

Un responsable assume les fonctions citées ci-dessus, il doit avoir un diplôme supérieur en marketing et une bonne maîtrise de l'anglais et du français, ayant le sens de communication et de négociation.

2 : Gestion de personnel

2-1 : Politique salariale

Cette rubrique détaillée la rémunération du personnel de l'unité. La rémunération des ouvriers n'est pas incluse sous cette rubrique car ils sont déjà rémunérés sur le coût de production ; ils sont des saisonniers compte tenu du calendrier de production et sont recrutés au fur et à mesure des besoins de l'unité.

2-2 : Politique de formation de personnel

Les ressources humaines de l'entreprise constituent ses vraies valeurs. Il faut donc les former, les perfectionner. Le programme de formation cible l'ensemble du personnel de l'unité. Il a pour but d'accroître la performance du personnel et faciliter son insertion au milieu professionnel. La formation concerne le plan technique de la production ; c'est-à-dire au niveau de la production jusqu'au contrôle de qualité. Tout le personnel doit avoir une connaissance de base à partir de cette formation.

On prévoit une formation de personnel tous les deux ans.

3 : Politique de motivation

On prévoit une augmentation de salaire de 8 à 15 pour cent selon le budget de l'entreprise tous les trois ans et suivant le code de travail à Madagascar.

A chaque fin d'année, afin d'encourager le personnel, une prime sera instituée. Nous n'avons pas prévu une prime pour le gérant, il bénéficiera du résultat positif de la société.

Par la théorie de HEZBERG le salaire est nécessaire à la motivation, mais malgré tout il n'en est pas essentiellement l'efficacité adéquate.

L'unité envisage la mise en place de méthodes citées ci après pour promouvoir le système à inclure pour une âpre rentabilité travail :

- l'autocontrôle
- les possibilités de prise d'initiative
- augmentation de périmètre de travail à exécuter
- donner plus de liberté dans la façon de faire
- faire de rapport périodique à la supérieure sur son travail
- introduire des tâches nouvelles
- la formation de personnel
- la promotion

La région de la haute Matsiatra regroupe l'ensemble des conditions nécessaires pour avoir une bonne qualité de matière. L'étude approfondie sur la technique de vinification et la mise en place d'un système organisationnel. Mais il nous faut passer à la deuxième partie de notre étude pour voir l'étude financière et économique du projet. Est-ce que ce projet est-il rentable financièrement et économiquement ?

Chapitre I : STRATEGIE ET POLITIQUE COMMERCIALE

« Le marketing est la mise en oeuvre des actions destinées à diriger le flux des marchandises ou des services vers le consommateur »¹

« Le marketing est la mise en oeuvre sur des bases scientifiques de toutes les activités qui concourent dans une entreprise à créer, à promouvoir, et distribuer de façon rentable des produits ou des services en vue de satisfaire la demande présente ou future des consommateurs »²

Ces définitions nous conduisent à voir le marketing mixte et la stratégie marketing à adopter pour écouler nos produits.

SECTION I : LE MARKETING MIXTE

La politique que l'unité envisage est la planification du marketing mixte, le marketing mixte intéresse l'ensemble des variables dont l'entreprise dispose pour influencer le marché cible.

Toutes variables susceptibles d'avoir un impact sur le comportement de l'acheteur font donc partie de marketing mixte.

Mac Carthy a proposé de regrouper ces variables en quatre catégories, qu'il a appelé les « 4P » le produit, le prix, sa mise en place ou distribution et sa promotion ou communication.

1 : le politique du produit

On appelle produit tout ce qui peut être offert sur un marché de façon y être remarqué, acquis ou consommé en vue de satisfaire un besoin.

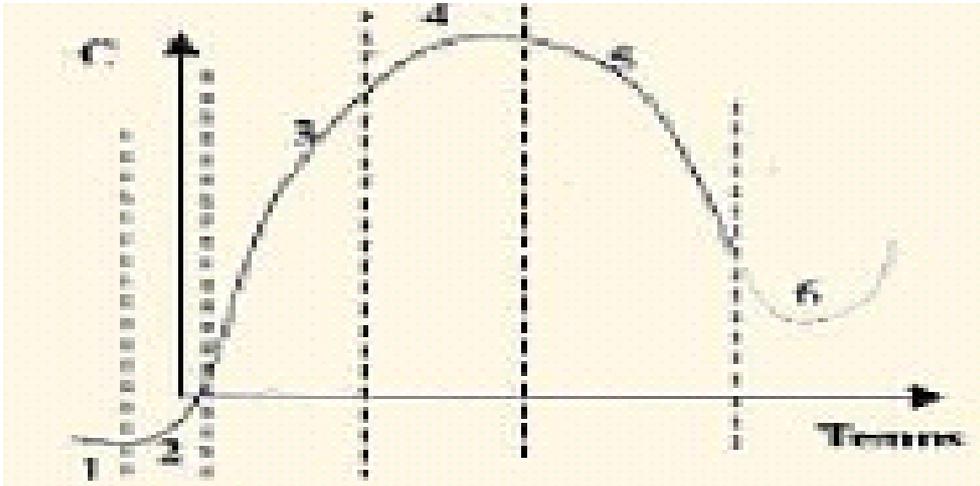
Tout produit attendu correspond aux attributs recherchés par le consommateur ; le produit global, l'ensemble des services et avantages associées aux produits potentiels à toutes les améliorations envisageables. L'unité doit donc agir à ces différents niveaux pour être efficace dans ses activités.

On doit prendre compte plusieurs éléments constitutifs du produit : tel que la marque de produit et l'emballage ainsi que l'avenir du produit.

¹ **AMA** (Américain Marketing Association) 1960

² **STANTON** (Fundamentals in marketing, 5^e édition, New York, 1 981)

Figure 4 :Le cycle de vie de produit



- phase 2 : phase de lancement
- Phase 3 : phase de croissance
- Phase 4 : phase de maturité
- Phase 5 : phase de déclin

Stratégie de lancement de produit

Phase 2 : Le produit est en phase de croissance.

Les ventes de produit connaissent un taux de croissance élevé. Généralement, on s'efforce d'apporter des améliorations à nos produits, par rapport au pionnier.

Phase 3 Le produit est en phase de maturité.

Les ventes sont à leur niveau maximal, mais elles cessent de progresser. On se doit de trouver un avantage concurrentiel ou de nouveaux débouchés.

Phase 4 Le produit est en phase de déclin.

Une stratégie consiste à commercialiser le produit quand les autres commencent à se retirer du marché. La concurrence est moins vive.

On envisage d'émettre une gamme de produit dans le but de cibler différente catégorie de clients. Par définition « une gamme est un ensemble de produits liés entre eux du fait qu'ils fonctionnent de la même manière et

s'adressent aux mêmes clients ou sont vendus dans le même type de point de vente ou zones de prix »³

Dés la sixième année d'exploitation, nous envisageons de varier la bouteille de vin en 75 cl et en 50 cl et d'étendre nos activités comme la vente de cidre et de liqueur (eau de vie) d'ananas

La gamme a pour rôle :

-Fonction d'image : Crédibilise la marque du point de vue technique et lui donne du prestige

- Fonction d'avenir : Anticipe ce que sera le marché.

- D'un important chiffres d'affaires immédiates.

2 : Le politique du prix

Le prix joue un rôle très important de tout premier plan dans le comportement d'achat et il en est encore dans les pays en voies de développement.

Pour fixer le prix, on doit résoudre les problèmes suivants :

- d'abord déterminer son objectif, profit, chiffre d'affaire, croissance
- évaluer la création du marché à partir d'une analyse d'une courbe de demande
- estimer ses coûts pour différents niveaux de production
- analyser la concurrence
- choisir parmi les différentes méthodes de traficabilité (coût de marge, point mort, valeur perçue prix du marché, prix de soumission
- procéder au choix final en tenant compte de dimensions psychologiques attachées au prix

3 : Politique de distribution

Il s'agit ici de mode de distribution à adopter. On appelle circuit de distribution l'ensemble des intervenants qui prennent en charge les activités de

³ Kotler et Dubois, Marketing Management page 46

distribution de produits, c'est-à-dire les activités qui font passer un produit de son état de fabrication à l'état de consommation.

Un circuit de distribution est un mode d'organisation d'accomplir des activités qui ont pour but d'amener au bon endroit, au bon moment et en quantité suffisante les produits adéquats. Ces activités se gravitent autour de neuf fonctions principales

- les ressources d'information : la recherche des éléments nécessaires à l'échange ;
- la promotion : l'élaboration de transmission de communication persuasive à propos de l'offre ;
- la négociation : la recherche de l'accord pour les conditions de l'échange ;
- le risque lié aux différentes opérations de distribution ;
- la prise de commande : destinée au fabricant à partir des intentions d'achat des clients ;
- le financement à partir des stocks nécessaires à l'échange
- la distribution physique : transport, stockage, acheteur

4 : La politique de communication

Si l'unité veut aller au-delà de courant de vente spontané, elle doit concevoir et transmettre des informations sur les produits, leurs caractéristiques et leurs avantages. De par sa nature même, toute entreprise a un agent de communication.

Il existe quatre grands moyens de communication :

- La publicité
- La promotion de vente
- Les relations publiques
- La vente

SECTION II : LA STRATEGIE MARKETING A ADOPTER

La stratégie à adopter par l'entreprise est d'une part, la stratégie de Pull ou « tirer » ou d'aspiration. Elle repose principalement sur l'utilisation de la publicité et de la promotion de vente auprès de consommateur. De ce fait l'objectif pour l'entreprise est de stimuler la demande de ce produit par le

consommateur et de créer une préférence sur le produit. D'autre part la stratégie de Push ou pousser, cette stratégie consiste à inciter les distributeurs de vendre une marque déterminée aux consommateurs même si ceux-ci ne la demandent pas exclusivement. Cette stratégie donne une place prépondérante à l'action de forces de vente et l'avantage accordé au distributeur. Donc, cette stratégie est la stratégie Pull dominante Poush.

L'élaboration d'un plan marketing favorable aux buts et objectifs de projet est très important. Donc nous avons étudié toutes variables susceptibles d'avoir un impact sur le comportement de l'acheteur Ces variables sont les « 4 P ». De plus pour écouler nos produit nous adoptons la stratégie de Pull dominante Poush.

CHAP II : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

Dans ce chapitre nous envisagerons d'aborder l'étude financière du projet. C'est une étude d'évaluation de la rentabilité du projet.

Chaque projet d'investissement est défini par les séries de dépenses et des recettes qui s'y rapportent : la série des dépenses est constituée par le coût d'investissement et les besoins d'exploitation ; celle des recettes est la somme des ventes évaluée en monnaie.

Dans ce chapitre nous traitons :

- La présentation de l'étude
- Les comptes de gestion

SECTION I : PRESENTATION DE L'ETUDE

1 : Coût de projet

C'est l'estimation en monnaie des moyens à mettre en œuvre. Le coût du projet se compose de deux catégories :

- Coût d'investissement dont la durée d'utilisation dépasse une année ;
- Coût de fonctionnement concernant les dépenses qui se répètent chaque année.

1-1 : Coût des Investissements

1-1-1 : Immobilisations corporelles

Ce sont des immobilisations qui ont une existence matérielle à l'inverse de l'immobilisation incorporelle :

- Terrain :

Nous ferons l'acquisition de terrain pour la construction de l'usine de fabrication et il est nécessaire aussi de chercher un terrain pour la plantation de nos matières premières ; on envisage d'acquérir une surface de terrain de plus de 5 hectares pour la plantation et de 4000 m² pour la construction qui est évaluée à : **16 784 000ar**

- Le matériel et outillage :

C'est l'ensemble de matériel et équipement qui se trouvent à l'intérieur de l'établissement :

Tableau 8 : Liste des matérielles et outillages

Elément	Montant
Aménagement local pour cave	1 100 000
Conduite d'eau	150 000
Pompe électrique	1 950 000
Cuve en béton	8 000 000
Machine de mise de filtration	4 800 000
Machine de Bouchonne use	2 400 000
Machine de sur-bouchonneuse	2 400 000
Matériel de laboratoire	1 100 000
Brouette	350 000
TOTAL	22 250 000

Sources : notre propre calcul

Le montant de matériel et outillage est de : 22 250 000 ar

- Les frais d'agencement, installation, aménagement

les frais d'installation d'eau et électricité s'élèvent à 250 000 ar

- Matériel et mobilier de bureau

Ce sont les matériels utilisés aux bureaux

Tableau 9 : Listes des MMB

Eléments	Quantité	Pu	Montant
Armoire	2	80 000	160 000
Table de bureau	5	35 000	175 000
Chaises	7	6 000	42 000
Machine à calculer	5	10 000	50 000
Divers			50 000
Total			477 000

Sources: Notre propre calcul

- Matériel informatique

On doit acquérir deux ordinateurs valant 4 000 000 Ar : l'un sera à la disposition du gérant et l'autre à la secrétaire comptable.

- Coût de matériel de transport

Il est nécessaire d'acquérir de matériel de transport pour tout déplacement : le matière première et pour le déplacement de gérant

Tableau 10 : Matériel de transport

Eléments	Quantité	Pu (ar)	Montant (ar)
Voiture 4/4 (occassion)	1	20 000 000	20 000 000
Un tracteur	1	12 000 000	12 000 000
Bicyclette	10	60 000	600 000
Total			32 600 000

Sources: notre propre calcul

-la construction est évaluée comme suit : 55 000 000 Ar

1-1-2 : Coûts des immobilisations :

Eléments	Montants
Immobilisations incorporelles	
Immobilisations corporelles	
Terrain	16 784 000
Aménagement local pour cave	1 100 000
Conduite d'amener d'eau	150 000
Pompe électrique	1 950 000
Cuve en béton	8 000 000
Machine de mise de filtration	4 800 000
Machine de Bouchonne use	2 400 000
Machine de sur-bouchonneuse	2 400 000
Matérielle de laboratoire	1 100 000
AAI	250 000
Matériel Informatique	4 000 000
MMB	477 000
Matériel de t/port	32 600 000
Construction	55 000 000
Brouette	350 000
Total (en ariary)	131 361 000

Sources : Notre propre calcul

1-2 : Les amortissements

L'amortissement constitue une démarche comptable qui vise à évaluer la dépréciation subie par les biens durables de l'entreprise. Il constitue une charge pour l'exercice sans pour autant se traduire par une sortie de fonds. C'est donc un jeu d'écriture

« L'amortissement résulte de la répartition systématiquement du montant amortissable d'un actif sur sa durée d'utilité estimée selon un plan d'amortissement et en tenant compte de la valeur résiduelle probable de l'actif à l'issue de cette durée »⁴

1-2-1 : Modalité de calcul

D'après le PCG 2005, il existe trois modes de calcul de l'amortissement, à savoir le mode linéaire, dégressif et le mode de l'unité de production.

Nous utilisons le mode linéaire pour notre calcul, c'est-à-dire charge constante (amortissement) sur la durée d'utilisation de l'actif.

La formule est donc : $\text{Amortissement} = (VO - VR) \times \text{taux d'amortissement}$

Vo = valeur d'origine

Vr = valeur résiduelle probable : on estime Vr à 10% de la valeur d'origine

BA = base d'amortissement

VCND = valeur comptable nette de début

VNCF = valeur comptable nette fin

N = durée de vie probable

$BA = VO - VR$

$\text{Annuité} = BA \times \text{taux linéaire}$

Le taux est obtenu en divisant le nombre 100 par la durée de vie de l'immobilisation.

On trouve ci après le taux pratiqué et la durée de vie des immobilisations nécessaire à la réalisation de ce projet.

⁴ Source : Plan comptable générale 2005, imprimerie nationale 2004, page 28

Tableau 11 : L'amortissement

Libelles	Durée de vie (année)	Taux d'amortissement (%)
Terrain	-	-
Constructions	10	10
Cuve en béton	10	10
Matériel et outillage	5	20
AAI	10	10
MMB	10	10
Matériel informatique	5	20
Matériel de transport	5	5

Tableau 12 : Calcul d'amortissement et dotation aux amortissements avec méthode linéaire (en millier d'ariary)

Désignation	VO	VR (1)	BA	Dotations aux amortissements				
				Année1	Année2	Année3	Année4	Année5
Construction	55 000	5500	49500	4950	4950	4950	4950	4950
Cuve	8 000	800	7200	720	720	720	720	720
Matériel et outillage	14 250	1425	12825	2565	2565	2565	2565	2565
AAI	250	25	225	23	23	23	23	23
MMB	477	47	430	43	43	43	43	43
Matériel informatique	4 000	400	3600	720	720	720	720	720
Matériel de transport	32 600	3260	29340	5868	5868	5868	5868	5868
TOTAL	114 577			14889	14889	14889	14889	14889

Sources : Notre propre calcul

1-3 : Coût de fonctionnement

A part les dépenses d'investissement, la société doit aussi faire face à ses besoins d'exploitation. Pour bien déterminer le coût de fonctionnement de démarrage, les dépenses d'exploitation sont calculées à partir du mois de la culture d'ananas jusqu'au vendange. Les dépenses d'exploitation proprement dites sont ramenées à leur valeur pour un an.

1-3-1 : Achats

On envisage de favoriser la filière ananas par la répartition équitable de ressources. Les producteurs assurent l'approvisionnement de matière pour le complément de notre propre production et on prend en charge la fermentation et la commercialisation. On envisage d'acheter 16 tonnes d'ananas pour 500 ariary le kilo.

Soit 16000 × 250	= 4 000 000
- autres approvisionnements :	
▪ emballages :	
- 30 000 bouteilles dont 220 ar l'unité	
30 000 bouteilles à 220 ariary	= 6600 000
- bouchons 30 000 unités 195 ar unité	
30 000 × 200	= 5.850.000
- sur- capsule : 150 × 30 000	= 4 500 000
- fourniture de bureau	= 75 000
▪ consommable	
- filtre 220 × 30 000	= 6 600 000
Total achat :	= 27 625 000

1-3-2 : Autres charges

- carburant	= 3 720 000
- publicité et prospection	= 785 000
- téléphone et fax	= 110 000
- frais de certification des produits finis	= 140 000
- redevance communale e autres impôts	= 110 000
Total	= 4 865 000

1-3-3 : Charges de personnels

Tableau 13 : Les charges mensuelles de personnel (en ariary)

Postes	Effectifs	montant
Gérant	01	450 000
Service de production	01	300 000
SAF	01	300 000
Contrôleur de qualité	01	180 000
Comptable	01	220 000
Commercial	01	160 000
Magasinier	01	100 000
Chauffeur	01	100 000
Production	01	100000
Femmes de chambres	01	90 000
Sécurité	01	90 000
Total	10	2090 000
Cnaps	13%	271 700
Ostie	5%	104 500
Rémunération mensuelle		2 466 200

SOURCES: Notre propre calcul

1-3-4 : Récapitulation de charge à décaisser

Tableau 14 : Récapitulation de charge à décaisser (ariary)

ELEMENT	Montant
Achat (a)	27 625 000
Autres charges(b)	4 865 000
Charges de personnel et charges patronales ©	29 594 400
TOTAL	62 084 400

Source

: notre propre calcul

(a) Total Achat page 60

(b) Total autres charges page 60

(c) charge mensuelle tableau 14 x 12

1-3-5 : Récapitulation de coût de financement

	Coût d'investissement (tableau n° 11)	= 131 3 61 000
+	Coût de fonctionnement (tableau n°15)	= 62 084 400
	Coût de projet 1	193 445 400

Après avoir connu le coût de fonctionnement et le coût d'investissement, le coût de projet, nous pouvons déduire l'emprunt. Dans le cas d'un tel projet, pour faire face à l'investissement et le démarrage complet de l'exploitation, la création du capital et le recours à l'endettement à moyen et à long terme s'avèrent nécessaires.

Tableau 15 : Coût de financement (en ariary)

Besoins		Resources	
Coût d'investissement	131 361 000	Capital	80000000
Coût de fonctionnement	62 084 400	Emprunt	113445400
Total en ariary	193445400		193445400

Sources: Notre propre calcul

2 : Fonds de roulement initial

Le fonds de roulement est un moyen de financement des besoins de l'entreprise. On calcul le fond de roulement pour pouvoir connaître l'équilibre financier du projet. Le fond de roulement est calculé à partir du bilan d'ouverture entre la différence de ressources stables et emplois stables.

2-1 : Bilan d'ouverture

Le bilan d'ouverture est une opération comptable consistant à évaluer les biens du projet.

D'habitude cette opération commence dès le début de l'année N. Le bilan d'ouverture se divise en deux parties :

- La première partie est consacrée pour l'emploi (c'est la partie gauche du tableau). C'est-à-dire l'actif représente l'immobilisation et les biens durables de l'entreprise
- La deuxième partie représente les ressources de l'entreprise c'est à dire les sources de financement de projet.

Tableau 16 : Bilan d'ouverture (en ariary)

LIBELLES	MONTANT	LIBELLES	MONTANT
Actif non courant		CAPITAUX PROPRES	
Immobilisation incorporelle		Capital	80000000
Immobilisation corporelle			
Terrain	16784000		
Construction	55000000		
Matériel et outillage	22250000		
AAI	250000	Passif courant	
MMB	477000	DLT	113445400
Matériel informatique	4000000		
Matériel de transport	32600000		
Sous TOTAL	131361000		
Actif courant			
Disponibilité	62084400		
TOTAL	193445400	TOTAL	193445400

Sources: Notre propre calcul

Ce bilan d'ouverture nous permet de connaître la situation financière du projet. Donc on peut calculer tout de suite le fonds du projet et les besoins en fonds de roulement de l'exploitation du projet pour mieux le démarrer.

2-2 : Calcul de fond de roulement initial

Le fonds de roulement initial permet de voir l'équilibre financier du projet et il détermine les encaissements et décaissements du projet. On peut calculer le fonds de roulement à la différence de ressources stables et emplois stables (actif immobilisé).

D'où $FR = CP + DLT - AI$

Avec : FR : Fonds de roulement AI : Actifs immobilisés

DLT : Dettes à long terme CP : Capitaux propres

Alors $FR = (80\,000\,000 + 113\,445\,400) - 131\,361\,000$

$FR = 62\,084\,400$ ariary

Cet excédent sert à alimenter la trésorerie.

Le fonds de roulement est donc la partie des ressources stables, emprunts à long terme compris (appelés généralement : capitaux permanents) non utilisés pour l'acquisition des immobilisations.

2-3 : Tableau de remboursement de dettes

Le tableau de remboursement de dettes fait état des emprunts qui représentent de charges financières supportées par chaque exercice.

Le prêt dure 5 ans et le premier remboursement aura lieu à la fin de la première année.

Le taux d'intérêt s'élève à 20%

Ce tableau représente un double intérêt :

-il est indispensable pour nos comptes de gestion

-il est indispensable pour les emprunteurs de s'assurer le retour de leur projet

Pendant les cinq exercices, le paiement s'effectue par annuité constante dont la valeur est donnée par la formule¹ suivante :

$$A = c \times \frac{I}{1-(1+i)^{-n}}$$

A = annuité

C = le montant de l'emprunt

.i = le taux d'intérêt appliqué

n = la durée de remboursement

L'annuité se compose en :

- charge financière (intérêt du capital non remboursé)
- amortissement (partie de l'emprunt remboursé à chaque échéance)

Le tableau qui suit relève le plan de remboursement de l'emprunt. On y trouve : le capital au début de la période, l'annuité, l'intérêt, l'amortissement et le capital restant du en fin de période. Le montant de l'emprunt s'évalue à 113.445.400 Ariary

$$A = 113445400 \times \frac{0.2}{1-(1.02)^{-5}}$$
$$A = 113445400 \times 0.334380 = 37933739,1$$

¹ Cours 4 ème Année : ANDRIATIANA Mohajy Politique financière

Tableau 17 : Remboursement d'emprunt (en ariary)

Année	Capital debut de periode	Annuité	Intérêt	Amortissement	Capital au fin de periode
1	113445400	37933739,1	22689000	15244739,1	98200660,9
2	98200660,9	37933739,1	19640052	18293687,1	79906973,8
3	79906973,8	37933739,1	15981315	21952424,1	57954549,7
4	57954549,7	37933739,1	11590830	26342909,1	31611640,6
5	31611640,6	37933739,1	6322248	31611491,1	0
TOTAL		189668695,5	76223445	113445400	

Sources: Notre propre calcul

SECTION II: LES COMPTES DE GESTION

1 : Comptes de gestion

Les charges sont des opérations commerciales dont l'effet manifeste une tendance à la formation d'un déficit ou une perte lors d'une période déterminée.

Les charges sont enregistrées au débit d'un compte de résultat. Dans une entreprise, elles sont redressées et reclassées selon la nature des charges et de mêmes genre tels que : les charges d'exploitation, charge du personnel et les autres charges de gestion.

1-1 : Les achats de matière première

La matière première est très importante sur le processus de fabrication de l'unité car le qualité de produit dépend effectivement sur ses états sanitaires et sa maturité. Et le coût de matière engendre le coût production.

Tableau 18 : Achat de matière première (en ariary)

ELEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achat de matière première	16 000	14 000	10 000	10 000	10 000
Prix en kg	250	250	300	300	350
TOTAL	4000000	3 500000	3000 000	3000 000	3500 000

Sources: Notre propre calcul

D'après ce tableau on constate une diminution d'achat de matière première acheté. C'est l'augmentation de notre production d'année en année jusqu'à la troisième année. Et le rendement est maximum au-delà de 4^{ème} année.

Tableau 19 : Achat de marchandise (en ariary)

ELEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Emballage					
- bouteille	6600 000	8360 000	9460 000	9460 000	9460 000
- bouchon	5850 000	7410 000	8385 000	8385 000	8385 000
- sur cap	4500 000	5700 000	6450 000	6450 000	6450 000
TOTAL	1695000	2147000	2429500	2429500	2429500
	0	0	0	0	0

Sources: Notre propre calcul

1-2 : Les fournitures consommables

Elles comprennent les produits d'entretien et les fournitures de l'unité ainsi que les combustibles. Les produits d'entretien contiennent les détergents et les désinfectants pour le nettoyage et le lavage des appareils et des locaux.

Tableau 20 : Les achats consommables (en ariary)

ELEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
- Produits d'entretien	125 000	135 000	142 000	155 000	185 000
- fourniture consommable	320 000	420 000	452 000	460 000	450 000
TOTAL	445 000	555 000	594 000	615 000	635000

Sources: Notre propre calcul

1-3 : Matière et fournitures non stockées

L'éclairage dans notre projet est crée par le groupe électrogène, donc la matière non stockée est le carburant.

Tableau 21 : Matière et fourniture non stocké (en Ariary)

ELEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
-carburant	3720 000	3820 000	3952 000	3950 000	4 050 000
- filtre	6 600000	8400000	9600000	9600000	9600000
-fourniture administrative	75 000	85 000	95 000	105 000	115 000
TOTAL	10395000	12220000	13552000	13655000	13765000

Sources: Notre propre calcul

1-4 : Charges externes

On considère comme charge externe les dépenses sur entretien et réparation, primes d'assurances et déplacement

Tableau 22 : Evolution de charges externes (en Ariary)

ELEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges externes	6650000	10850000	13350000	16375000	17455000
TOTAL	6650000	10850000	13350000	16375000	17455000

Sources: Notre propre calcul

1-5 : Impôt et taxes

Ce sont les charges versées auprès de l'administration du lieu d'implantation. Le tableau suivant résume les impôts et taxes autre que l'IBS et l'impôt salarial verser par l'entreprise à l'état durant les cinq années d'exploitation.

Tableau 23: Impôts et taxes (en ariary)

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
-impôt et taxe	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
TOTAL	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000

Sources: Notre propre calcul

1-6 : Charges de personnel

Les charges de personnel regroupent la rémunération, les charges sociales et les autres charges.

La charge de personnel dépend de la politique de rémunération adoptée par l'entreprise ainsi que sa politique de motivation.

Tableau 24: Salaire mensuel du permanent

Postes	Effectifs	Salaire mensuel en
--------	-----------	--------------------

		(ariary)
Gérant	01	450 000
Service de production	01	300 000
SAF	01	300 000
Contrôleur de qualité	01	180 000
Comptable	01	220 000
Commercial	01	160 000
Magasinier	01	100 000
Caviste (production)	01	100 000
Chauffeur	01	100 000
Femmes de chambres	01	90 000
Sécurité	01	90 000
TOTAL	10	2 090 000

Sources: Notre propre calcul

Tableau 25 : Répartitions de primes annuelles

Postes	Montant (Ar)
Responsable administration et financier	40 000
Responsable commerciale	40 000
Secrétaire comptable	25 000
Responsable de production	25 000
Responsable de contrôle de qualité	40 000
Chauffeur	20 000
Production	20 000
Sécurité	20 000
Femme de ménage	20 000
TOTAL	250 000

Sources: Notre propre calcul

Le tableau suivant nous peut aussi indiquer le montant respectif des charges permanentes de personnels dans les cinq années à venir.

Tableau 26 : Charge de personnel permanent

ELEMENT	Salaire mensuel	Charges du personnel				
		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Directeur	450	5 400	5 400	5 400	6 480	6 480
Service de pro	300	3 600	3 600	3 600	3 960	3 960
SAF	300	3 600	3 600	3 600	3 960	3 960
Contrôleur q/té	180	2 160	2 160	2 160	2 376	2 376
Comptable	220	2 640	2 640	26 400	3 168	3 168
Commercial	160	1 920	1 920	19 200	2 304	2 304
Magasinier	100	1 200	1 200	1 200	1 320	1 320
Production	100	1 200	1 200	1 200	1 320	1 320
Chauffeur	100	1 200	1 200	1 200	1 320	1 320
Femmes c/bre	90	1 080	1 080	1 080	1 188	1 188
Sécurité	90	1 080	1 080	1 080	1 188	1 188
TOTAL	2090	25 080	25 080	25 080	27 396	27 396
Cnaps 13 %		326,04	326,04	326,04	3561,5	3561,5
Ostie 5%		1 254	1 254	1 254	1369,8	1 369,8
Total des charges		29594,4	29594,4	29594,4	32327,3	32327,3
Prime		250	250	250	250	250
Coût de formation		400			400	
TOTAL en ariary		30 244 400	29 844 400	29 844 400	32 977 280	32 977 280

Sources : Notre propre calcul

1-7 : Dotations aux amortissements

On a déjà calculé la diminution de valeur de chaque élément amortissable sur le tableau d'amortissement.

1-8 : Récapitulation des charges

Tableau 27 : Récapitulation des charges en milliers d'ariary

ELEMENT	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achat de matiere première	4 000	3 500	3 000	3 000	3 500
Achat de marchandise	16 950	21 470	24 295	24 295	24 295
Achat de fourniture de bureau	445	555	594	615	635
Achat de fourniture non stocké	10 395	12 220	13 552	13 655	13 765
Charges externes	6 650	10 850	13 350	16 375	17 455
Impôts et taxes	250	250	250	250	250
Charges financières	22 689	19 640	15 981	11 591	6 322
Charges de personnel	30 244,40	29 844,40	29 844,40	32 977,30	32 577,30
Dotations aux amortissements	14 934	14 934	14 934	14 934	14 934
TOTAL	106 557	113 263	115 800	117 692	113 733

Sources : Notre propre calcul

CHAP III : ETUDE DE LA RENTABILITE ET D'EVALUATION

Analysons en effet si l'activité promotionnelle de l'entreprise nous permet de supputer un profit satisfaisant compte tenu de ces différentes charges.

Dans ce chapitre nous analysons l'activité à partir :

- des états financiers
- de l'évaluation financière et ratios
- de l'évaluation sociale et économique

SECTION I : LES ETATS FINANCIERS

Par définition « états financiers sont l'ensemble complet et indissociable des documents comptables et financiers permettant de donner une image fidèle de la situation financière, de la performance et de la variation de la situation de l'entité à la date de clôture des comptes »¹

Ils comprennent : le compte de résultat le bilan, le plan de financement

1 : Compte de résultat prévisionnel

Le compte de résultat prévisionnel est destiné à apprécier le profit des actions prévues sur l'activité et la formation de résultat de l'entreprise pour l'année à venir.

Il permet également :

- de juger si l'activité est capable de rembourser ou non à partir de compte de résultat
- de contrôler la réalisation du budget avec les données réelles du compte de résultat pour la même période.

¹ Plan comptable général page 65

Tableau 28: Compte de résultat prévisionnel par nature (en millier d'ariary)

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
1 PRODUCTION DE L'EXER	180000	228 000	258 000	258 000	258 000
vente	180000	228 000	258 000	258 000	258 000
2 CONS°INTERMEDIAIRE					
+Achat matière première	4000	3 500	3 000	3000	3500
+Achat marchandises	16950	21 470	24 295	24 295	24 295
+Achat de fourniture	445	555	594	615	635
Achat de fourni non cons	10395	12 220	13 552	13 655	13765
+Charges externes	6650	10 850	13 350	16 375	17 455
Total consommation inter	38440	48 595	54 791	57 940	59 650
3. VALEUR AJOUTEE					
+ production de l'exos	180000	228000	258000	258000	258000
- consommation intermédiaire	38 440	48595	54791	57940	59650
Total valeur ajoutée	141 560	179 405	203 209	200 060	198350
4. EBE					
+ Valeur ajoutée	141 560	179 405	203 209	200 060	198 350
-Impôts et taxes	250	250	250	250	250
-Charges de personnel	30244,4	29844,4	29 844,40	32 977,30	32 577,30
Sous total EBE	111 066	149 311	173114,6	166832,7	165522,7
6. RESULTAT D'EXPLOITAT					
+EBE	111 066	149 311	173 115	166 833	165 523
- Dotations aux Amortissements	14 889	14 889	14 889	14 889	14 889
Sous total résultat d'explo	96 177	134 422	158 226	151 944	150 634
7. RESULTAT FINANCIER					
- charge financières	-22 689	-19640	-15981	-11591	-6322
Sous total résultat fina	-22 689	-19 640	-15 981	-11 591	-6 322
8. RESULTAT EXEPTIONNEL	0	0	0	0	0
9. RESULTAT AVANT IMPO					
+ résultat d'exploitation	96 177	134 422	158 226	151 944	150 634
+ résultat financier	-22 689	-19 640	-15 981	-11 591	-6 322
Résultat avant impôt	73 488	114 782	142 245	140 353	144 312
IBS	0	0	42 673	42 106	43 294
10.RESULTAT NET	73 488	114 782	99 571	98 246,89	101 018

Sources: Notre propre calcul

D'après le compte de résultat ; ce projet dégage un résultat positif.

En première année d'exploitation, la rentabilité est déjà significative. La croissance du résultat en année 2 à 54.01% réitère un profit pour l'année suivante malgré le paiement d'IBS. Au-delà de la cinquième année on a remboursé la totalité d'emprunt et on pourrait envisager une augmentation significative de résultat.

2 : Plan de financement

Le plan de financement est un état financier prévisionnel qui permet d'étudier l'effet du projet à long terme de l'entreprise sur la situation de trésorerie des années à venir.

Il permet de s'assurer que les ressources prévisionnelles sont suffisantes pour couvrir les emplois prévisionnels.

C'est aussi un instrument de négociation efficace pour convaincre les banques car le plan de financement représente la rentabilité du projet et assure le remboursement des emprunts

2-1 : La capacité d'auto financement (CAF)

"La CAF correspond à l'ensemble des ressources internes dégagées par l'activité de l'entreprise, au cours d'une période de référence

Elle restera à sa disposition, lorsque tous les produits de la période doivent entraîner une entrée de trésorerie, encaissée, et lorsque toutes les charges, qui doivent entraîner une sortie de trésorerie, auront été décaissées." ¹.

Tableau 29 : Calcul de CAF

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	73 488	114 782	99 571	98 246,90	101 018
+ Dotations aux amorts	14 889	14 889	14 889	14 889	14 889
CAF	88 377	129 671	114 460	113 136	115 907

Sources: Notre propre calcul

Le CAF permet à l'entreprise:-d'honorer ses engagements (dettes) et d'augmenter sa capacité d'endettement.

Le ratio Dette à long et moyen terme/ CAF nous permet de mesurer (en année) le temps qu'il faut à l'entreprise à rembourser les dettes, par ses seules ressources, son

¹ G DEPPALLENS, J P JOBAR Gestion financière de l'entreprise, SIREY 1987 page 177

endettement à long terme. La norme est : ratio inférieur à 3, c'est-à-dire que l'entreprise ne peut pas s'endetter plus 3 fois le montant de sa CAF.

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
DLMT	113 445	98 200	79 907	57 954	31 611
CAF	88 377	129 671	114 460	113 136	115 907
Ratios	1,28	0,76	0,70	0,51	0,27

Sources

: Notre propre calcul

Nous constatons que le ratio est largement inférieur à 3. Cela indique non seulement l'aptitude de l'entreprise à rembourser ses dettes financières mais aussi son potentiel d'endettement.

2-2 : Présentation de plan de financement

Tableau 30 : Plan de financement (en millier d'ariary)

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
RESSOURCES					
+ CAF	88 377	129 671	114 460	113 136	115 907
+ CAPITAL	80 000				
+ EMPRUNT	113 445,40				
A Total de ressources	281 822	129 671	114 460	113 136	115 907
BESOINS					
INVESTISSEMENTS	131361				
Remboursement d'emprunt	15244,7	18294	21952,4	26343	31612
B TOTAL DE BESOINS	146605,7	18294	21952,4	26343	31612
SOLDES A - B	135 217	111 377	92 508	86 793	84 295
Soldes cumulés	135 217	246 594	339 101	425 894	510 189

Sources : Notre propre calcul

Ce plan de financement notera un excédent de trésorerie de 507 812 000 Ariary sur cinq ans si les prévisions retenues se réalisent. L'excédent de trésorerie noté chaque année devrait être placé à la banque.

2-3 : Le CASH FLOW prévisionnel

Le cash-flow désigne les ressources secrétées par l'exploitation que la société peut utiliser pour son fonctionnement. Il correspond aussi au potentiel de financement de l'entreprise.

$$\text{Cash-flow} = \text{CAF} - \text{Remboursement d'emprunt}$$

Tableau 31 : Cash-flows prévisionnel (en millier d'ariary)

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
+ CAF	88 377	129 671	114 460	113 136	115 907
Remboursement d'emprunt	15244,7	18294	21952,4	26343	31612
Cash- flow	73 132	111 377	92 508	86 793	84 295

Sources: Notre propre calcul

3 : Le bilan prévisionnel

Le bilan donne des informations sur l'état de santé général de l'exercice de l'exploitation. Les bilans prévisionnels si présentés redressent les aménagements du poste actif et du poste passif ainsi que les augmentations des ressources lors de la période de démarrage et les différentes utilisations de ces fonds. L'étude s'entend sur cinq années de prévision.

Tableau 32 : Bilan prévisionnel de la première année (en Millier d 'Ariary)

ACTIFS				PASSIFS	
Intitulé	Montant brut	Amortisse	Montant net	Intitulé	Montant
ACTIFS NON COURRANTS				Capitaux propres	
Immobilisations				- Capital	80 000
Immobilisations corporelles				- Résultat	73 488,70
- Terrain	16 784		16 784		
- Construction	55 000	4 950	50 050		
- Matériel et outillage	22 250	3 285	18 965		
- AAI	250	23	227	Passifs non courant	
- MMB	477	43	434	- DLMT	98 200,30
- Materiel informatique	4 000	720	3 280		
- Matériel de transport	32 600	5 868	26 732		
Sous TOTAL	131 361	14 889	116 472		
Actif courant					
- Disponibilité(Banque)	135 217		135 217		
TOTAL	266 578	14 889	251 689		251 689

Sources:

Notre propre calcul

Tableau 33 :: Bilan prévisionnel pour la deuxième année (en millier d'ariary)

PASSIFS				ACTIFS	
Intitulé	Montant brut	Amortisse	Montant net	Intitulé	Montant
ACTIFS NON COURRANTS				Capitaux propres	
Immobilisations				- Capital	80 000
Immobilisations corporelles				- Résultat	114782
- Terrain	16 784		16 784	- Reserve	73488
- Construction	55 000	9 900	45 100		
- Matériel et outillage	22 250	6 570	15 680		
- AAI	250	46	204	Passifs non courant	
- MMB	477	86	391	- DLMT	79 907,00
- Materiel informatique	4 000	1440	2 560		
- Matériel de transport	32 600	11 736	20 864		
Sous TOTAL	131 361	29 778	101 583		
Actif courant					
- Disponibilité(Banque)	246 594		246 954		
TOTAL	377 955	29 778	348 177		348 177

Sources: Notre propre calcul

Tableau 34: Bilan prévisionnel pour la troisième année (en millier d'Ariary)

ACTIFS				PASSIFS	
Intitulé	Montant brut	Amortisse	Montant net	Intitulé	Montant
ACTIFS NON COURRANTS				Capitaux propres	
Immobilisations				- Capital	80 000
Immobilisations corporelles				- Résultat	99 571,00
- Terrain	16 784		16 784	- Reserve	188270
- Construction	55 000	14 850	40 150		
- Matériel et outillage	22 250	9 855	12 395		
- AAI	250	69	181	Passifs non courant	
- MMB	477	129	348	- DLMT	57 954,00
- Materiel informatique	4 000	2160	1 840		
- Matériel de transport	32 600	17 604	14 996		
Sous TOTAL	131 361	44 667	86 694		
Actif courant					
- Disponibilité(Banque)	339 101		339 101		
TOTAL	470 462	44 667	425 795	TOTAL	425 795

Sources: Notre propre calcul

Tableau 35: Bilan prévisionnel pour la quatrième année (en millier d'Ariary)

ACTIFS				PASSIFS	
Intitulé	Montant brut	Amortisse	Montant net	Intitulé	Montant
ACTIFS NON COURRANTS				Capitaux propres	
Immobilisations				- Capital	80 000
Immobilisations corporelles				- Résultat	98 247,00
- Terrain	16 784		16 784	- Reserve	287841
- Construction	55 000	19 800	35 200		
- Matériel et outillage	22 250	13 140	9 110		
- AAI	250	92	158	Passifs non courant	
- MMB	477	172	305	- DLMT	31 611,00
- Materiel informatique	4 000	2 880	1 120		
- Matériel de transport	32 600	23 472	9 128		
Sous TOTAL	131 361	59 556	71 805		
Actif courant					
- Disponibilité(Banque)	425 894		425 894		
TOTAL	557 255	59 556	497 699	TOTAL	497 699

Sources:

Notre propre calcul

Tableau 36: Bilan prévisionnel de la cinquième année (en millier d' Ariary)

Intitulé	Montant brut	Amortisse	Montant net	Intitulé	Montant
ACTIFS NON COURRANTS				Capitaux propres	
Immobilisations				- Capital	80 000
Immobilisations corporelles				- Résultat	101 018,00
- Terrain	16 784		16 784	- Reserve	386 087
- Construction	55 000	24 750	30 250		
- Matériel et outillage	22 250	16 425	5 825		
- AAI	250	115	135	Passifs non courant	
- MMB	477	215	262	- DLMT	0,00
- Materiel informatique	4 000	3 600	400		
- Matériel de transport	32 600	29 340	3 260		
Sous TOTAL	131 361	74 445	56 916		
Actif courant					
- Disponibilité(Banque)	510 189		510 189		
TOTAL	641 550	74 445	567 105	TOTAL	567 105

Sources: Notre propre calcul

SECTION II : EVALUATION FINANCIERE et RATIOS

Le critère d'évaluation et outils d'évaluation d'un projet consistent à vérifier la faisabilité du projet. Ces outils sont notamment la VAN, le TRI, l'IP et le DRCI et les ratios pour confirmer la rentabilité d'investissement.

Nous allons voir dans ce section

- l'évaluation financière et les ratios
- l'analyse à partir des ratios

1 : Les outils d'évaluation

1-1: Valeur actuelle nette ou VAN

1-1-1 : Définition

La notion du VAN occupe une place centrale dans les méthodes de sélection et d'évaluation financière appliquées aux projets d'investissement.

Le calcul de la valeur actuelle nette est nécessaire pour avoir une estimation de la rentabilité qui serait significative au promoteur du projet. Le VAN est représenté par la différence entre la somme du capital investi et le Cash Flows ou CF les flux nets de trésoreries actualisés ou marges brutes d'autofinancement MBA

1-1-2 : Formule1

$$\text{Van} = \sum \text{CF}(1+t)^{-i} - I$$

- t** = taux d'actualisation
n = durée d'exploitation
i = coût d'investissement
CF = cash-flow

1-1-3 : Interprétation

La VAN peut être positive, nulle ou négative alors :

- V.A.N > 0, la rentabilité est supérieure au taux exigé « t »
- V.A.N= 0, la rentabilité est égale au taux exigée « t »
- V.A.N< 0, la rentabilité est inférieure au taux exigé « t »

¹ Cours 4^{ème} Année : Politique financière Mohajy ANDRIANTIANA

1-1-4 : Calcul de VAN du projet

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash- flow	73 132	111 377	92 508	86 793	84 295
Coefficient (1,2) -n	0,833333	0,694444	0,578704	0,482259	0,401878
CASH- FLOWS actualisés	60943,309	77345,0894	53534,75	41856,705	33876,306
Sommes CF Actualisés 267556,2					

Sources: Notre propre calcul

Nous avons donc :

Sommes des cash flow actualisés 267 556.200

Investissement : (131361000 + 62 084 400) – 113 445 400
= 80 000 000

Ar 131361000 c'est le montant des investissements au début de l'activité

Ar 62 084 400 c'est le montant de fonds de roulement initial

Ar 113 445 400 c'est le montant de l'emprunt à LTM

VAN = 267 556 200 – 80 000 000

VAN = 187 556 200 d'ariary

Ce projet présente la valeur actuelle nette positive de 187556200 Ariary et la valeur actuelle des recettes est supérieure à l'investissement initial. En investissant Ar 80 000 000, on reçoit immédiatement Ar 187556200 C'est ainsi qu'affirmation nous intègre à la rentabilité de notre entreprise.

1-2 : Taux de rentabilité interne ou T.R.I.E

1-2-1 : Définition

Le taux de rentabilité interne est un taux d'actualisation par le quel la valeur nette actualisée aboutit à une valeur égale à 1.

1-2-2 : Formule1

$$VAN= 0 \Rightarrow 0 = \sum CF(1+i)^{-j}$$

¹ Cours 4^{ème} Année : Politique financière Mohajy ANDRIANTIANA

1-2-3: Interprétation

Le TRI peut être supérieur à t , égal à t ou inférieur à t :

- Si $i > t$, la rentabilité est supérieure au taux exigé t .
- Si $i = t$, la rentabilité est égal au taux exigé t .
- Si $i < t$, la rentabilité est inférieure au taux exigé t .

1-2-4: Calcul de TRI

$$\text{Van} = 0 = 73132(t)^{-1} + 1111377 (t)^{-2} + 92508 (t)^{-3} + 86793 (t)^{-4} + 84295 (t)^{-5} - 80\,000$$

Pour « t » = 105,2% on a cash-flows actualisés 80 008.9

Pour « t » = 105,4% on a cash-flows actualisés 79861.25

On doit passer à l'interpolation linéaire pour connaître le taux exact de rentabilité interne.

Par interpolation on trouve $t = 105,3\%$

Le taux qui annule la VAN est 105,3%

En comparant le TRI 105,31% avec le taux moyen exigé $t = 20\%$, on doit retenir l'investissement car la différence entre les deux taux expriment l'avantage de l'investissement.

1-3 : Délai de récupération

1-3-1 : Définition

L'indice de profitabilité consiste à calculer le quotient de la somme des Cash Flows actualisés par le montant de l'investissement.

1-3-2: Formule1

Le calcul est basé sur le tableau suivant :

Mode de calcul de DRCI (délai de récupération de capital investi)

¹ Cours 4^{ème} Année : Politique financière Mohajy ANDRIANTIANA

Tableau 37: Calcul de DRCI

Année	CF	COEFFICIENT	Caf * Coefficient	CAF Cumulé
1	CF	(1+l) ^{-j}	CAF(1+l) ^{-j} = A1	A1
2	CF	(1+l) ^{-j}	CAF(1+l) ^{-j} = A2	A1+A2
3	CF	(1+l) ^{-j}	CAF(1+l) ^{-j} = A3	A1+A2+A3
4	CF	(1+l) ^{-j}	CAF(1+l) ^{-j} = A4	A1+A2+A3+A4
5	CF	(1+l) ^{-j}	CAF(1+l) ^{-j} = A5	A1+A2+A3+A4 +A5

Sources : Cours ANDRIATIANA Mohajy

1-3-3 : Interprétation:

L'investissement qui présente le moins risqué est celui qui donnerait le délai de récupération le plus court. En effet plus le DRCI est plus court, plus le projet est rentable.

Tableau 38: Calcul de DRCI

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cash- flow (CF)	73 132	111 377	92 508	86 793	84 295
CF Cumulé	73132	184 509	277 017	363 810	448 105

Sources :

Notre propre calcul

Le capital investi Ar 80.000.000 est récupéré dans une période comprise entre 1 et 2 ans d'exploitation. Une interpolation linéaire permet de connaître la durée exacte nécessaire à la couverture de capital investi.

Capital investit- cumul année 1

$$d = 1 + \frac{\text{Capital investit- cumul année 1}}{\text{Cumul année 2- cumul année 1}} \times 12$$

$$d = 1 + \frac{80.000.000 - 73.132.000}{184.509.000 - 73.132.000} \times 12$$

$$d = 1,061 \text{ soit } 1 \text{ ans } 22 \text{ jours}$$

Le capital investi est récupéré au 22 du mois de janvier de la deuxième année de l'investissement. Ce délai exprime donc l'importance de la rentabilité de l'investissement.

1-4 : Indice de profitabilité ou I .P

1-4-1 : Définition

L'indice de profitabilité consiste à calculer le quotient de la somme des Cash Flows actualisés par le montant des investissements

1-4-2 : Formule1

$$Ip = \frac{\sum(\text{cash flows actualisés})}{\text{Investissement}}$$

1-4-3 : Interprétation

IP peut être supérieure à 1 ou inférieure à 1

si $Ip > 1$, cela signifie que ,la rentabilité est supérieure au taux exigé t.

si $Ip < 1$, cela signifie que ,la rentabilité est inférieure au taux exigé t.

si $Ip = 1$, cela signifie que ,la rentabilité est égale au taux exigé t.

1-4-4 : calcul

$$ip = \frac{267.556\ 200}{80.000.000} = 3,34$$

Ce projet est rentable parce que $ip > 1$,ar un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son indice de profitabilité est plus grand

l'ip mesure le gain relatif induit par un Ariary investi.

L'investissement est rentable car en déboursant Ar 1 on gagne 2,34(3,34 -1)

1-5 : Analyses à partir des ratios

Le ratio est un rapport entre deux grandeurs caractéristiques de l'activité de la situation économique ou des performances d'une entreprise.

1-5-1 : Ratio de rentabilité financière.

$$R = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux propres}}$$

Ce ratio exprime le taux de rentabilité annuel des capitaux investis pour servir à l'acquisition des immobilisations.

Tableau 39: Ratio de rentabilité financière

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	73 488	114 782	99 571	98 246,00	101 018
Capitaux propres	153 488	268 270	367 841	466 088	567 105
Ratios	47,88%	42,79%	27,07%	21,08%	17,81%

Sources : Notre propre calcul

Malgré l'augmentation des résultats nets à chaque année, la rentabilité financière tend à diminuer chaque année.

1-5-2 : Ratio de financement

$$R = \frac{\text{Emplois stables}}{\text{Ressources stables}}$$

Tableau 40 : Ratio de financement.

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Emplois stables	131 361	131 361	131 361	131 361,00	131 361
Ressources stables	251 689	348 177	425 795	497 699	567 105
Ratios	52,19%	37,73%	30,85%	26,39%	23,16%

Sources : Notre propre calcul

Ce ratio indique la couverture des emplois stables, on constate que les ratios sont inférieures à 1. Ce qui veut dire que les emplois stables sont couverts par les ressources stables.

1-5-3 : Ratio d'autonomie financière.

$$R = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Tableau 41: Ratios d'autonomie financière

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Capitaux propres	153 488	268 270	367 841	466 088	567 105
Capitaux permanent	251 689	348 177	425 795	497 699	567 105
Ratios	60,98%	77,05%	86,39%	93,65%	100,00%

Sources : propre calcul

Ce ratio indique la proportion de capitaux propres de société par rapport aux capitaux permanents. On constate qu'il y a une évolution de capitaux propres chaque année et au bout de 5 ans 100% de capitaux permanents appartenant à l'entreprise.

1-5-4: Ratio de solvabilité de l'entreprise

La solvabilité de l'entreprise est appréciée au moyen des rapports:

$$\frac{\text{Charges financières}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

Tableau 42: Ratios de solvabilité

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Charges financières	22 689	19 640	15 981	11 591	6 322
Chiffres d'affaires	180 000	228 000	258 000	258 000	258 000
Ratios	12,61%	8,61%	6,19%	4,49%	2,45%

Sources:Notre propre calcul

Nous observons une tendance à la baisse de ce ratio. En plus, les charges financières ne représentent qu'une infime partie du chiffre d'affaires.

Cela veut dire que sans aucun doute la solvabilité de l'entreprise vis-à-vis de ces partenaires financiers est garantie.

1-5-5: Marge bénéficiaire

Nous utilisons le ratio

$$\frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffres d'affaires}}$$

Ce ratio montre la capacité de l'entreprise à faire du bénéfice.

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	73 488	114 782	99 571	98 246,00	101 018
Chiffres d'affaires	180 000	228 000	258 000	258 000	258 000
Ratios	40,83%	50,34%	38,59%	38,08%	39,15%

Sources: Notre propre calcul

La marge bénéficiaire est excellente (supérieure à 20%). On constate aussi la croissance de cette marge de l'ordre de 9,51% à la deuxième année, exceptée la troisième année où le paiement d'IBS et la politique de rémunération auront une influence sur cette progression. Mais la croissance se rétablit à la cinquième année.

SECTION III : EVALUATION SOCIALE ET ECONOMIQUE

La mise en place de ce projet a des impacts importants sur l'économie nationale citons : d'une part, la création d'emploi et d'autre part le développement intégré de la région.

1 : la valeur ajoutée

Dans le cadre de l'économie nationale l'entreprise contribue à l'accroissement de PIB qui est l'ensemble de valeur ajoutée généré par tout agent économique.

La valeur ajoutée fournit une bonne mesure de l'activité de l'entreprise et permet notamment d'examiner son évolution sur plusieurs exercices.

Tableau 43: Evolution de la valeur ajoutée

Elément	Année1	Année2	Année3	Année 4	Année 5
+ production de l'exos	180000	228 000	258 000	258 000	258 000
- consommation intermédiaire	38440	48 595	54 791	57 940	59 650
Valeur ajoutée	141560	179 405	203 209	200 060	198 350

Sources : propre calcul

On peut juger d'après cette étude que la valeur ajoutée évolue d'une manière croissante jusqu'à la troisième année et se stabilise en général jusqu'à la cinquième année.

Une petite variation minime engendrée par l'évaluation de l'inflation est due à la quatrième et cinquième année. La valeur ajoutée augmente de 26% en deuxième année par rapport à la première année et de 13% pour la troisième année par rapport à la deuxième année. Pour 100 ariary de production, la société crée environ 78% de richesse.

La valeur ajoutée exprime la fonction créatrice de l'entreprise. C'est-à-dire, elle mesure le poids économique de l'entreprise. La valeur ajoutée est l'indicateur le plus significatif sur la contribution réelle d'une entreprise à l'économie nationale.

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Valeur ajoutée	141 560	179 405	203 209	200 060,00	198 350
Productio de l'exos	180 000	228 000	258 000	258 000,00	258 000
Ratios	78,64%	78,69%	78,76%	77,54%	76,88%

Sources : Notre propre calcul

Nous voyons que la valeur ajoutée plus de la moitié de la production. Le projet a son poids sur le plan macro-économique.

2 Rentabilité économique

Le résultat à prendre est l'EBE c'est le résultat qu'obtient l'entreprise de ses opérations d'exploitation (Cf le montant de l'EBE au tableau n° 31 Résultat provisionnelle par nature). L' EBE est un indicateur strictement lié à la production de l'entreprise: il est indépendant des charges financières, ce qui favorise la comparaison entre deux périodes.¹

LIBELLES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
EBE	111 066	149 311	173 114,60	166 832,70	165 522,70
Immobilisation Brut	131 361	131 361	131 361	131 361,00	131 361
Ratios	84,55%	113,66%	131,79%	127,00%	126,01%

Sources: Notre propre calcul

Le taux de rentabilité est supérieur à 80%. Ce qui traduit l'efficacité de l'investissement

¹ JL CAMMILLIER La petite entreprise africaine mort ou résurrection, l'HARMATTAN 1996 ,page 139

3 : Impact du projet

3-1 : Création d'emploi.

Le chômage prétend un phénomène tragique sur le plan économique et social d'un pays. Mais il faut un esprit de créativité pour y combattre et de même l'Etat industrialisé se voit ainsi soustrait de ce problème

Notre projet forme une unité de création d'emploi pour les jeunes diplômés et surtout les natifs de la région.

3-2 : Développement de la région

Notre projet contribue d'une manière important au développement de cette région, à savoir la création d'emploi, aussi le niveau de vie de quelques familles peut s'améliorer en recevant un revenu mensuel stable. Ensus nous envisageons une vulgarisation de plantation de notre matière première et cela est un marché sur pour les paysans de la région.

3-3 :L'impact économique du projet

Notre projet contribue primordialement d'une manière importante au développement de la région. A ne citer que la création d'emploi pour les jeunes et la famille entière, une amélioration du niveau de vie de tout et chacun et de quelques foyers en recevant au revenu mensuel stable et du moins équitable. De plus, on envisage une vulgarisation de la plantation d'ananas suivant une technique moderne.

Madagascar est frappé d'une potentielle inexploitation en tout ce point de vue. Le sens du savoir-faire laisse à désirer.

Ce développement économique demeure stagnant due par l'absence marquée des investissements privés importants, locaux ou étrangers. C'est ainsi, pour terminer, que le projet de notre nouvelle entreprise pour la production du vin d'ananas dans la région de la haute Matsiatra, prévoit en grande partie une éducation en matière d'agriculture pour la culture d'ananas, supporte entre autre, la promotion du revenu national en PIB pour quelques foyers démunis, La protection de l'environnement, grâce aux engrais produits par le rejet industrialisé des causses et feuilles des ananas, préconise aussi une promotion promoteur de l'économie malgache.

Souhaitons d'ailleurs que ce projet si tant dévolu et bien étudié soit un facteur promoteur de notre économie nationale.

CONCLUSION

A travers les analyses que nous avons effectuées, ce projet est faisable techniquement et financièrement.

Sur le plan technique l'analyse profonde de technique de vinification, la disposition de facteurs de production, notre qualification en tant que gestionnaire, notre connaissance en matière de vinification et en fin le soutien de différents organismes à la création d'entreprise sont des atouts permettant sa réalisation sur le plan technique.

Commercialement, le marché se comporte à merveille en ce moment. Ce succès est dû à l'insuffisance de l'offre sur le marché.

Financièrement, le projet a une excellente rentabilité, cette rentabilité a été démontrée par les différentes analyses que nous avons fait.

L'analyse des différents ratios nous a montré la capacité de l'activité à générer des ressources et à ramener les capitaux qui vont couvrir à son financement.

L'analyse de rentabilité, quant à elle a illustré la promptitude de l'activité dans la couverture de l'ensemble de ses charges et la récolte de profit.

Cette technique de la rentabilité du projet a été confirmée par la comparaison des différents résultats escomptés aux mises de fonds initiaux par le technique d'actualisation.

Nous pouvons donc affirmer qu'en investissant cette activité, la rentabilité est garantie car toutes les conditions sont réunies.

L'élaboration du projet n'est qu'une phase préliminaire. La phase la plus dure est la mise en œuvre car bon nombre de promoteurs échouent dans cette phase. Il faut donc un suivi de ces différents projets.

1-3-3 : Charges de personnels.....	59
1-3-4 : Récapitulation de charge à décaisser.....	59
1-3-5 : Récapitulation de coût de financement.....	60
2 : Fonds de roulement initial.....	60
2-1 : Bilan d'ouverture	60
2-2 : Calcul de fond de roulement initial	61
2-3 : Tableau de remboursement de dettes.....	62
SECTION II: LES COMPTES DE GESTION	63
1 : Comptes de gestion.....	63
1-1 : Les achats de matière première	63
1-2 : Les fournitures consommables.....	64
1-3 : Matière et fournitures non stockées	64
1-4 : Charges externes	65
1-5 : Impôt et taxes.....	65
1-6 : Charges de personnel	65
1-7 : Dotations aux amortissements	67
1-8 : Récapitulation des charges	68
CHAP III : ETUDE DE LA RENTABILITE ET D'EVALUATION.....	69
SECTION I : LES ETATS FINANCIERS	69
1 : Compte de résultat prévisionnel	69
2 : Plan de financement.....	71
2-1 : La capacité d'auto financement (CAF)	71
2-2 : Présentation de plan de financement	72
2-3 : Le CASH FLOW prévisionnel	72
3 : Le bilan prévisionnel.....	73
SECTION II : EVALUATION FINANCIERE et RATIOS	79
1 : Les outils d'évaluation	79
1-1: Valeur actuelle nette ou VAN	79
1-1-1 : Définition.....	79
1-1-2 : Formule.....	79
1-1-3 : Interprétation.....	79
1-1-4 : Calcul de VAN du projet.....	80
1-2 : Taux de rentabilité interne ou T.R.I.E	80
1-2-1 : Définition.....	80
1-2-2 : Formule.....	80
1-2-3: Interprétation.....	81
1-2-4: Calcul de TRI	81
1-3 : Délai de récupération	81
1-3-1 : Définition.....	81
1-3-2: Formule.....	81
1-3-3 : Interprétation:.....	82
1-4 : Indice de profitabilité ou I .P	83
1-4-1 : Définition.....	83
1-4-2 : Formule.....	83
1-4-3 : Interprétation.....	83
1-4-4 : calcul.....	83
1-5 : Analyses à partir des ratios	83
1-5-1 : Ratio de rentabilité financière.	83
1-5-2 : Ratio de financement.....	84
1-5-3 : Ratio d'autonomie financière.	84
1-5-4: Ratio de solvabilité de l'entreprise	85

1-5-5: Marge bénéficiaire	85
SECTION III : EVALUATION SOCIALE ET ECONOMIQUE	86
1 : la valeur ajoutée	86
2 Rentabilité économique	87
3 : Impact du projet.....	88
3-1 : Création d'emploi.	88
3-2 : Développement de la région.....	88
3-3 :L'impact économique du projet.....	88
CONCLUSION.....	89

Tableau 1: prix affiché par la société LAZAN'I BETSILEO

Types de vin	Articles	Prix de gros en Ariary	Prix de détail en Ariary	Prix des consommateurs en ariary
Vin normal (L)	Vin blanc L	2 380,00	2 668,00	3 220,00
	Vin rosé L	2 380,00	2 668,00	3 220,00
	Vin gris	3 292,00	4 204,00	5 520,00
	Vin rouge	3 292,00	4 204,00	5 520,00
Réserve hôtelière (RH)	Vin blanc	3 052,00	3 868,00	5 060,00
	Vin rosé	3 052,00	3 868,00	5 060,00
	Vin gris	3 292,00	4 204,00	5 520,00
	Vin rouge	3 292,00	4 204,00	5 520,00
Vin apéritif		3 888,00	4 488,00	5 660,00
Vin rouge prestige		2 952,00	3 432,00	4 380,00

Source de données : point de vente LAZAN'I BESTILEO (Fianarantsoa)

Tableau 2: prix appliqué par la société CHAN FOUI & FILS

Marques	Articles	Prix des bouteilles de 75 centilitres en Ariary	Prix des bouteilles de 37,5 centilitres en Ariary
Côte de Fianara	Vin rouge	3 000,00	2 200,00
	Vin gris	3 000,00	2 200,00
	Vin blanc	3 000,00	2 200,00
	Vin rosé	3 000,00	2 200,00
	Vin apéritif de Maroparasy	4 000,00	-
	Eau de vie de Marc	4 000,00	-
	Jus de raisin	3 600,00	1 200,00

Source de données : société CHAN FOUI & FILS Fianarantsoa

Suite du tableau n°2 à la page suivante

Suite du tableau n° 2 qui illustre les prix appliqués par la société CHAN FOUI & FILS

Marques	Articles	Prix des bouteilles de 75 centilitres en Ariary	Prix des bouteilles de 37,5 centilitres en Ariary
Coteaux d'Ambalavao	Vin rouge	3 000,00	2 200,00
	Vin gris	3 000,00	2 200,00
	Vin blanc	3 000,00	2 200,00
	Vin rosé	3 000,00	2 200,00

Source de données : société CHAN FOUI & FILS Fianarantsoa

BIBLIOGRAPHIE

➤ Ouvrages

AMA (Américain Marketing Association) 1960

BENOIT G ET THOMAS Transformation de produit agricole PARIS 1985

C MALLER distillerie agricole industrielle 1985

CAMILLIER JL La petite entreprise africaine mort ou résurrection, l'HARMATTAN 1996 ,page
139

DEPPALLENS G, JOBAR J P Gestion financière de l'entreprise, SIREY 1987 page 177

KOTLER et DUBOIS, Marketing Management 1985

LAUZE Pierre et TELLER Robert « contrôle de gestion et budgets (administration de l'entreprise
7 éme édition, édition DALLOS 1994 »

STANTON (Fundamentals in marketing, 5° edition, New York, 1 981)

➤ Mémoires

ANDRISOLOHERY Dieu Donné Essai de la vinification d'ananas février 1986

RANRIANOMENJANAHARY F; Etude de la vinification en blanc dans la région Betsileo, Novembre
1990

TAHINY célestin : Création d'un projet pour l'amélioration de la filière manioc, Novembre 2006

➤ COURS UNIVERSITAIRES ET AUTRES DOCUMENTATIONS

ANDRIANTIANA Mohajy Politique financière Cours 4 éme Année

Mémento de l'agronome Collection « Technique rurales en fruitière

RAVELOSON Vololonirina Cours gestion budgétaire, 3eme année 2003

PRD : Plan Régional de Développement de la Haute Matsiatra
