

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

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

DEPARTEMENT GESTION

MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION

OPTION FINANCES -COMPTABILITE

« PROJET DE CREATION D'UNE UNITE DE COLLECTE
DE CAFE DANS LA REGION DE MANAKARA
SOUS-PREFECTURE DE VOHIPENO »



Présenté par :

ANDRIATOMBOZAFY Mermoz Georges

Sous la direction pédagogique de :

Monsieur RALISON Roger

Maître de conférence

Chef de département

Sous l'encadreur de :

Monsieur MAHITSITENY Evariste

Chef de service Approvisionnement du

Sénat

Date de soutenance : 09 Août 2005

REMERCIEMENTS

Nous attribuons nos sincères remerciements à :

- Notre « bon Dieu » qui a nous toujours aidé dans nos études
- Monsieur le professeur RAKOTOBE Pascal, Président de l'université d'Antananarivo, car grâce à lui notre Université a sa raison d'être jusqu'à présent.
- Monsieur Rado Zoherilaza RAKOTOARISON, Maître de conférence, Doyen de la faculté de Droit d'Economie, de Gestion et de la Sociologie qui a utilisé tous ses pouvoir dans le but de rendre meilleur notre faculté.
- Monsieur RALISON Roger, Maître de conférence, chef de département Gestion de l'université d'Antananarivo, pour sa bonne volonté de nous avoir donné l'honneur et accueilli au sein du département et accepter de nous diriger dans la réalisation de cet ouvrage.
- Madame le professeur et directeur du centre d'étude et de recherche en gestion, ANDRIANALY saholiarimanana qui nous a permis, conseillé et accepté nos efforts ;
- Tous nos professeurs permanents et vacataires de nous avoir cédé ses connaissances qui permettent de nous adapter à notre avenir.
- Monsieur MAHITSITENY Evariste, mon encadreur professionnel, merci pour son soutien technique éclairé et ses précieux conseils malgré ses nombreuses occupations.
- Ma famille qui m'a soutenu moralement et financièrement tout au long de mes études universitaires, en particulier, à mon père, qu'il ait l'expression de nos vifs remerciements et nos sincères reconnaissances.
- Tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation du présent travail de recherche, qu'ils veuillent trouver ici l'expression de notre sincère reconnaissance.
- Encore un grand merci à tous.
- Sincères remerciements !

SOMMAIRE

LISTE DES ABBREVIATIONS

LISTES DES TABLEAUX

INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE - IDENTIFICATION DU PROJET	4
CHAPITRE I - PRESENTATION DU PROJET	4
Section1- Historique du projet	4
Section 2 - Caractéristiques du projet envisagé	7
CHAPITRE II ETUDE DU MARCHÉ	9
Section1- La description du marché	9
Section 2 - Analyse de l'offre	12
Section3 - Analyse de la demande	15
Section 4 – Politique de marketing envisagée	17
CHAPITRE III – RAPPELS SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION, ET SUR LES STRUCTURES FINANCIERES.	21
Section 1- Les outils d'évaluation du projet	21
Section 2 - Les critères d'évaluation du projet	24
Section 3 - Les structures financières	25
DEUXIEME PARTIE CONDUITE DE PROJET	28
CHAPITRE I-TECHNIQUE DE PRODUCTION	28
Section 1- Le processus de collecte de café	28
Section 2 - Production visée	29
Section 3 - Préparation à la vente	30
CHAPITREII - INVESTISSEMENTS NECESSAIRES	32
Section1-Frais de constitutions	32
Section 2- Installations	32
Section 3 - Les matériels	32
CHAPITRE III - ETUDE ORGANISATIONNELLE DE L'ACTIVITE	34
Section 1 - Organisation envisagée	34
Section 2 - La description des taches principales de chaque responsable	35
Section 3 - Chronogramme	37
TROIXIEME PARTIE - ETUDE FINANCIERE DU PROJET	38
CHAPITRE I - COUT D'INVESTISSEMENT	38
Section 1 - Les coûts des investissements et comptes de gestions	38
Section 2 - Tableau d'amortissement	43

Section 3 - Plan de financement-----	44
Section 4 - Tableau de remboursement des dettes -----	45
Section 5- Le compte de gestion -----	46
CHAPITRE I I- ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE -----	53
Section 1 - Le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité-----	53
Section 2 - Plan de trésorerie -----	56
Section 3 - Analyse des ratios et des rentabilités -----	57
Section 4 - Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion -----	62
Section 5 - Bilan prévisionnel-----	63
CHAPITRE III - EVALUATION DU PROJET -----	66
Section 1 - Evaluation économique-----	66
Section 2 - Evaluation financière -----	66
Section 3 - Evaluation sociale -----	71
CONCLUSION GENERALE-----	73
ANNEXEE	
BIBLIOGRAPHIE	

LISTES DES ABREVIATIONS

Aou : Août

Avr : Avril

BNI/CL: Banque National pour l'Industrie Crédit Lyonnais

C : Investissement

C.A.H.T : Chiffre d'Affaire Hors Taxe

C.A.T.T.C : Chiffre d'Affaire Tout Taxe Comprises

CNAPS : Caisse Nationale des Prévoyances Sociales

C.N.CC : Comité National de Commercialisation du Café

D.A.P : Dotation au Amortissement et Provision

Déc. : Décembre

D.R.C.I : Délai de Récupération de Capital Investi

E.B.E : Excédent Bruit d'Exploitation

Fév. : Février

I : intérêt

I.B.S : Impôt sur le Bénéfice de Société

I.N.STAT : Institut National de Statistique

I.P : Indice de Profitabilité

Kg : Kilogramme

Mars : Mars

MBA : Marge Bruit d'Autofinancement

mm : millimètre

M.M.B : Matériel et Mobilier de Bureau

N : année

Nov. : Novembre

Oct. : Octobre

OSTIE : Organisme Sanitaire Inter-Entreprise

P.C.G : Plan Comptable Général

P.U : Prix Unitaire

R.AF : Ratio d'Autonomie Financière

R.A.P : Reprise sur Amortissement et Provision

R.C : Rentabilité Commerciale

R.C.I : Ratio de Capitaux Investis

R.E.L.T : Ratio d'Endettement à Long Terme

R.F.I : Ratio de Financement des Immobilisations

R.F.P : Ratio de Financement Permanent

R.T.RP : Ratio de Taux de Rendement Propre

Sept : Septembre

T : Taux

T.G.C.G : Tableau de Grandeur Caractéristiques de Gestion

T.R.I : Taux Rentabilité Interne

T.V.A : Taxe sur le Valeur Ajoutée

T.V.A.C : Taxe sur le Valeur Ajoutée Collectée

T.V.A.D : Taxe sur Le Valeur Ajouté Déductible

V.A.N : Valeur Actuelle Nette

Vn : Valeur nette

Vo : Valeur d'origine

LISTES DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Production de café dans la sous-préfecture de Vohipeno année 2002/2003

Tableau n°2 : Evolution de la superficie et de la production de café dans la sous-préfecture de Vohipeno

Tableau n°3 : Offre de production par quelques région en dehors de Vohipeno

Tableau n°4 : Exportation malgache de café campagne 2002/2003 suivant leur GRADE

Tableau n°5 : Prix au producteur de café de l'année 1998 à 2004

Tableau n°6 : Ventes des produits envisagée sur 5 ans

Tableau n°7 : Résumé de la construction des bâtiments

Tableau n°8 : Résumé des matériels des transports

Tableau n°9 : Résumé des petits matériels

Tableau n°10 : Résumé des gros matériels

Tableau n°11 : Tableau de chronogramme

Tableau n°12 : Frais d'installation et établissement

Tableau n°13 : Les coûts d'installations

Tableau n°14 : Les coûts de matériel et outillage

Tableau n°15 : Les coûts de matériels et mobilier de bureau

Tableau n°16 : Les coûts des matériels informatiques

Tableau n°17 : Coûts des matériels des transports

Tableau n°18 : Coûts d'agencement et installation

Tableau n°19 : Coûts de matériel industriel

Tableau n°20 : Les charges du première exercice

Tableau n°21 : Les montant des investissements

Tableau n°22 : les montant des amortissements

Tableau n°23 : Plan de financement

Tableau n°24 : Tableau des remboursements des dettes

Tableau n°25 : Achat des fournitures

Tableau n°26 : Coûts d'achats des marchandises

Tableau n°27 : Coûts d'achat d'eau et électricité

Tableau n°28 : Rémunération du personnel

Tableau n°29 : Charge du personnel

Tableau n°30 : Charge financière

Tableau n°31 : Dotation aux amortissements

Tableau n°32 : Tableaux récapitulatifs des charge

Tableau n°33 : Compte de résultat de l'année N

Tableau n°34 : Compte de résultat de l'année N+1

Tableau n°35 : Compte de résultat de l'année N+2

Tableau n°36 : Compte de résultat de l'année N+3

Tableau n°37 : Compte de résultat de l'année N+4

Tableau n°38 : Tableau de budget de T.V.A

Tableau n°39 : Plan de trésorerie sur 5 ans

Tableau n°40 : Calcul des ratios

Tableau n°41 : Tableau des ratios

Tableau n°42 : Tableau de rentabilité sur 5 ans

Tableau n°43 : Tableau de TGCG

Tableau n°44 : Bilan prévisionnel de l'année N

Tableau n°45 : Bilan prévisionnel de l'année N+1

Tableau n°46 : Bilan prévisionnel de l'année N+2

Tableau n°47 : Bilan prévisionnel de l'année N+3

Tableau n°48 : Bilan prévisionnel de l'année N+4

Tableau n°49 : Tableau calcul de M.B.A

Tableau n°50 : Tableau calcul de T.R.I

Tableau n°51 : M.B.A cumulé

INTRODUCTION

Dans la politique actuelle du Gouvernement Malgache sur « le développement rapide et durable », les produits de rente comme le café, poivre, vanille, girofle... prennent une place éminemment considérable. Effectivement, le café tient une part importante en ce qui concerne le marché national et aussi bien qu'international. Il constitue un produit qui crée une source des devises pour l'économie Malgache. Et il contribue à l'augmentation de revenu pour les producteurs et source d'emploi pour les masses rurales.

La côte Est de la grande île est la principale zone de culture de café ⁽¹⁾ 95% de la production nationale), outre la région de Sambirano. La province de Fianarantsoa est l'une des provinces productrices de café ⁽¹⁾ 60% de la production nationale), en l'occurrence la région Sud-Est, y compris la sous-préfecture de Vohipeno.

Notre choix a été porté sur le café de la sous-préfecture de Vohipeno, car l'on sait que cette région réunit les conditions idéales pour la culture de café. Les conditions géologiques du sol sont caractérisées par des roches volcaniques, les températures varient entre 20°C et 25°C et une précipitation de 1200mm à 1500mm par an. Grâce à ces conditions climatiques favorables à l'agriculture, la sous-préfecture de Vohipeno pratique la culture de café.

La vente de la production de café est donc l'une des principales sources d'argent pour la population locale. La part de café dans le revenu des producteurs ne descend pas au-dessous de 20%, elle peut atteindre 50% et plus dans certaines régions ⁽¹⁾ par exemple la région d'Ikongo : $6000/2250=2,6$

L'évacuation des produits est facile à cause de l'existence de différents grands collecteurs et les conditionneurs stockeurs, qui sont implantés à proximité de la région, comme par exemple : Etablissement RAMANANDRAIBE EXPORTATION, Etablissement Camille MALAISES... à Manakara.

⁽¹⁾ Source : INSTAT

Vu toute ces circonstances, l'on a choisi d'effectuer l'activité de « création d'une unité de collecte de café » dans cette région en tant que collecteurs de café qui sera une opportunité pour notre entreprise.

Depuis quelques années, la production de café ne cesse de diminuer à cause du :

- vieillissement et affaiblissement des caféiers,
- l'inhomogénéité de la production de café,
- du désintéressement des paysans pour la culture du café, les prix appliqués par les collecteurs ne conviennent plus aux producteurs : 1kg de café ne vaut plus 1kg de riz ⁽¹⁾ 400ariary / 1000 ariary)

Ensuite, les paysans veulent aussi à leur autosuffisance alimentaire durant toute l'année. Il s'agit en fait d'un objectif tendanciel. Les producteurs locaux épargnent une grande partie de leur production pour garantir la survie de leur famille durant tout l'année.

Pour mieux exploiter donc ce produit, nous avons choisi comme Thème de recherche «Projet de création d'une unité de collecte de café dans la région de MANAKARA, sous-préfecture de VOHIPENO».

Ce projet consiste à remettre en marche un cadre de productivité accrue, afin de :

- assurer la collecté de café dans la région,
- offrir un meilleur prix aux producteurs du café afin d'augmenter les bénéfices sur leurs ventes,
- respecter la qualité et les normes des produits requises sur le marché,
- développer le marché extérieur et local par l'accroissement de la productivité.

Nous pensons donc que pour mieux entretenir notre recherche, il est raisonnable de prendre comme méthodologies d'approche, une interview dans notre technique, afin que nous puissions mieux collecter le maximum d'informations.

Les techniciens comme les ingénieurs agronomes, les paysans intéressés en la matière nous aideront à rassembler des informations concernant ce projet.

⁽¹⁾ Source : I.N.STAT

Nous pensons aussi que des recherches bibliographique sont utiles pour mieux comprendre ce projet, et enfin, une descente sur terrain afin de s'imprégner de la réalité vécue par les producteurs et pour mieux cerner les problèmes socio-économiques.

En général, notre plan de recherche se subdivise en trois grandes parties, lesquelles nous traiterons :

- Première partie : Identification du projet.
- Deuxième partie : Conduite du projet.
- Troisième partie : Etude financière du projet.

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.

La première partie contient la présentation du projet, l'étude de marche et les rappels sur les critères d'évaluation, sur les outils d'évaluations et les structures financiers du projet.

CHAPITRE I - PRESENTATION DU PROJET

Dans ce chapitre, il nous est nécessaire d'énumérer successivement les détails de ce projet, en premier lieu nous allons voir l'historique du projet, ensuite l'étude du marché de nos produits, et enfin les théories générales sur les outils et les critères d'évaluation, et les structures financières.

Section1- Historique du projet.

Cette section se divise en trois sous-sections, à savoir les généralités sur la situation géographique, les problèmes politiques et socio-économiques et les caractéristiques du projet envisagé.

1.1- Généralité sur la situation géographique.

1.1.1: Limites

La sous-préfecture de Vohipeno est située sur le littoral, elle forme un espace assez élargi étendu sur une superficie de 1 050 kilomètres carrés, elle est limitée :

- au Sud par le fivondronam-pokontany de Farafangana,
- à l'Ouest par le fivondronam-pokontany de Vondrozo et Ikongo,
- au Nord par le fivondronam-pokontany de Manakara,
- à l'Est par l'Océan Indien.

1.1.2 : Les caractéristiques géographiques.

Les reliefs montrent le retrait de la mer où l'on trouve des carapaces. Néanmoins on peut le diviser en trois zones :

- à l'Est, un relief littoral longeant le canal de Pangalana, du Nord au Sud de grand lacs, ou de marais à la périphérie des monts aplatis quelques fois surmontés des roches ou des carapaces. Ce sont des zones inondables saisonnières.

- à l'Ouest, zone de chaînes des montagnes peu élevées dont l'altitude ne dépasse pas 200 mètres.
- au Centre, la rivière Matitanana et ses affluents forment un grand delta favorisant, la répartition des différentes saisons est presque inconnue, elle est caractérisée par une saison chaude et pluvieuse. Les précipitations sont abondantes durant toute l'année.

1.2 - Problèmes politiques et socio-économiques.

1.2.1: Zones homogènes.

On peut distinguer deux zones bien différentes :

- la Haute Matitanana, au Nord de la sous-préfecture représente environ de 49% de la superficie et environ de 75% de la population totale.
- la Basse Matitanana, au Sud de la sous-préfecture représente environ de 51% de la totalité de la superficie de la sous-préfecture avec 25% de la population totale, zone de colline où l'on peut trouver quelques tombaux de forêt, primaires (Analavory, Amboapaka), tous les groupes humains tirent leurs subsistance de la riziculture dans la vallées de Matitanana, d'où le phénomène de saturation des terres et l'émigration vers le nord et l'ouest.
- ❖ La caféiculture occupe les bourrelets et les alluvions parfois en concurrence avec les rivières ou les collines avoisinantes.

1.2.2 : Potentialité.

- les vallées de Matitanana sont favorables à la riziculture,
- on y trouve une tradition artisanale (le Papier Antemoro et Vannerie),
- c'est une zone de productions fruitières,
- il avait un patrimoine culturel et historique.

1.2.3 : Problèmes majeurs.

- Inondation des zones de cultures pendant la saison des pluies,
- Surexploitation des champs de culture, appauvrissement des sols,

- Absence de régénération des plants des caféiers.

1.3 - Les principales activités.

1.3.1 : Plantation des caféiers.

Les plantations sont situées en plaine pour la culture de café dans cette région. La dimension des exploitations est très variable (culture traditionnelle, culture industrielle...). Une plantation de café est appelée une caféière.

Les semences utilisées sont les grains qui proviennent de la cerise, encore entourés de leur parchet.

Les germinations s'effectuent au bout d'une dizaine de semaines. Les jeunes plants sont mis en pépinières. Dix mois plus tard, lorsqu'ils atteignent environ 30 centimètres, ils sont repiqués en pleine terre, espacés les uns des autres de 2 à 5 mètres.

On choisit généralement une journée pluvieuse ou nuageuse pour effectuer les plantations, l'humidité permet un meilleur contact entre la terre et les racines. L'époque la plus favorable est le début de la saison des pluies.

La culture du café nécessite des soins constants et un entretien particulier. Pour favoriser la croissance des caféières, il faut désherber, tailler les arbustes, enrichir les sols avec des engrais, irriguer les régions arides et traiter contre les insectes (charançons et scolytes...) et les maladies (la rouille, l'authrachose, la pourriture des racines...).

Une plantation donne entre 1 000 à 1 400 kilogrammes de café à l'hectare.

1.3.2 : Campagne de café et collecte.

La récolte des cerises intervient 9 à 11 mois après la floraison pour la culture du café. La début de la campagne du café commence à partir du moment où les planteurs font la première cueillette de la cerise mûre, et se terminera le jour où le collecteur a fini sa besogne : c'est-à-dire le ramassage de production durant la période de récolte.

La récolte de café commence le début du mois de Juin dans la sous-préfecture de Vohipeno.

Les collecte de café commence chaque année à partir de la deuxième moitié de mois de Juin. Les conditions climatiques déterminent les activités des collectes, vu les conditions de transport.

Section 2 - Caractéristiques du projet envisagé.

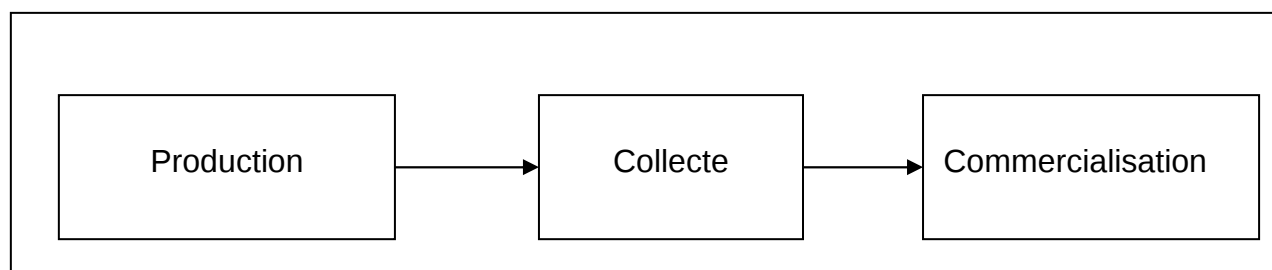
La nature, les buts et l'intérêt du projet seront examiner ultérieurement et successivement pour mieux cerner notre étude.

2.1 - Nature du projet.

On sait bien que notre île est un pays à vocation agricole. Le développement de notre pays nécessite l'amélioration du secteur agricole. C'est pour cela que nous optons notre travail à choisir comme thème de recherche « Projet de création d'une unité de collecte de café dans la région de Manakara sous-préfecture de Vohipeno ».

La phase de collecte jusqu'à la commercialisation constitue la caractéristique de ce projet. On peut schématiser comme suit la démarche du projet :

Figure n°01 : Démarche du projet

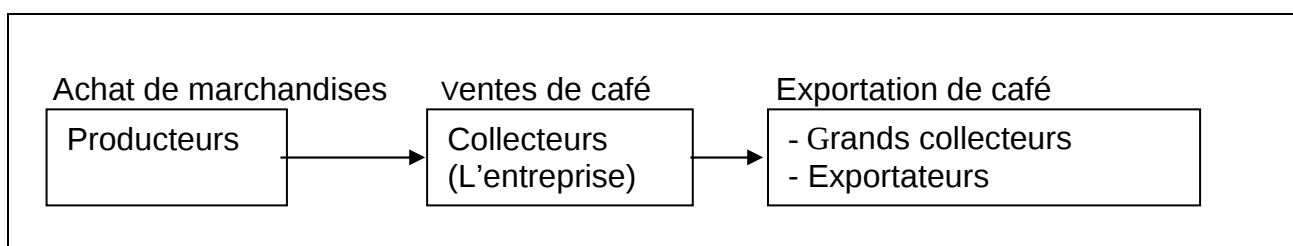


Les producteurs sont considérés comme des fournisseurs.

Suivant le nombre des acteurs commerciaux, le circuit de distribution peut être divisé en deux :

- Le circuit direct, il n'y a pas d'intermédiaires commerciaux (comme l'éléments mercenaires, petits collecteurs, les paysans,...). Les acteurs commerciaux ne sont que ces producteurs eux-mêmes. Ils peuvent vendre leur production directement vers notre entreprise.

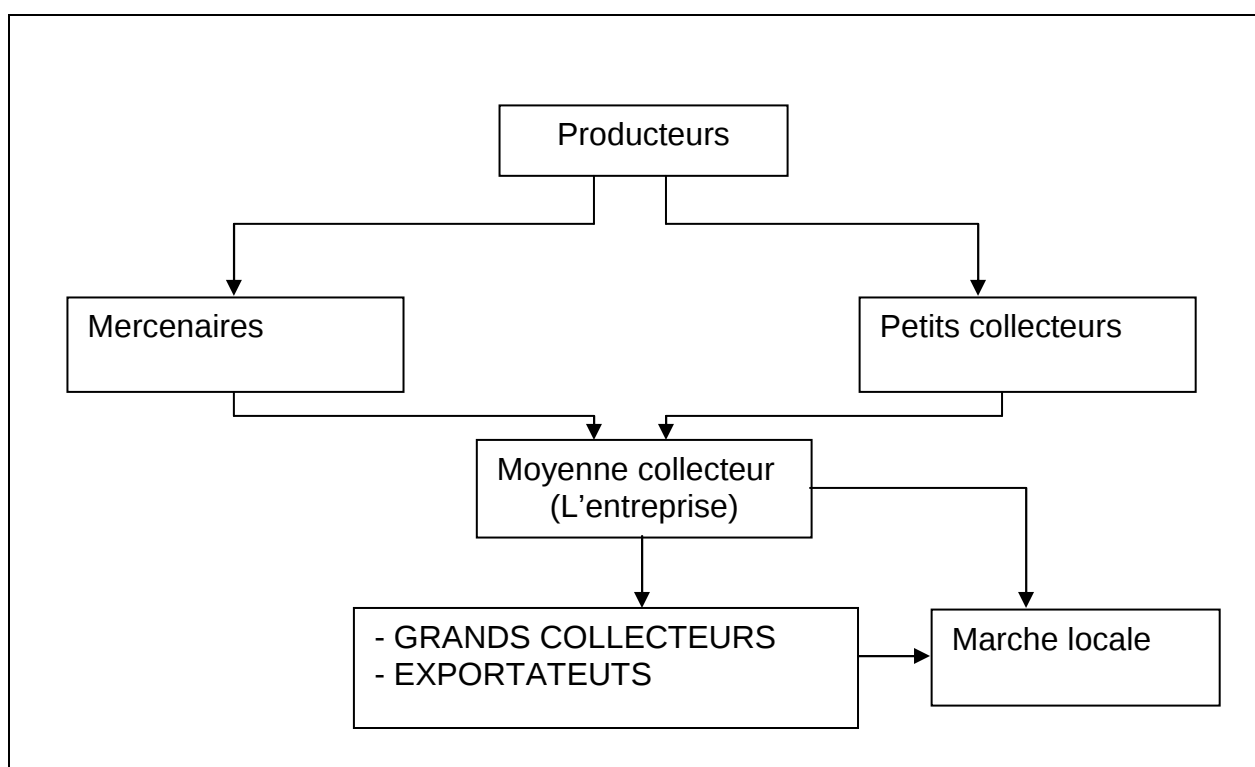
Figure n°02 : Le circuit direct.



Le circuit direct favorise les producteurs. Nous leur offrons un meilleur prix en leur assurant des bénéfices substantiels sur leurs ventes.

- Le circuit indirect est marqué par l'existence d'intermédiaires commerciaux. Les producteurs n'ont pas la possibilité de vendre directement leurs produits vers notre entreprise. On achète donc les produits au niveau de ces différents intermédiaires afin d'être revendu sur le marché évidemment.

Figure n°03 : Le circuit indirect



Les exportateurs, en tant que clients ou acheteurs vis-à-vis de notre entreprise, constituent à leur tour des vendeurs qui écoulent les produits vers l'extérieur, ou peut être aussi sur le marche locale.

2.2 - But et objectif du projet

Ce projet est une projet de création d'une unité de collecte de café afin de le revendre sur le marche. Donc, elle a pour but et objectif :

- But de :
 - faire le collecte de café dans la région, afin de le revendre au grand collecteur ou exportateur, ainsi que sur le marché locale,

- trouver des débouchés pour l'écoulement de produit de café dans la région de Vohipeno.
- Objectif :
 - inciter le producteur à cultiver du café,
 - vendre le produit afin d'obtenir plus de bénéfice,
 - augmenter le niveau de revenu des agriculteurs dans la région,
 - participer à l'évacuation des productions de café dans la région.

2.3 - Intérêt du projet.

L'agriculture demeure la base de l'économie Malgache «⁽¹⁾ prendre l'agriculture comme base et industrie comme moteur »,

Donc ce projet va contribuer :

- au redressement de la balance de paiement de notre pays,
- au diminution du taux de chômage dans notre pays,
- au développement rural de la région de Manakara sous-préfecture de Vohipeno,
- à l'amélioration des conditions de vie des producteurs dans cette région,
- permettant aux habitants de résoudre autant que possible leur problème financier.

CHAPITRE II - ETUDE DE MARCHÉ VISE.

Comme préalable à tout projet, une étude de marché est absolument nécessaire pour savoir si le produit qu'on veut lancer trouve un nombre maximal de clients ou des concurrents, une analyse de l'offre et de la demande s'impose donc dans notre investigation.

Section1 - La description du marché.

Essayons d'analyser successivement le domaine d'étude du marché et la part du marché visé par notre entreprise.

⁽¹⁾ Source : Boky mena

1.1 - Domaine d'étude du marché.

1.1.1 : Généralité sur le café.

Les caféiers ont une origine africaine, on en connaît actuellement plus d'une centaine d'espèces, mais deux d'entre elles seulement sont cultivées et approvisionnent le monde.

- Le coffee Arabica représente les 3/4 de la plantation mondiale et occupe 75% du marché international en la matière.
- Le coffee Canéphore (variété Robusta, Kouilou, Niaouli...) représente le reste.

Le café est cultivé pour ses fruits qui donnent les « graines de café ». Après avoir été torréfié, ses graines servent à préparer une boisson connue dans la quasi-totalité du monde.

De nos jours, on prépare de plus en plus, toujours à partir des graines de café, de café en poudre soluble donnant de boissons instantanées.

Le café sert à parfumer les pâtisseries, les glaces.... Les pulpes des fruits, sèches ou fraîches servent également d'engrais organiques ou d'aliment pour le bétail.

On note aussi une valeur calorifique intéressant de parchet et des coques sèches. Le tannin contenue dans le pulpe, riche en hydrate de Carbone peut servir à préparer des huiles essentielles pour les parfumeries.

Presque *95% du café produit à Madagascar s'obtiennent dans les zones côtières du Sud-Est.

1.1.2 : Les habitudes des consommations de café

Le café est une boisson habituelle pour les buveurs ; sa consommation est très fréquente de plusieurs fois par jours, jusqu'à une fois tous les deux jours pour ses adeptes.

- Généralement, la quantité bue par consommation se limite à une tasse
- Le café peut être pris entre amis, famille ou collègues de travail, comme il peut être pris par une seule personne selon la circonstance

* Source : I.N.STAT

- La présence ou non d'autrui n'affecte pas à la fréquence de consommation, ni la quantité consommée.

1.1.3 : L'image conceptuelle du café

Le café est considéré comme un produit de première nécessité, un aliment indispensable. Il peut avoir des effets positifs (apporter de la force pour le travailleur et pour le sportif), et diverses fonctions thérapeutiques lui sont attribuées.

1.1.4 : Le frein à l'achat du meilleur café, le café graine :

- manque de temps pour griller,
- appréhension de ne pas savoir griller correctement « la qualité du café grillé dépend beaucoup de la manière dont il a été cuit ».

1.2 - La part du marché visé.

La quantité importante de notre collecte (80%) a pour but de satisfaire la demande de l'exportateur conditionneur, afin d'assurer les besoins des consommateurs sur le marché extérieur.

Le reste sera destiné à la consommation nationale ou locale, cette clientèle ne pose pas de problème puisque nous ne livrerons pas une quantité considérable sur le marché jusqu'à ce que nous obtenions de bon de commande de sa part ou amplement.

Il y aura aussi une petite quantité qui sera destinée aux détaillants de la périphérie, au supermarché et aux divers sous-traitants dans la ville de Manakara.

Part de marché visé est le rapport en pourcentage entre l'offre local et les quantités des produits que nous allons envisager d'être collecté dans la région.

Tableau n°01 : Production de café dans la sous-préfecture en année 1998 à 2001 (en tonne)

Année	1998	1999	2000	2001
Production (en tonne)	1500	1620	1650	1650

Sources : I.N.STAT

$$\text{Le part de marché est de : } \frac{(1500 + 1620 + 1650 + 1360) / 4}{(100 + 125 + 155 + 155 + 155) / 5} \times 100 = 11,05\%$$

Notre part de marché est de 11,105% de l'offre local c'est-à-dire 138 tonnes par an en moyenne.

Section 2 - Analyse de l'offre.

Cette section nous permet l'évaluer l'offre du café, et les concurrents dans la sous-préfecture de Vohipeno ainsi qu'en dehors de la région.

2.1 - Evaluation de l'offre locale.

L'offre locale s'obtient par la somme de la production de tous les producteurs de café dans la localité de Vohipeno. Pour évaluer l'offre locale et l'offre de la demande, toutes les données ont été converties d'une campagne à l'année caféière (qui va de mai à septembre).

Tableau n°2 : Evolution de la superficie et de production de café dans la région de Manakara sous-préfecture de Vohipeno.

	Superficie (en hectare)				Production (en tonne)			
Années	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
Quantités	5950	5945	5940	5935	1500	1620	1650	1650

Source :I.N.STAT

D'après ce tableau, on voit que la superficie des plantations de café ne cesse de diminuer chaque année. Mais au contraire la production de café va augmenter d'une année à une autre depuis l'année 1998 jusqu'à 20001.

D'après ce tableau, on constate que l'offre moyenne annuelle est de 1650 tonnes dans la sous-préfecture de Vohipeno.

2.2 - Les concurrences.

2.2.1 : Les concurrents dans la sous-préfecture de Vohipeno.

Il s'agit de tous les acteurs sur le marché qui s'occupent déjà de l'activité de ramassage ou collecte de café dans la région. Il sont :

- Les mercenaires.

Généralement envoyés par les moyens ou grands collecteurs qui s'engagent à leur achat, à un prix convenable d'avance, tous les produits qu'il auront réussi à rassembler.

- Les petits collecteurs

Ce sont la plupart du temps, des commerçants d'origine chinoise implantés dans des localités qui ne sont généralement accessibles que par pistes.

- Les moyens collecteurs

Installés au niveau des localités plus accessibles (routes goudronnées) ou correctement basées au niveau des chefs-lieux de fivondronana, ces derniers achètent leur café aux petits collecteurs pour le revendre auprès des grands collecteurs, des exportateurs, des torréfacteurs ou marché local.

Ce dernier est notre principal concurrent (c'est-à-dire les moyens collecteurs)

L'un des concurrents les plus privilégiés dans cette région est Monsieur JEAN LUC, Il achète le café aux petits collecteurs de la région pour être revendu auprès des grands collecteurs, ou plus précisément des exportateurs. Il bénéficie aussi l'avantage d'approvisionner le marché de la ville d'Antananarivo (par exemple : le marché d'Anosibe).

Il a une capacité de production de 250 à 300 tonnes par an.

2.2.2 : Les concurrents en dehors de la région

Il s'agit de tous les collecteurs ou tous acteurs économiques qui exercent des activités de ramassage ou de collecte en matière de café dans la localité de Vohipeno, mais qui sont implantés en dehors de la région.

Ils sont représentés par des moyens et grands collecteurs installés en dehors de la région.

Par exemple :

- MAHATOKY Eugène, qui a un siège à Manakara, mais il fait des collectes dans la localité de Vohipeno, il a une capacité moyenne de 1 000 tonnes jusqu'à 2 000 tonnes/an.
- MARSON Max dispose d'un siège à Manakara avec une capacité de production de 2 000 tonnes par an.
- L'Etablissement RAMANANDRAIBE EXPORTATION : qui est un grand collecteur et exportateur des produits de café, pouvant aller parfois

jusqu'à collecter directement le café au niveau des petits producteurs en brousse.

Tableau n°03 : Offre de production par quelques régions en dehors de Vohipeno.
(année 2002/2003)

Sous-préfecture	Production (Tonne)
Farafangana	6 460
Manakara	4 075
Vondrozo	224
Ikongo	4 811

Source :I.N.STAT

Ce tableau montre les quantités de production de café de la région qui se trouve à la périphérie de la localité de Vohipeno. Par rapport à la production de Vohipeno, ces régions offrent des quantités importantes sur le marché.

2.3 - Force et faiblesse des concurrents.

2.3.1 : Force.

- les concurrents sont déjà connus sur le marché, et ayant déjà des clients habitués.
- les concurrents ne font plus de dépense sur les achats des différents matériels, il ne leur reste que de faire des entretiens et des améliorations. Ce qui entraîne un coût plus léger pour eux.

2.3.2 : Faiblesse.

- ils ne possèdent pas un système de contrôle sur leur produit, alors que la qualité risque d'être défavorisée,
- presque la majorité des concurrents ne possèdent pas de ressources financières suffisantes, donc leurs productions sont limitées,
- les concurrents n'ont pas un mode d'organisation au niveau de leur entreprise.

Section 3 : Analyse de la demande.

Le marché de café est essentiellement tourné vers le marché international à Madagascar. Cependant il y a une infinité de quantités de café qui est vendue localement pour la consommation de la population.

3.1 - Le marché local et régional.

A Madagascar, il y a une infinité de quantités de café qui est vendue localement pour la consommation de la population.

Le producteur de café de type artisanal vend le 4/5 de sa récolte, en principe au collecteur du café.

La demande de café sur le marché comporte deux pôles :

- d' une part, indirectement entre le producteur et non producteur par l'intermédiaire des différents acteurs économiques,
- d'autre part, directement entre paysans eux-mêmes, dans ce cas l'échange représente environ 5% de la production.

En effet, les producteurs sont à la fois acheteurs du café, il faut préciser que le rachat de café par les producteurs varie amplement d'une région à une autre, mais en gros il représente le 1/3 du besoin du producteur, le rachat du café est hebdomadaire.

Les opérateurs économiques pour l'approvisionnement du marché local se situent à deux niveaux :

- les collecteurs ou sous-collecteurs eux-mêmes sont des commerçants (exportateurs) qui s'occupent de 80% de la demande dans sa totalité dans la région,
- les simples commerçants traditionnels exercent les 20% du reste (marché forain).

En ce qui concerne le café, issue de la production locale, il faut distinguer deux points :

- une partie de café destiné au marché local approvisionne directement les torréfacteurs,
- d'autre partie du café, ce qui va approvisionner les grossistes (puis les détaillant) et /ou alimenter les marchés forains.

3.2 - Le marché international

Depuis quelques années, il n'y a que les conditionneurs stockeurs qui font l'exportation directe du café. Le C.N.C.C a été institué suite à la volonté de l'Etat Malgache de libéraliser la commercialisation du café (suppression de la caisse de stabilisation des prix). Le C.N.C.C est constitué de tous les exportateurs, regroupés par zones caféières.

Les paysans ou les particuliers n'ont pas encore l'habitude d'exporter directement leurs produits, du fait de leur ignorance en matière de café. Donc, ce sont tous des opérateurs regroupés au niveau du C.N.C.C seulement qui couvrent l'exportation de café.

- Normes exigées sur le marché extérieur, le café marchand doit :
 - être soigneusement épargné des mauvaises conditions,
 - être sec, ni débris, ni cailloux, ni morceaux de bois,
 - n'avoir subi aucune altération (moisissure, pourriture....),
 - 13,5% d'humidité au maximum.
- A l'exportation les lots de café marchand sont classés et appréciés suivant leur qualité et leur GRADE
 - GRADE I : Extra-prima, Prima et supérieur
 - GRADE II : Prima - Supérieur - Courant
 - GRADE III : Courant
 - GRADE IV : Limite

Tableau n°04 : Exportation malgache de café campagne 2002/2003

Année	Quantité (en tonne)
1997	31 779
1998	47 767
1999	27 863
2000	12 974
2001	5 529
2002	8 719
2003	7136

Source : Ministère de commerce

D'après ce tableau, on constate que l'exportation Malgaches de café ne cesse de diminuer depuis 1998 jusqu'à 2003, ce qui est grave pour les producteurs du café.

D'après une enquête que nous avons menée auprès du Ministère du commerce, une des raisons de la diminution de l'exportation Malgache est la production du VIETNAM qui propose une grande quantité et qualité supérieure sur le marché mondial ou tout au moins égale aux autres ; et aussi la surproductions des grands producteurs de café comme le BRESIL, COLOMBIE.....

Section 4 - Politiques marketing envisagés.

La politique que l'unité envisage d'appliquer est la politique du marketing mixte. Le marketing mixte intègre l'ensemble des variables dont l'entreprise dispose pour influencer le marché cibles, les variables sont : le produit, le prix, et les distributions, communications.

4.1 - La politique marketing à choisir.

4.1.1 : Politique de produit.

En général, nos produits seraient des produits de première nécessité, destinés au marché, et capables de satisfaire plus ou moins complètement un besoin. Nous proposons donc des qualités meilleures à nos clients.

Nous conseillerons toujours aux producteurs de faire trier leurs produits avant de le vendre auprès de notre unité d'achat.

En ce qui concerne le conditionnement, les produits seront emballés dans des sacs plastiques juste neufs de 60 kg net type de dimension : 66 x 94. La clôture des sacs s'effectue obligatoirement avec une ficelle entière.

Nous disposerons des agents commerciaux qui se déplacent de temps en temps pour prendre les commandes et les suggestions des clients afin d'améliorer la qualité de nos produits et les services rendus.

4.1.2 : Politique du prix.

Le prix est un élément déterminant de la politique de l'entreprise. Il a des conséquences directes à la fois sur les résultats commerciaux (le volume des ventes) et sur les résultats financiers (la rentabilité).

L'entreprise utilise les formules suivantes pour déterminer le prix de vente :

Coût des matières premières (café marchands)
+ Frais de Collecte
+ Marge
PRIX DE VENTE

Le prix de vente dépend de plusieurs facteurs. On cite entre autres :

- l'excès de demande,
- la disponibilité des matières premières,
- le cour international,
- le taux de marge appliqué par l'entreprise.

Pour cela, nous n'avons pas du prix fixe pour le produit. Voici donc un tableau de variations de prix aux producteurs pendant les (7) sept dernières années.

Tableau n°05 : Prix aux producteurs depuis l'année 1998 à 2004

Années	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Prix moyen aux producteurs	1500	1500	650	300	300	600	900 ⁽¹⁾

Source :C.N.C.C

⁽¹⁾ D'après enquête sur l'étude du marché

D'après ce tableau, on constate que le prix du café ne cesse de diminuer et varie d'une année à l'autre.

4.1.3 : Politique de distribution.

La mission de notre entreprise ne s'achève pas dans son entrepôt dans le magasin de stockage, mais elle prend en charge aussi l'écoulement de la production vers nos clients.

Les canaux de distributions sont les moyens permettant de rendre aux clients les produits c'est-à-dire vers les conditionneurs stockeurs et les grands collecteurs ainsi que sur les marchés locaux les produits de l'entreprise.

L'entreprise se rapproche de son marché par l'intermédiaire de lui-même : la vente directe de nos produits par le biais de nos magasins de vente qui seront instaurés à Vohipeno, consignation par le biais des courtiers, collecteurs qui ramènent les produits à Antananarivo.

Pour la vente locale, la livraison est à la charge de l'entreprise pour satisfaire les besoins de la clientèle.

Cela nous permet de mieux contrôler la distribution au niveau de la qualité du produit, de ces services proposés, du prix et l'image de notre entreprise.

4.1.4 : Politique de communication.

La communication est très nécessaire au niveau de la commercialisation d'un produit. En effet, elle est le moyen de transmettre les informations auprès des cibles visées.

Pour cela l'entreprise utilisera quelques techniques des communications telles que :

- le système de bouche à oreille (par exemple : un client transmet un message pour attirer un autre client),
- l'utilisation de carte de visite aux clients cibles, présentation d'un échantillon de nos produits.

4.2 - Stratégie marketing à envisager.

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

- stratégie push.
- stratégie pull.

4.2.1- La stratégie PUSH :

C'est la formulation des stratégies possibles auxquelles on a un choix ou réitération du processus de vente des produits collectés. Pour cela, on a décidé de s'appuyer sur les produits pour des qualités meilleures et un prix moins cher. Et, l'entreprise décide de s'appuyer sur les produits.

Donc , on doit faire une stratégie d'abandon pour les produits qui ne répondent pas les satisfaction des clients.

Et, une stratégie d'adaptation ou de modification pour les produits qui ne donnent pas tout à fait la satisfaction des clients, elle consiste à modifier les produits de façon à les rendre plus conformes aux attentes des clients.

4.2.2- La stratégie PULL :

Dans notre cas, le projet décide de faire des actions sur les produits par la qualité et les services à rendre, et il tire les clients vers l'entreprise à partir de cette qualité et service. On a excès sur le recours à des méthodes et des stratégies adaptées aux produits envisagés.

Et le prix de ces produits est à la hauteur du pouvoir d'achat des clients cibles.

CHAPITRE III- RAPPEL SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION, ET LES STRUCTURES FINANCIERES.

Nous considérons les différents critères d'évaluation, et les outils d'évaluation d'un projet parce que, c'est grâce à cela que nous pourrions arriver au point de la rentabilité et amener les décisions de réaliser ou de ne pas réaliser le projet. En d'autre terme, il nous permettra de savoir si le projet est rentable.

Section 1- L'outils d'évaluation du projet.

Cette section nous rappelle les 4 critères quantitatifs exigés par le choix d'investissement. Ils sont la V.A.N, l'I.P, le T.R.I et le D.R.C.I. Ces quatre permettent à l'entreprise de savoir si le capital qu'elle va investir sera rentable ou non, à partir de quel délai ce capital sera obtenu.

1.1 - Valeur Actuelle Nette (V.A.N).

1.1.1 : Définition.

Afin de déterminer une rentabilité plus significative, les différents flux réalisés à des dates différentes sont actualisés à un certain taux d'intérêt composé à une date de référence : date du début de l'investissement.

Le V.A.N est donc représenté par la différence entre la somme des M.B.A (cash flow) actualisés moins sommes des capitaux investis actualisés.

1.1.2 : Formule

$$V.A.N = \sum_{j=1}^n MBA(1+t)^{-n} - C$$

1.1.3 : Interprétation

Si la somme des Cash Flow actualisée est supérieure au moment des capitaux investis actualisés, l'investissement est rentable.

la valeur de cette V.A.N peut être positive, négative ou nulle.

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

- V.A.N < 0 : la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

2.2 - Taux de Rentabilité Interne (T.R.I).

2.2.1 : Définition.

C'est le taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée égale à 0

2.2.2 : Formule.

$$T.R.I = \sum_{j=1}^n MBA_j (1+t)^{-n} - C$$

I : le taux à recherche

2.2.3 : Interprétation.

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

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

avec ce taux , on pourra déterminer le pourcentage du surplus de la rentabilité obtenue par rapport au taux exigé.

Dans notre cas , le T.R.I doit être supérieur à t (le taux exigé)

1.3 - Indice de Profitabilité (I.P).

1.3.1 : Définition.

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme des M.B.A actualisés et la somme des capitaux investis actualisés.

1.3.2 : Formule.

$$I.P = \frac{\sum_{j=1}^n MBA_j (1+i)^{-n}}{\sum C}$$

3.3.3 : Interprétation.

A partir de cette formule, on obtient un taux avec lequel l'entreprise peut mesurer la rentabilité de son projet par rapport au taux exigé.

L'I.P doit être supérieur à 1 pour que la rentabilité du projet envisagé soit supérieure au taux exigé ou égale à 1.

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

1.4 - Le Délai de Récupération du Capital Investi (D.R.C.I).

1.4.1 : Définition.

Il représente le temps au bout duquel le cumul des M.B.A est égal au montant du capital investi. Comme son nom l'indique, c'est le délai à partir duquel le capital investi sera récupéré.

1.4.2 : Formule.

$$D.R.C.I = \sum_{j=1}^n MBA_j (1+t)^{-j}$$

I : Investissement

1.4.3 : Interprétation.

On cherche le délai le moins risqué et le plus court possible.

Section 2 - Les critères d'évaluation du projet.

Cette section nous rappelle les principaux critères de succès d'un projet par le choix d'investissement. Il sont la pertinence, l'efficience, l'efficacité, les durée de vie, et enfin l'impact du projet.

2.1 - La pertinence.

Ce projet se rapporte exactement pour les producteurs de la sous-préfecture de Vohipeno une évaluation non seulement sur le plan d'entrepreneur de la région mais aussi sur le plan économique de la région, de même pour notre pays en général.

2.2 - L'efficacité du projet.

Notre projet est efficace si on atteint les objectifs sans réduire les moyens utilisés. Donc, l'efficacité, ce qui produit l'effet attendu de la population dans la région d'exploitation du projet. Alors, la cause de l'efficacité est cause véritable et unique d'un phénomène et la valeur est une grandeur périodique c'est à dire que la racine carré de la moyenne des carrés des valeurs instantanées de cette grandeur durant une période prévue du projet.

2.3 - L'efficience.

Notre projet est efficient si on atteint les objectifs avec la réduction des moyens utilisés c'est-à-dire qu'on minimise les matériels à utiliser mais la capacité de production ou rendement est performant. Donc, ce qui aboutit à de bons résultats et on réduit les moyens ou les matériels utilisés.

2.4 - La durée de vie du projet.

La durée de vie du projet vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure (nationale ou étrangère). Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle.

2.5 - L'impact du projet.

L'impact du projet analyse des effets directs et indirects du programme. Voici quelques questions relevant de l'impact du projet :

- quels sont les effets du projet sur les bénéficiés ?

- quels sont les effets inattendus du projet (bénéficiaires et au-delà d'eux) ?

Section 3 - Les structures financières.

Dans cette section, nous allons parler de l'analyse des ratios et l'analyse de rentabilité.

3.1 - Les ratios.

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

3.1.1 : Définition.

Sur le plan économique, le ratio est le rapport entre deux phénomènes financiers et économiques liés par une relation caractéristique.

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

3.1.2 : Formule.

Ratio de Financement Permanent.

$$R.F.P = \frac{Capitaux.Permanents}{Actifs.Nets}$$

Ratio d'Autonomie Financière.

$$R.A.F = \frac{Capitaux.Pr opres.}{Capitaux.Permanents}$$

Ratio de Financement des Immobilisations.

$$F.F.I = \frac{Capitaux.Permanents}{Im mobilisations.Nettes}$$

Ratio d'endettement à Long Terme.

$$R.E.L.T = \frac{Dettes.à.LMT}{Capitaux.Permanents}$$

3.1.3 : interprétation.

- Ce ratio de financement permanent doit être supérieur à 1, ce qui traduit l'existence de fonds de rotation. Donc, le ratio est satisfaisant.
- Ce ratio d'autonomie financière indique dans quelle mesure l'entreprise travaille avec son fonds propre et exprime le degré d'indépendance vis-à-vis des créanciers permanents, les banquiers. Donc, si le ratio est supérieur à 0,50. Cela veut dire que l'entreprise est indépendante financièrement de ce créancier et dispose de possibilités complémentaires de fonctionnement par emprunt.
- Si le ratio de financement des immobilisations est supérieur à 1, cela veut dire que l'entreprise peut financer les immobilisations.
- Pour le ratio d'endettement à long terme normalement ; si l'entreprise fonctionne de façon rentable, il n'y a plus des dettes à partir de la troisième année de l'exploitation.

3.2 - La rentabilité

Pour avoir une rentabilité de projet, la rentabilité commerciale doit être supérieure à 50%

Formules et interprétation :

- Rentabilité commerciale.

$$R.C = \frac{Capitaux.Pr opres}{Chiffres..d'affaires}$$

Interprétation :

Si le rapport est supérieur à 10%, l'activité est rentable

- Rentabilité des capitaux investis.

$$R.C.I = \frac{Bénéfice.Net}{Capitaux.Permanents}$$

Interprétation :

Si le rapport est supérieur à 10%, les capitaux investis sont récupérés à la deuxième année ou à la troisième année d'exploitation.

- Résultat de taux de rendement propre .

$$R.T.R.P = \frac{Capitaux.d'Autofinancements}{Capitaux.Permanents}$$

Interprétation:

Si ce rapport est supérieur à 20%, l'activité est rentable et peut augmenter les capitaux investis à d'autre chose.

DEUXIEME PARTIE :

CONDUITE DU

PROJET

DEUXIEME PARTIE : CONDUIT DU PROJET.

C'est au cours de cette deuxième partie que nous allons essayer de répondre aux questions : « quand peut-on avoir des productions ? et comment vendre ? ». Elle nous permet de savoir aussi les investissements nécessaires pour le bon déroulement du projet. Et enfin, l'étude organisationnelle de l'activité.

CHAPITRE I - LES TECHNIQUES DES PRODUCTIONS.

L'efficacité d'une entreprise dépend de la technique utilisée par la société. Ce chapitre montre les techniques que nous allons utiliser pour la collecte de nos produits.

Section 1 - Processus de collecte de café.

Le produit de café constitue une source de financement de paysans de la région de VOHIPENO. Il importe de signaler que depuis la période coloniale, ce produit de rente contribue au développement du budget familial de la population de la préfecture de Vohipeno.

Cependant les problèmes des infrastructures routières restent depuis un handicap dans le processus de collecte de café. Ce fut la raison d'être de la période de collecte de café qui ne s'effectue qu'en dehors de la période de l'orage.

1.1 - La période de collecte de café.

La récolte de café commence le début du mois de Juin dans la sous-préfecture de Vohipeno.

La collecte de café commence chaque année à partir de la deuxième moitié du mois de Juin. Les conditions climatiques déterminent les activités de collecte en fonction des conditions de transport.

1.2 - Les techniques de collecte.

Deux cas se présentent dans le domaine de collectes de produits de café.

D'abord, il existe des points de vente locaux où les producteurs directs évacuent leurs produits de café. Outre cela, il existe encore des intermédiaires qui animent le marché du café tout en stimulant les producteurs directs.

Il importe de signaler que le problème de communication et les moyen de transport existe dans les système de collecte des produits de café.

- Pour solutionner le problème posé par voies de communication et les moyens de transport, une centrale d'achat auprès des producteurs doit être envisagé afin de fournir plus de 20 tonnes chaque campagne.

L'installation de ces points d'achat sera déterminée en fonction des superficies exploitées par le village désigné et ses concurrents.

Le processus de collecte se déroule donc comme suit :

- chaque producteur devra livrer les produits à l'endroit où s'effectuera l'achat après contrôle de l'état de café,
- l'enlèvement des produits au point d'achat s'effectuera toute la semaines pour être livrés à leur destination,
- une camionnette de 5 tonnes est utilisée pour le transport de marchandises.

Ce processus sera respecté jusqu'à la fin de la campagne.

- Il import d'envisager l'exercices de ramassage de café dans le marché communale, tel est par exemple le marché d'ANDEMAKA qui s'effectue chaque mercredi de la semaine.

Vue l'intérêt commerciale des gens se livre aux activités d'achat de café. Des contrats apparaissent souvent à cet effet, entre des éléments mercenaires et des collecteurs locaux pour le ramassage de café.

Il en résulte une rémunération méritante en fonction de la quantité de marchandises qu'ils ont prise sur marché. Les prix équivaux à 5 ariary par kilogramme.

Ce processus se pratique presque dans tout les marchés communaux de la région et les habitants en font pratique en vue d'une production prochainerie.

Section 2 - Production envisagée.

Le projet a comme objectif d'atteindre le maximum des produits collectées en vue de le revendre sur le marché, pour approvisionner les grands collecteurs, et les conditionneurs stocker.

Les circuit commerciale du café sera organiser sur place. Telle est la vente des produits suivant :

Tableau n°06 : Vente de production prévisionnelle de café pendant les 5 années (unité en kilogramme).

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Produits collecté	100 000	125 000	155 000	155 000	155 000
Pertes de 2%	2 000	2 500	3 100	3 100	3 100
Vente des produits	98 000	122 500	151 900	151 900	151 900

D'après ce tableau, au cours de la première année, les produits collecté est encore très faible parce que l'entreprise vient d'être constitué, et nous n'avons pas encore assez de fournisseurs et de clients. Mais à la deuxième année, nous espérons une collecte de 125 000kg, en augmentant de même l'année suivant pour atteindre une quantité maximal de 155 000 kilogramme.

D'après ce tableau, on doit prévoir une perte de 2% de la quantité des produits collectés.

Et enfin ,d'après notre estimation, on envisage des produits collectés moyennes de 130 000 kg par an : c'est-à-dire 130 tonnes par an.

L'augmentation de la quantité de production permettra la rentabilité financière de notre projet.

Section 3 - Préparation à la vente.

La réussite de l'entreprises dépend beaucoup de la vente des produits, donc, il faut mettre une technique de commercialisation des produits, et faire une prévision des ventes.

2.1 - Mode de commercialisation.

Nous conseillons aux producteurs de faire trier leur production avant de le vendre auprès de notre unité d'achats.

Ils seront mis dans des sacs plastiques contenant 50 kg chacun au moins, puis, ils sont contrôlés par l'agent vulgarisateur de produits avant le pressage,

Ensuite, ils sont stockés dans le magasin en attendant leurs livraisons respectives.

3.2 - Prévision de vente.

Il faut préciser que le volume de production collecté est, en général, supérieur à la qualité vendue. Cette différence est due au coupure de stockage et de transport , si la livraison des produits a mis beaucoup de temps.

Durant l'écoulement des produits (vers sa destination ville de Manakara), un dessiccation au poids a été opéré sur le volume collecté, cette perte est de 2% de quantité collecté, le volume de vente doit être diminué de 2%. C'est à dire 98% de la volume de quantité collecté.

Le prix de vente des produits varie suivant le période de la campagne (prix début , en plein, fin de campagne).

Pour évaluer donc le prix de vente de nos produits. Ce fait ainsi, attendre le moment propice pour l'écoulement de nos produits, en ce moment les produits est rare, et le prix du café sur le marché devient chers, à cette effet, nous en profitons plus d'avantage pour augmenter nos bénéfice sur le vente de nos produits.

Pour cela, on n'avait pas de prix fixe sur la vente de nos produits.

Après une étude approfondie sure le processus de collecte, l'estimations des productions, le mode de préparation à la vente de nos produit, il convient pour completer notre élaboration de projet par l'analyse des investissements nécessaire.

CHAPITRE II - INVESTISSEMENTS NECESSAIRES.

Ils sont composés des tous les dépenses nécessaires lors de la réalisation de ces projets. Ils peuvent être matériels ou immatériels.

Section 1 - Frais de constitution.

Ces sont des frais engagés lors de la régularisation des ce projet vis-à-vis de l'administration.

Section 2 - Installations.

La réalisation de ce projet nécessite en premier lieu la construction et l'aménagement des bâtiments tels que :

- un magasin de stockage pour les produits,
- une maison qui servira de bureau pour le personnel administratif
- un garage pour les matériels des transport, matériels et équipements.

Tableau n°07 : Résumé de la construction des bâtiments.

Type	Quantité	Surface (mètre cube)
Bureau / Magasin	01	60
Garage	01	30

Section 3 - Les matériels

La réalisation de ce projet nécessite l'utilisation des matériels ; ils sont :

- les matériels et outillages
- les matériels et mobilier de bureau
- les matériels informatiques
- les matériels des transports

3.1 - Les matériels et outillage.

Naturellement, ils ne sont pas négligeables parce qu'ils concourent à la qualité de nos produits.

Tableau n°08 : Résumé des matériels et outillages

Désignation	Quantité (pièce)	Durée de vie (an)
Natte	60	2
Sacs plastiques	400	2
Balance à Bascule de 500 kg	3	5

3.2 – Les matériels et mobilier de bureau.

Tableau n°09 : Résumé des matériels et mobiliers de bureau

Désignation	Quantité	Durée de vie (an)
Machine à calculer	03	5
Chaise	04	5
Table	04	5

3.3 – Les matériels informatiques.

Tableau n°10 : Résumé des matériels informatiques

Désignation	Quantité	Durée de vie (an)
Ordinateur	01	5
Imprimante	01	5

3.4 - Les matériels des transports.

Ce sont des matériels qui serviront des moyens des transports pour le déplacement du personnel et les produits en question. Parmi ces matériels des transports, l'acquisition d'une camionnette est très importante , car elle peut effectuer les transports des produits et en assurer la livraison pour les clients.

Tableau n°11 : résumé des matériels des transports

Type	Quantité	Durée de vie (an)
Camionnette	01	08
Véhicule 4x2	01	05

CHAPITRE III - ETUDE ORGANISATIONNELLE DE L'ACTIVITE.

Comme sur chaque projet, une étude organisationnelle est nécessaire, afin de décrire la responsabilité de chaque personnel dans leurs tâches respectives.

Section 1 - Organigramme envisagé.

Comme toute entreprise, ce projet de création d'une unité de collecte de café a lui aussi son propre organigramme.

Un organigramme est une représentation schématique de l'ensemble des structures du projet.

1.1 - La fonction.

La fonction est ce que doit accomplir une personne pour jouer son rôle dans un groupe social déterminé. Ici, la notion de fonction repose sur l'analyse de l'activité globale dans notre unité de collecte de café et à sa commercialisation en série d'opérations.

L'activité de l'entreprise se présente sous plusieurs formes, ainsi il s'avère nécessaire de les regrouper en activités homogènes.

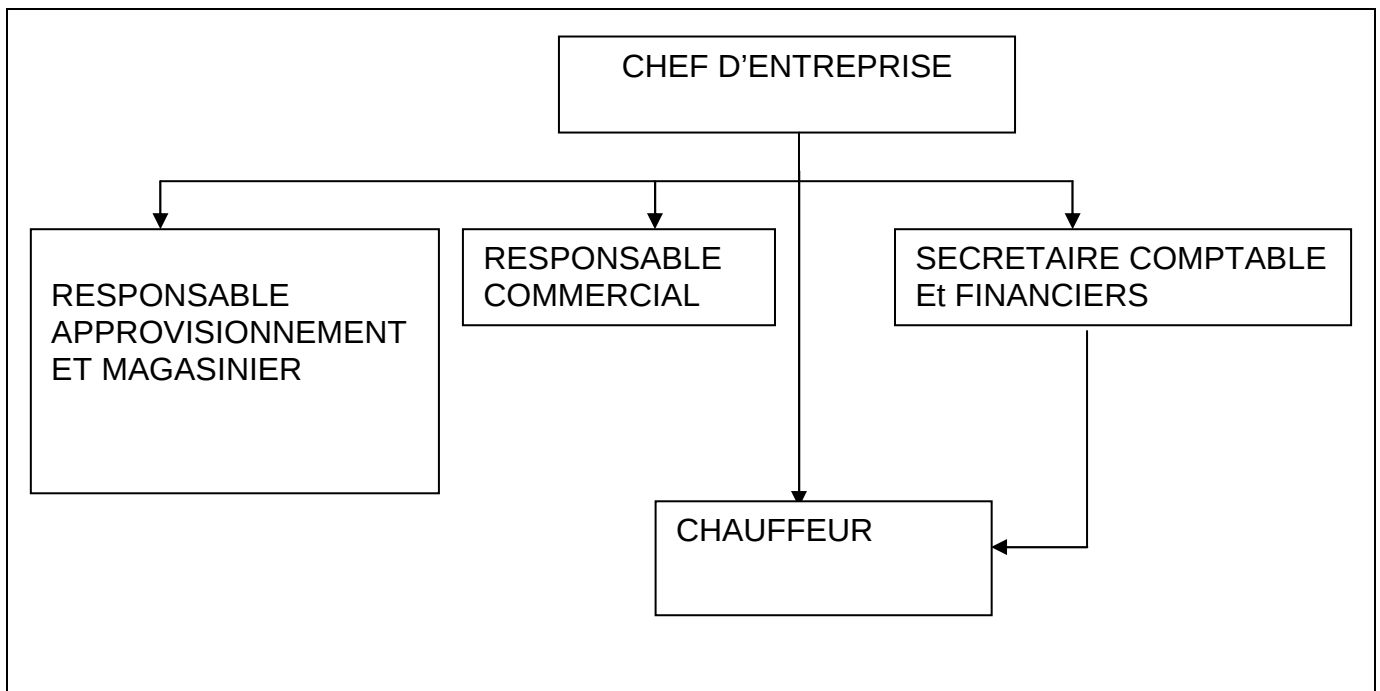
La fonction est un ensemble d'activités exercées en vue de la réalisation d'un but commun, activité d'achat, activité de vente ayant comme objectif de répondre à la demande de la clientèle...

Une fonction peut recourir plusieurs activités ; chaque activité peut comprendre plusieurs tâches, et une tâche a tendance à se décomposer en des différentes opérations élémentaires.

1.2 - Organigramme choisis.

Nous avons choisi comme organigramme la fonction suivante :

Figure n°04 : organigramme



Section 2 - La description des tâches principales de chaque responsable.

Après avoir connaître l'organigramme à choisir par l'entreprises, il est nécessaire de décrire les taches principales des chaque responsables.

2.1 - Le chef d'entreprise.

Il est le promoteur du projet qui assure l'organisation de l'activité de l'entreprise, les domaines technique, administratif et financier, le logistique, les trésoreries ainsi que la distribution.

En effet, il aura pour fonction de régler les affaires extérieures telles que les contrôles des clients, ainsi que les producteurs concernant respectivement les débouchés, et l'achat du café qui constitue les points clés de notre réussite.

2.2 - Le service secrétaire comptable et financiers.

Le secrétaire comptable est responsable de l'enregistrement de tous les opérations effectuées par l'entreprise.

Il assure la fonction administrative et financière dans l'entreprise. C'est-à-dire la prise en charge des dossiers et des contrats d'achat et vente des produits.

2.3 - Le responsable commercial.

Il est chargé d' :

- assurer l'action de développement des ventes et l'accroissement de la clientèle, et ensuite définit la conception et la mise en place des politiques marketing de l'entreprise, le suivi et contrôle de la vente.
- assumer la vente des produits, le suivi des commandes et les recouvrements ; et en même temps la fonction de caissière,
- charger d'accueillir les clients; donner des informations que les clients désirent et prendre les commandes, et
- prendre les suggestions provenant des clients.

2.4 - Les service magasinier et approvisionnement.

Il est chargé d' :

- contrôler et vérifier l'états du café au centrales d'achat,
- gérer la gestions des stocks, et
- approvisionner les clients.

Section 3 – Chronogramme.

Le chronogramme des activités constitue trois phases :

- la phase préparatoire,
- la phases de mobilisation,
- la phase de commercialisation.

Elles sont présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°11 : Chronogramme

ACTIVITE	FEV	MAR	AVR	MAI	JUIN	AOU	SEPT	OCT	NOV	DEC
Phase préparatoire										
- Formation de l'unité.	●	●								
- Recherche des fournisseurs d'immobilisation.	●	●								
Phase de mobilisation										
- Achat de terrain.		●	●							
- Location maison siège.		●								→
- Achat de matériel et immobilisation.				●						→
- Recrutement.				●	●					
- Aménagement et installation.				●	●					
- Entretien et réparation.				●						→
- Collecte, achat de marchandises.					●			●		
Phase de commercialisation										
- Contrat							●		●	
- Vente								●		→

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

TROISIEME PARTIE – ETUDE FINANCIERE DU PROJET.

C'est dans cette troisième et dernière partie que nous allons connaître les caractéristiques financière du projet. Nous avons décider d'examiner en détails les différents coûts des investissements, l'analyse des rentabilités et l'étude de faisabilité de notre projet.

CHAPITRE I - COUTS DES INVESTISSEMENTS.

Les coûts des investissements et compte de gestion, le tableau des amortissement, les plans de financement, le tableau de remboursement des dettes et les comptes de gestion seront minutieusement et successivement analyser ultérieurement.

Section 1 - Les coûts des investissements et compte de gestion.

L'investissement fait partie de l'élément que l'on doit connaître avant de réaliser un projet. Le coût d'investissements concerne les immobilisations ainsi que le fonds de roulement initial de l'entreprise.

1.1 – Immobilisation.

Il s'agit des biens de toute nature possédés par l'entreprise, non pour être vendus ou transformés, mais pour être utilisés d'une manière durable comme les instruments de travail. Ce projet exige l'acquisition des immobilisations suivantes :

1.1.1 : Immobilisations incorporelles.

Le frais d'établissement est détaillé dans le tableau suivant :

Tableau n°12 : Frais d'établissements (en ariary)

Désignation	Montants
Frais de constitution	5 00 000
Frais de premier établissement	6 00 000
Concession brevet et licence	-
Total	1 100 000

1.1.2 : Immobilisations corporelles.

- construction

C'est une immobilisation corporelle dont les coûts sont évalués comme suit

Tableau n°13 : le coût de construction (PU et montant en ariary)

Type	Quantité	Surface m2	P.U.	Montant
Bureau/Magasin	01	60	100 000	6 000 000
Garage	01	30	50 000	1 500 000
TOTAL				7 500 000

- matériels et outillage

Le tableau suivant représente le montant en ariary des matériels et outillage à acheter par l'entreprise pour son investissement.

Tableau n°14 : Coût des matériels et outillage (en ariary)

Désignation	Quantité	P.U.	Montants
Natte	60	2000	120 000
Sacs plastiques	4 00	600	240 000
Balance à Bascule de 500 kg	03	180 000	540 000
TOTAL			900 000

- Matériels et mobiliers de bureau

Les coûts des matériels et mobiliers de bureau sont évalués dans le tableau suivant :

Tableau n°15 : Coûts des matériels et mobiliers de bureau (P.U et montant en ariary)

Désignation	Quantité	P.U	Montants
Machine à calculer	03	5 000	15 000
Chaise	04	7 000	28 000
Table	04	8 000	32 000
TOTAL			75 000

- Matériel informatique

L'achat du matériel informatique est évalué à 1 000 000 ariary dont voici le détail de ces matériels :

Tableau n°16 : Coût de matériel informatique (PU et montant en ariary)

Désignation	Quantité	P.U	Montants
Ordinateur	01	700 000	700 000
Imprimante	01	300 000	300 000
Total			1 000 000

- Matériels des transport

Les matériels de transport font partie des immobilisations corporelles. Nous proposons d'acheter une voiture d'occasion pour réduire les dépenses, et ils sont évalués comme suit :

Tableau n°17 : Coûts des matériels de transport((PU et montant en ariary)

Désignation	Quantité	P.U.	Montants
Camionnette (Pic up)	01	12 000 000	12 000 000
Voiture 4x2 d'occasion	01	3 000 000	2 000 000
Total			14 000 000

- Agencement et installations

Ils regroupent tous les frais des travaux nécessaires à l'amélioration ou à l'entretien des locaux.

Tableau n°18 : Coût agencement et installation (montant en ariary)

Désignations	Montants
Garage	400 000
Installation téléphonique	200 000
TOTAL	600 000

1.2 - Fonds de roulement initial.

Le fonds de roulement initial est constitué par le montant des charges dont l'entreprise a besoin pour le démarrage de son exploitation . Nous allons présenter le détail de ces charges à l'aide du tableau ci-dessous :

Tableau n°20 : les charges du premier exercice (en ariary)

Désignations	Montants
Achats des fournitures	380 000
Achats des marchandises	70 000 000
Eau et électricité	1 000 000
Petit outillage	160 000
Charges externes	
Location	600 000
Entretien et réparation	240 000
Personnel extérieur	375 000
Poste et télécommunication	106 000
Recrutement	300 000
Assurance	200 000
Carburant	280 000
Charge du personnel	
Rémunération du personnel	4 080 000
TOTAL	77 721 000

1.3- Récapitulation des immobilisations et investissements

Tout en sachant le montant des immobilisations et le fonds de roulement initial, on peut évaluer le montant d'investissements dans le tableau ci-après

Tableau n°21 : Les montants des investissements (en ariary)

IMMOBILISATIONS		25 175 000
Frais d'établissement	1 100 000	
Constructions	7 500 000	
Matériels et outillage	900 000	
Matériels et mobiliers de bureau	75 000	
Matériel informatique	1 000 000	
Agencement et installations	600 000	
Matériel de transport	14 000 000	
FONDS DE ROULEMENT INITIAL		78 255 400
Achats des fourniture	380 000	
Achats des marchandises	70 000 000	
Eau et électricité	700 000	
Petit outillage	160 000	
Location	600 000	
Entretien et réparation	240 000	
Personnel extérieur	375 000	
Poste et télécommunications	106 000	
Recrutement	300 000	
Assurance	200 000	
Carburant et lubrifiant	380 000	
Rémunération du personnel	4 814 400	
TOTAL		103 430 400
APPORT		31 029 120
EMPRUNT		72 401 280

Le montant total de l'investissement est donc de 103 430 400 ariary dont :

- Apport : 31 029 120
- Emprunt : 72 401 280

Section 2 - Le tableau d'amortissement.

L'amortissement est la constatation de la valeur subie par un bien du fait de son utilisation par l'entreprise. Il recouvre l'usure due à l'utilisation d'un bien : machine , agencement, véhicule, meuble.

Il y a un taux d'amortissement fiscal que nous allons appliquer par la suite. Ce taux dépend de la durée de vie des élément considérés

Tableau n°22 : Amortissement suivant P.C.G 1987

Immobilisation	Valeur d'acquisition	Taux	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais d'établissement	1 100 000	20%	146 666	220 000	220 000	220 000	220 000
Construction	7 500 000	10%	500 000	750 000	750 000	750 000	750 000
Matériel et outillage	900 000	20%	48 000	72 000	72 000	72 000	72 000
M. M. B	75 000	20%	10 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Matériel informatique	1 000 000	20%	133 334	200 000	200 000	200 000	200 000
A. I	600 000	10%	40 000	60 000	60 000	60 000	60 000
Matériel de transport	14 000 000	10%	933 335	1 400 000	1 400 000	1 400 000	1 400 000
TOTAL	25 175 000		1 811 335	2 717 000	2 717 000	2 717 000	2 717 000

Section 3- Plan de financement

Il est nécessaire de savoir comment financer notre projet.. Donc le plan de financement de notre projet se trouve dans le tableau suivant

Tableau n°23 : Plan de financement

Rubriques	Montant	Taux		Montant en ariary	
		APPORT	EMPRUNT	APPORT	EMPRUNT
IMMOBILISATION					
Frais d'établissement	1 100 000		100%		1 100 000
Construction	7 500 000		100%		7 500 000
Matériel et outillage	900 000		100%		900 000
Matériel et mobilier de bureau	75 000		100%		75 000
Matériel informatique	1 000 000		100%		1 000 000
Agencement et installation	600 000		100%		600 000
Matériel de transport	14 000 000		100%		14 000 000
FONDS DE ROULMENT INITIAL					
Achat de fourniture	380 000	100%		380 000	
Achat de marchandises	70 000 000	30%	70%	21 000 000	49 000 000
Eau et électricité	700 000	100%		700 000	
Petit outillage	160 000	100%		160 000	
Location	600 000	100		600 000	
Entretien et réparation	240 000	100%		240 000	
Personnel extérieur	375 000	100%		375 000	
Poste et télécommunication	106 000	100%		106 000	
Recrutement	300 000	100%		300 000	
Assurance	200 000	100%		200 000	
Carburant et lubrifiant	380 000	100%		380 000	
Rémunération du personnel	4 814 400	30%	70%	1 444 400	3 370 000

Nous tenons encore de rappeler que l'investissement est de 103 430 400 ariary dont :

- Apport : 31 029 120 ariary
- Emprunt : 72 401 280 ariary

Section 4 - Tableau de remboursement des dettes.

Pour notre entreprise, l'apport en capital est de 30% valant 31 029 120 ariary, et l'emprunt représente 70% de l'investissement c'est-à-dire 72 401 280 ariary.

En ce qui concerne le montant de remboursement des dettes, il faut tout d'abord connaître qu'on a contracté l'emprunt de 72 401 280 ariary auprès de la BNI/CL, au taux de 20% l'an, on doit rembourser annuellement un montant de 19537730 ariary, 1 570 000 comme amortissement.

Tableau n°24 : Tableau de remboursement des dettes (en ariary).

Années	Valeur nominale	Intérêt versé	Annuités	Valeur nette
N	72 401 280	14 480 256	24 182 027	62 699 509
N+1	62 699 509	12 539 902	24 182 027	51 057 384
N+2	51 057 384	10 211 477	24 182 027	37 086 834
N+3	37 086 834	7 417 367	24 182 027	20 322 174
N+4	20 322 174	4 064 435	24 182 027	-

Calcul :

Intérêt : $I = V_n \times 20\%$, avec I : Intérêt et V_n : Valeur nominale

Exemple : $72\,401\,280 \times 20\% = 14\,480\,256$

$62\,699\,509 \times 20\% = 12\,539\,902$

Valeur nette = $(V_n + I) - \text{annuité}$

Exemple : $72\,401\,280 + 14\,480\,256 - 24\,182\,027 = 62\,699\,509$

Annuités = $V_n \times i / 1 - (1-i)^{-5}$

Annuité = $72\,401\,280 \times 0,20 / 1 - (1,20)^{-5} = 24\,182\,027$

Section 5 - Le compte de gestion.

On va entamer à l'évaluation des comptes des charges et des produits de l'entreprise.

5.1 - Les comptes des charges.

Les compte des charges regroupent tous les dépenses constituer par l'entreprises lors de la réalisations de ce projet. Ils sont :

- Achats des fournitures.

Ce sont les fournitures de bureau et les fournitures utilisées pour le personnel comme papier RAM pour l'ordinateur , le papier de bureau, classeurs, balais,

Tableau n°25 : Achat des fournitures

Désignations	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Montants	380 000	380 000	380 000	400 000	400 000

- Achats des marchandises.

Car notre activité est une opération de collecte de café . Il en résulte que l'entreprise achète naturellement du café sur le marché pour être revendu.

Tableau n°26 : Coûts d'achat des marchandises

Années	P.U	Quantité (kilos)	Montants (ariary)
N	600	100 000	60 000 000
N+1	650	125 000	81 250 000
N+2	650	155 000	100 075 000
N+3	600	155 000	93 000 000
N+4	600	155 000	93 000 000

- Consommation d'eau et électricité

la consommation d'eau et électricité est évaluée à :

Tableau n°27 : coûts d'achats des consommation d'eau et électricité

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Montants	700 000	400 000	400 000	350 000	400 000

- Les petits outillages

Les petits outillages sont : les ciseaux, aiguilles, ficelles... Ils sont achetés en quantité suffisante la première année et l'on peut les utiliser jusqu'à 5 ans. Donc, le montant est de 160 000 ariary pour l'année N seulement.

- Location

Nous avons besoin des locaux pour notre siège dans le chef-lieu de commune de Vohipeno. Nous avons évalué à 600 000 ariary pour l'année N et à partir de l'année N+1, elle sera fixée à 1 200 000 ariary par an.

- Les frais d'entretien et réparation.

L'année N, l'entreprise se chargera d'abord d'une réhabilitation des locaux, repeindre les murs externes et internes, les portes, fenêtres avant de les utiliser. Pour cela, une somme de 240 000 ariary sera consacrée à la première année. Pour les autres années, les frais d'entretien et réparation sont :

Année :N+1 :250 000

N+2 :260 000

N+3 :260 000

N+4 :300 000

- Personnel extérieur

Nous avons employé des personnels extérieurs en dehors des activités au sein de l'entreprise pour effectuer le ramassage du café sur le march. Ils sont rémunérés en fonction de la quantité de café qu'ils ont pris sur le marché. Nous avons fixé par 5 ariary le prix d'un kilogrammes de café.

- Poste et télécommunication :

Pour la première année, les frais de poste et télécommunication est de 106 000 ariary, mais à partir de l'année N+1, on le fixera à 120 000 ariary.

- Recrutement

A la première année, nous devons fixer une somme de 300 000 ariary pour le recrutement du personnel (annonce dans le journal, affichage,...).

- Assurance

Pour assurer la sécurité de l'entreprise contre le vol, incendie ..., nous devons choisir l'assurance ARO. Le montant annuel des primes d'assurance sera de 200 000 ariary.

- Les autres charges

Elles sont évaluées à 150 000 ariary.

- Carburant et lubrifiant

La consommation du carburant par l'entreprise sera évaluée comme suit :

Année N : 380 000

N+1 : 400 000

N+2 : 450 000

N+3 : 450 000

N+4 : 500 000

- Impôt et taxe

La taxe professionnelle à payer par an sera évaluée à 190 000 ariary

- Les charges du personnel

Les charges du personnel comprennent la rémunération du personnel et plus la charge sociale.

- o Rémunération du personnel

On va présenter l'état de salaire de chaque poste de travail au cours d'une année. Il sera fixé pendant la première et la deuxième année, et il y aura une augmentation à partir de la troisième année. Cette augmentation est de 10% par an selon que la rentabilité se fera progressivement surface.

Tableau n°28 : Rémunération du personnel

Poste de travail	Nombre	Salaire mensuel	Salaire annuel
Chef d'entreprise	1	200 000	2 400 00
Secrétaire et comptable	1	100 000	1 200 000
Responsable commercial	1	100 000	1 200 000
Magasinier et resp. appro.	1	60 000	720 000
Chauffeur	1	50 000	600 000
TOTAL	5	510 000	5 580 000

- Les charges sociales

Ce sont les cotisations CNAPS et OSTIE

CNAPS : 13% du salaire mensuel

$$510\,000 \times 13\% = 66\,300$$

OSTIE : 5% du salaire mensuel

$$510\,000 \times 5\% = 25\,500$$

La répartition des charges du personnel pendant cinq ans est représentée par le tableau suivant :

Tableau n°29 : Charges du personnel sur 5ans (en ariary).

Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Salaires Bruts	4 080 000	5 580 000	6 138 000	6 138 000	6 138 000
Charges sociales	734 400	1 101 600	1 211 760	1 211 760	1 211 760

- les charges financières

ce sont les intérêts des emprunts évalués dans le tableau de remboursement des dettes (Montants en ariary).

Tableau n°30 : charges financières sur 5 ans (Montants en ariary)

Années	Montants
N	14 480 256
N+1	12 539 902
N+2	10 211 477
N+3	7 417 367
N+4	4 064 435

Les charges financières sont évaluées à 48 713 430 ariary.

- Les dotations aux amortissements.

D'après le tableau des amortissements, les montants des dotations aux amortissements sont :

Tableau n°31 : Dotations aux amortissements (en ariary).

Années	Montants
N	1 811 335
N+1	2 717 000
N+2	2 717 000
N+3	2 717 000
N+4	2 717 000

Nous allons entamer ci-dessous le tableau récapitulatif des charges dans 5 ans

Tableau n°32 : Tableau récapitulatif des charges (en ariary)

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
ACHAT	71 620 000	82 430 000	101305 000	94 200 000	94 300 000
Fournitures	380 000	380 000	380 000	400 000	400 000
Eau et électricité	700 000	400 000	400 000	350 000	400 000
Petit outillage	160 000				
Carburant et lubrifiant	380 000	400 000	450 000	450 000	500 000
Marchandises	70 000 000	81 250 000	100 075 000	93 000 000	93 000 000
CHARGES EXTERNES	1 671 000	2 330 000	2 305 000	2 430 000	2 470 000
Location	600 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Entretien et réparation	240 000	260 000	260 000	260 000	300 000
Prime d'assurance	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Personnel extérieur	375 000	400 000	375 000	500 000	500 000
Poste et télécommunication	106 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Autres	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
IMPOT ET TAXE	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000
CHARGES DE PERS	5 114 400	6 281 600	7 349 760	7 349 760	7 349 760
Rémunération du personnel	4 080 000	5 080 000	6 138 000	6 138 000	6 138 000
Charges sociales	734 400	1 201 600	1 211 760	1 211 760	1 211 760
Recrutement	300 000	-	-	-	-
CHARGES FIN	14 480 256	12 539 902	10 211 477	7 417 367	4 417 367
Intérêt des emprunt	14 480 256	12 539 902	10 211 477	7 417 367	4 417 367
D.A.P	1 811 335	2 717 000	2 717 000	2 717 000	2 717 000
Amortissement	1 811 335	2 717 000	2 717 000	2 717 000	2 717 000
TOTAL DES CHARGES	94 886 991	106 298 502	123 888 237	114 304 127	111 444 127

5.2 - Les comptes des produits.

Les comptes des produits sont les contreparties des charges de l'entreprise. L'estimation des chiffres d'affaires sera calculée à partir de l'estimation des ventes réalisées au cours d'une année. Les chiffres d'affaires annuels sont les sommes des ventes réalisées pendant la période de campagne de café.

Les ventes sont évaluées comme suit :

- Pour l'année N, les ventes sont évaluées à 117 600 000 ariary
- Pour l'année N+1, les ventes sont évaluées à 165 375 000 ariary
- Pour l'année N+2, les ventes sont évaluées à 220 255 000 ariary
- Pour l'année N+3, les ventes sont évaluées à 235 445 000 ariary
- Pour l'année N+4, les ventes sont évaluées à 250 635 000 ariary

Après avoir connu les coûts des investissements et les comptes de gestion de ce projet : c'est-à-dire les investissements, le tableau d'amortissements, le plan de financement, le tableau de remboursement des dettes, et les comptes des gestions. Ceci étant, il s'avère donc important de faire une analyse de rentabilité et une étude de faisabilité.

CHAPITRE II - ANALYSE DE RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE .

Dans ce chapitre, on va entamer différents comptes d'analyse nécessaire pour l'activité de l'entreprise. Pour cela, on va effectuer :

- les comptes de résultat prévisionnel,
- l'analyse des ratios et des rentabilités,
- le plan de trésorerie annuelle sur 5 ans,
- le tableau de grandeur caractéristique de gestion,
- les bilans prévisionnels.

Section 1 - Les comptes de résultat prévisionnels.

Les comptes de résultat prévisionnels nous permettent de mettre en évidence que les ressources créées sont suffisantes pour couvrir la totalité des charges.

Les tableaux ci-après représentent chacun l'ensemble des charges ainsi que les produits réalisés par l'entreprise au cours de l'année.

A l'aide des ces tableaux, nous pouvons dégager le résultat de la différence entre ces charge et ces produits.

Tableau n°33 : Compte de résultat année N suivant P.C.G 1987 (en ariary)

Charges	Montants	Produits	Montants
Stocks initial		Stocks final	
Achats de matière non stockés	1 620 000	Vente des marchandises	117 600 000
Achat de marchandises	70 000 000		
Charges externes	1 671 000		
Impôts et taxes	190 000		
Charges du personnel	5 114 400		
Charges financières	14 480 256		
D.A.P	1 811 335		
Résultats (bénéfice)	22 713 009		
TOTAL	117 600 000		117 600 000

Tableau n°34 : Compte de résultat année N+1 suivant P.C.G 1987 (en ariary)

Charges	Montants	Produits	Montants
Stocks initial		Stocks final	
Achats de matière non stockés	1 180 000	Vente des marchandises	165 375 000
Achat de marchandises	81 250 000		
Charges externes	2 330 000		
Impôts et taxes	190 000		
Charges du personnel	6 281 600		
Charges financières	12 539 902		
D.A.P	2 717 000		
Résultats (bénéfices)	58 886 498		
TOTAL	165 375 000		165 375 000

Tableau n°35 : Compte de résultat N+2 suivant P.C.G 1987 (en ariary)

Charges	Montants	Produits	Montants
Stocks initial		Stocks final	
Achats de matière non stockés	1 230 000	Vente des marchandises	220 255 000
Achat de marchandises	100 075 000		
Charges externes	2 305 000		
Impôts et taxes	190 000		
Charges du personnel	7 349 760		
Charges financières	10 211 477		
D.A.P	2 717 000		
I.B.S (30%)	28 853 029		
Résultats (bénéfices)	67 323 734		
TOTAL	220 255 000		220 255 000

Tableau n°36 : Compte de résultat N+3 suivant P.C.G 1987 (en ariary)

Charges	Montants	Produits	Montants
Stocks initial		Stocks final	
Achats de matière non stockés	1 200 000	Vente des marchandises	235 445 000
Achat de marchandises	93 000 000		
Charges externes	2 430 000		
Impôts et taxes	190 000		
Charges du personnel	7 345 760		
Charges financières	7 417 367		
D.A.P	2 717 000		
I.B.S (30%)	36 343 462		
Résultats (bénéfices)	84 801 411		
TOTAL	235 445 000		235 445 000

Tableau n°37 : Compte de résultat N+4 suivant P.C.G 1987 (en ariary)

Charges	Montants	Produits	Montants
Stocks initial		Stocks final	
Achats de matière non stockés	1 300 000	Vente des marchandises	250 635 000
Achat de marchandises	93 000 000		
Charges externes	2 470 000		
Impôts et taxes	190 000		
Charges du personnel	7 349 760		
Charges financières	4 417 367		
D.A.P	2 717 000		
I.B.S (30%)	41 757 262		
Résultats (bénéfices)	97 433 611		
TOTAL	250 635 000		250 635 000

Section 2 - Le plan de trésorerie sur 5 ans.

Avant d'entamer le plan de trésorerie, on va d'abord présenter dans le tableau suivant le budget de T.V.A pour les 5 années.

Tableau n°38 : Budget de T.V.A (en ariary)

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
C.A.H.T	117 600 000	165 375 000	220 255 000	235 445 000	250 635 000
T.VA Collecté 20%	23 520 000	33 075 000	44 051 000	47 089 000	50 127 000
CA T.T.C	141 120 000	198 450 000	264 306 000	282 534 000	300 762 000
Total Achat	71 620 000	82 430 000	101 305 000	94 200 000	94 300 000
T.V.A Déductible 20%	14 324 000	16 486 000	20 261 000	18 840 000	18 860 000
Achat TTC	85 944 000	98 916 000	121 566 000	113 040 000	113 160 000
T.V.A à payer (T.V.A.C –T.V.A.D)	9 196 000	16 589 000	23 790 000	28 249 000	31 267 000

Ce tableau va nous donner tous les détails de calcul du budget de T.V.A pendant les 5 années de réalisation de ce projet. Sur ce tableau, on remarque que chaque année les montants des T.V.A ont une valeur positive c'est-à-dire l'entreprise doit payer de T.V.A à l'Etat.

Sur ce tableau, on constate aussi que les montants des T.V.A à payer augmentent d'une année à l'autre jusqu'à l'année N+4.

Voici donc le plan de trésorerie sur 5 ans

Tableau n°39 : Plan de trésorerie suivant P.G.C.G 1987(en ariary)

Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Fonds propres	31 029 120				
Emprunt	72 401 280				
Vente T.T.C	141 120 000	176 400 000	218 736 000	218 736 000	218 736 000
Total Ressources	244 550 400	176 400 000	218 736 000	218 736 000	218 736 000
Investissement	25 175 000				
Achat T.T.C	85 944 000	98 916 000	121 566 000	113 040 000	113 160 000
Charges externes	1 671 000	2 330 000	2 305 000	2 430 000	2 470 000
Impôts et taxes	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000
Charges du personnel	5 114 400	6 281 600	7 349 760	7 349 760	7 349 760
Charges financières	14 480 000	12 539 902	10 211 477	7 417 367	4 064 435
Remboursement d'emprunt	9 702 027	11 642 125	13 970 550	16 764 660	20 117 592
T.V.A à payer	9 196 000	12 914 000	16 195 000	17 616 000	17 596 000
Total emplois	151 472 427	144 813 627	171 787 787	164 807 787	164 947 787
Trésorerie	93 077 973	31 586 373	46 948 213	53 928 213	53 788 213
Trésorerie début de période		93 007 973	124 594 346	171 542 559	225 470 772
Trésorerie de fin de période	93 077 973	124 594 346	171 542 559	225 470 772	279 258 985

Ce tableau nous permet de visualiser la situation financière de trésorerie de ce projet pendant le 5 années de sa réalisation.

Dans ce tableau, on a déjà remarqué que la situation de trésorerie du projet augmente d'une année à l'autre. Cette augmentation nous permet de dire que pendant les 5 années de sa réalisation l'entreprise n'a pas des difficultés financières.

Section 3 – Analyse des ratios et de rentabilité.

D'après la théorie sur les structures financières, le ratio est le rapport entre deux phénomènes financiers économiques liés par une relation caractéristique.

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

3.1 - Les ratios.

Ratio de Financement Permanent

$$R.F.P = \frac{Capitaux.Permanents}{Actif.Nettes}$$

Ratio d'autonomie financier

$$R.A.F = \frac{Capitaux.Pr opres.}{Capitaux.Permanents}$$

Ratio de Financement des Immobilisations :

$$F.F.I = \frac{Capitaux.Permanents}{Im mobilisations.Nettes}$$

Ratio d'endettement à Long Terme :

$$R.E.L.T = \frac{Dettes.à.LMT}{Capitaux.Permanents}$$

- Calcul de ratio

Tableau 40 : calcul de ratio

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Capitaux propres	53 742 120	112 628 618	208 805 331	329 946 204	469 137 077
capital	31 029 120	31 029 120	31 029 120	31 029 120	31 029 120
Résultat	22 713 000	58 886 498	96 176 713	121 140 873	139 190 873
Report à nouveau		22 713 000	81 599 498	177 776 211	298 917 084
Emprunt	62 699 253	51 057 128	37 096 578	20 321 918	-
Capitaux permanents	116 441 373	163 685 746	245 901 909	350 268 122	469 137 077
Immobilisations nettes	23 363 665	20 646 665	17 929 665	15 212 665	12 495 665
Actif net	115 418 304	162 882 677	245 368 890	349 892 438	469 551 316

Tableau 41 : Tableau de ratio pendant 5 années

Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
R.F.P	1,009	1,005	1,002	1,001	0,999
R.AF	0,462	0,688	0,849	0,942	1,000
F.F.I	4,984	7,928	13,715	23,025	37,544
R.E.L	0,538	0,312	0,151	-	-

Interprétation

- D'après la théorie sur les structures financières, le ratio de financement permanent doit être supérieur à 1, ce qui est notre cas pendant les 5 années d'exercice. Donc, le ratio est satisfaisant.
- Ce ratio d'autonomie financière indique dans quelle mesure l'entreprise fonctionne admirablement avec son fonds propre et exprime le degré d'indépendance vis-à-vis des créanciers permanents, les banquiers.

D'après la théorie sur la structure, si le ratio est supérieur à 0,50, cela veut dire que l'entreprise est indépendante financièrement de ce créancier et dispose de possibilités complémentaires de fonctionnement par emprunt.

Pour notre cas, seulement à l'année N que le R.A.F est inférieur à 0,50 (c'est-à-dire 0,462). Donc, à partir de l'année N+1 jusqu'à l'année N+4, l'entreprise a une indépendance financière vis-à-vis des créanciers permanents, et également auprès des banquiers.

- Sur la théorie des structures, si le ratio de financement des immobilisations est supérieur à 1, cela veut dire que l'entreprise peut financer les immobilisations.

En l'occurrence, pendant les 5 années le R.F.I est supérieur à 1, donc l'entreprise peut financer les immobilisations.

- Pour le ratio d'endettement à long terme normalement ; si l'entreprise fonctionne de façon rentable, il n'y a plus des dettes à partir de la troisième année de l'exploitation. Naturellement, ce qui signifie que notre entreprise marche toujours fructueusement.

3.2 - La rentabilité.

Pour avoir une rentabilité de projet, la rentabilité commerciale doit être supérieure à 50%.

Tableau n°42 : Tableau de rentabilité sur 5 ans.

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
R.C	0,457	0,681	0,948	1,401	1,872
R.C.I	0,193	0,356	0,437	0,515	0,555
R.T.R.O	0,211	0,376	0,286	0,250	0,213

▪ **Formules et interprétation :**

Rentabilité commerciale.

$$R.C = \frac{\text{Capitaux Propres}}{\text{Chiffres d'affaires}}$$

Interprétation :

D'après la théorie sur les structures financières, si le rapport est supérieur à 10%, l'activité est rentable. De ce fait, RC est supérieur à 10% pendant les 5 années ; donc, on peut affirmer que le projet est rentable.

- Rentabilité des capitaux investis

$$R.C.I = \frac{\text{Bénéfices nettes}}{\text{Chiffres d'affaires}}$$

Interprétation :

D'après la théorie sur les structures financières, si le rapport est supérieur à 10%, les capitaux investis sont récupérés à la 2ème ou à la 3ème année d'exploitation.

Par suite, le R.C.I est supérieur à 10 sur les 5 années, donc les capitaux investis sont récupérées à la deuxième année ou à la troisième année (D.R.C.I égal 2 ans 11 mois 26 jours).

- Résultat de taux de rendement propre :

$$R.T.F.P = \frac{Capacité.d'autofinancement}{Capitaux.Permanent}$$

Interprétation

D'après la théorie sur les structures financières, si ce rapport est supérieur à 20%, l'activité est rentable et peut augmenter les capitaux investis à d'autres choses.

Section 4 - Le Tableau des Grandeurs Caractéristiques de Gestion.

C'est un tableau qui regroupe les différents comptes selon leurs caractéristiques, il représente comme suit :

Tableau n°43 : T.G.C.G suivant P.C.G 1987 (en ariary)					
Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
1)Marges commerciales	47 600 000	84 125 000	120 180 000	142 445 000	157 635 000
Ventes des m/ses	117 600 000	165 375 000	220 255 000	235 445 000	250 635 000
-Coûts d'achats	70 000 000	81 250 000	100 075 000	93 000 000	93 000 000
2)Production de l'exercice	-	-	-	-	-
Productions vendues	-	-	-	-	-
+ productions stockées	-	-	-	-	-
3)Consommations intermédiaires	3 291 000	3 510 000	3 535 000	3 630 000	3 770 000
Achat de matières premières	1 620 000	1 180 000	1 230 000	1 200 000	1 300 000
+ charges externes	1 671 000	2 330 000	2 305 000	2 430 000	2 470 000
4)Valeurs ajoutées	44 309 000	80 615 000	116 645 000	138 815 000	153 865 000
1)	47 600 000	84 125 000	120 180 000	142 445 000	157 635 000
+2)	-	-	-	-	-
-3)	3 291 000	3 510 000	3 535 000	3 630 000	3 770 000
5)E.B.E	39 004 600	74 143 400	109 105 240	131 275 240	146 325 240
4)	44 309 000	80 615 000	116 645 000	138 815 000	153 865 000
- impôts et taxes	190 000	190 000	190 000	190 000	190 000
- charges du personnel	5 114 400	6 281 600	7 349 760	7 349 760	7 349 760
6)charges d'exploitation	37 193 265	71 426 400	106 388 240	128 558 240	143 608 240
5)	39 004 600	74 143 400	109 105 240	131 275 240	146 325 240
+ R.A.P			-	-	-
- D.A.P	1 811 335	2 717 000	2 717 000	2 717 000	2 717 000
7)Résultats financiers	14 480 256	12 539 902	10 211 477	7 417 367	4 064 435
Produit financier	-	-	-	-	-
- charges financières	14 480 256	12 539 902	10 211 477	7 417 367	4 064 435
8)Résultat exceptionnel	-	-	-	-	-
9)Résultat avant I.B.S	22 713 000	58 886 498	96 176 763	121 140 873	139 190 873
6)	37 193 256	71 426 400	106 388 240	128 558 240	143 608 240
+7)	14 480 256	12 539 902	10 211 477	7 417 367	4 417 367
+8)	-	-	-	-	-
10)Résultat net	22 713 000	41 220 549	67 323 734	84 798 611	97 433 611
9)	22 713 000	58 886 498	96 176 763	121 140 873	139 190 873
- I.B.S (30%)	-	-	28 853 029	36 342 262	41 757 262

Section 5 - Les bilans prévisionnels.

A la fin de chaque exercice, l'entreprise doit effectuer un bilan. Ce dernier comprend le passif et l'actif. Le passif représente les ressources, et les emplois de ses ressources constituent l'actif.

Les bilans prévisionnels des fin d'exercice des 5 premières années se présentent comme suit :

Tableau n°44 : Bilan prévisionnel de l'année N (suivant P.C.G 1987)

Actif		Bilan année N (en ariary)			Passif	
Libellé	Vo	Amnt	Vn	Libellé	Montants	
Frais d'établissement	1 100 000	146 666	953 334	Capital	31 029 120	
Construction	7 500 000	500 000	7 000 000	Résultat	22 713 000	
Matériel et outillage	900 000	48 000	852 000	Emprunt	62 699 253	
M.M.B	75 000	10 000	65 000			
Matériel informatique	1 000	133 334	866 666			
Agencement et installation	600 000	40 000	560 000			
Matériel de transport	14 000 000	933 335	13 066 665			
Sous-total	25 175 000	1 811 335	23 363 665			
Disponibilité			93 007 973			
TOTAL			116 371 638	TOTAL	116 371 638	

Tableau n°45 : Bilan prévisionnel de l'année N+1 (suivant P.C.G 1987)

Actif		Bilan année N+1 (en ariary)		Passif	
Libellé	Vo	Amnt	Vn	Libellé	Montants
Frais d'établissement	953 334	220 000	733 334	Capital	31 029 120
Construction	7 000 000	750 000	6 250 000	Reports à nouveau	22 713 000
Matériel et outillage	852 000	72 000	780 000	Résultat	58 886 498
M.M.B	65 000	15 000	50 000	Emprunt	51 057 128
Matériel informatique	866 666	200 000	666 666		
Agencement et installation	560 000	60 000	500 000		
Matériel de transport	13 066 665	1 400 000	11 666 665		
Sous-total	23 363 665	2 717 000	20 646 665		
Disponibilité			142 969 346		
TOTAL			163 616 011	TOTAL	163 616 011

Tableau n°46 : Bilan prévisionnel de l'année N+2 (suivant P.C.G 1987)

Actif		Bilan année N+2 (en ariary)			Passif	
Libellé	Vo	Amnt	Vn	Libellé	Montants	
Frais d'établissement	733 334	220 000	513 334	Capital	31 029 120	
Construction	6 250 000	750 000	5 500 000	Reports a nouveau	81 599 498	
Matériel et outillage	780 000	72 000	708 000	Résultat	96 176 713	
M.M.B	50 000	15 000	35 000	Emprunt	37 086 578	
Matériel informatique	666 666	200 000	466 666			
Agencement et installation	500 000	60 000	440 000			
Matériel de transport	11 666 665	1 400 000	10 266 665			
Sous-total	20 646 665	2 717 000	17 929 665			
Disponibilité			227 892 559			
TOTAL			245 822 224	TOTAL	245 822 224	

Tableau n°47 : Bilan prévisionnel de l'année N+3 (suivant P.C.G 1987)

Actif Bilan année N+3 (en ariary) Passif

Libellé	Vo	Amnt	Vn	Libellé	Montants
Frais d'établissement	513 334	220 000	293 334	Capital	31 029 120
Construction	5 500 000	750 000	4 750 000	Report à nouveau	177 776 211
Matériel et outillage	708 000	72 000	636 000	Résultat	121 140 873
M.M.B	35 000	15 000	20 000	Emprunt	20 321 918
Matériel informatique	466 666	200 000	266 666		
Agencement et installation	440 000	60 000	380 000		
Matériel de transport	10 266 665	1 400 000	8 866 665		
Sous-total	17 929 665	2 717 000	15 212 665		
Disponibilité			334 985 772		
TOTAL			350 198 437	TOTAL	350 198 437

Tableau n°48 : Bilan prévisionnel de l'année N+4 (suivant P.C.G 1987)

Actif Bilan année N+3 (en ariary) Passif

Libellé	Vo	Amnt	Vn	Libellé	Montants
Frais d'établissement	293 334	220 000	73 334	Capital	31 029 120
Construction	4 750 000	750 000	4 000 000	Reports à nouveau	298 917 084
Matériel et outillage	636 000	72 000	564 000	Résultat	139 190 873
M.M.B	20 000	15 000	5 000	Emprunt	
Matériel informatique	266 666	200 000	66 666		
Agencement et installation	380 000	60 000	320 000		
Matériel de transport	8 866 665	1 400 000	7 466 665		
Sous-total	15 212 665	2 717 000	12 495 665		
Disponibilité			457 128 985		
TOTAL			469 624 650	TOTAL	469 624 650

CHAPITRE III - EVALUATION DU PROJET.

Ce chapitre est très important car il permet à l'entreprise de confirmer que le projet à réaliser est rentable ou non. Nous allons évaluer notre projet à l'aide des trois points : évaluation économique, évaluation financière, et évaluation sociale.

Section 1 - Evaluation économique.

1.1 - Contribution au développement économique du pays.

Cette société est destinée à la collecte de café afin de le revendre sur le marché, sur ce, ce projet consiste à améliorer les recettes fiscales publiques par l'intermédiaire de la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A), et aussi l'impôts sur les bénéfices des sociétés (I.B.S) que nous payerions à partir de la troisième année.

La somme de ces apports spécifiques des entreprises locales dans l'économie nationale constitue le produit intérieur brut (P.I.B) un indicateur de développement d'un pays.

1.2 - Effet sur la balance commerciale.

L'objet de ce projet consiste à contribuer à collecter la production de café dans la sous-préfecture de Vohipeno, afin de le revendre sur le marché ; il vise à imprégner non seulement le marché local mais aussi le marché international. Donc, ce projet permet à réduire la différence entre l'importation et l'exportation dans notre balance de paiement par l'intermédiaire des devises étrangères.

Cette procédure amène donc notre pays à améliorer sa balance de paiement par le biais de l'économie en devises et, à la longue, avec le développement des autres secteurs d'activités.

Section 2 - Evaluation financière.

Il est clair qu'un projet quelconque ne peut aboutir si l'analyse de la rentabilité financière ne présente aucun avantage à la portée des deux parties, le promoteur et l'investisseur car seul cette analyse les intéresse.

2.1 - Sur les outils d'évaluation.

L'évaluation de la situation financière se fera à partir des 4 critères d'évaluation suivants :

- la valeur actuelle nette

- l'indice de profitabilité
- le taux de rendement interne
- le délai de récupération du capital investi

2.1.1 : La Valeur Actuelle Nette (V.A.N).

C'est la somme des valeurs actualisées des flux réalisés pendant les 5 premières années à venir diminuée du montant du capital investi.

A partir de la valeur actuelle nette, on pourra juger si l'investissement est rentable ou non, par l'expression des « cash-flow » au moment de l'évaluation et avec le taux d'intérêt de l'emprunt.

D'après la formule, on a :

$$V.A.N = \sum_{j=1}^5 MBA_j (1+i)^{-j} - C$$

Avec M.B.A : Marge Bruit d'autofinancement

I : Taux d'intérêt : 0,20 ou 20%

C : Montant du capital investi

5 : nombre d'années

Le tableau suivant fera apparaître le calcul des M.B.A ou « cash-flow » des 5 années.

Tableau n°49 : Calcul des M.B.A (en ariary)

Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultat avant I.B.S	22 713 000	58 886 498	96 176 713	121 140 873	139 190 873
I.B.S 30%	-	-	28 583 029	36 342 262	41 757 262
Amortissements	1 811 335	2 717 000	2 717 000	2 717 000	2 717 000
M.B.A	24 524 335	61 603 498	70 310 684	87 515 611	100 150 611
(1+0,2) ⁻ⁿ	0,833	0,694	0,579	0,482	0,402
M.B.A actualisés	20 428 771	42 752 828	40 709 886	42 182 525	40 260 546
M.B.A cumulés	20 428 771	63 181 599	103 891 485	146 074 009	186 334 555

Donc, nous avons $V.A.N = \sum_{j=1}^5 MBA_j (1+i)^{-j} = 186\,334\,555$ ariary

Et le capital investi est de 103 430 400 ariary

$$\text{Calcul V.A.N} = \sum_{j=1}^5 MBA_j (1+i)^{-5} - C$$

$$V.A.N = 186\,334\,555 - 103\,430\,400 = 82\,904\,155$$

$$\text{D'où } V.A.N = 82\,904\,155 \text{ ariary}$$

Le V.A.N montre une valeur largement positive qui est supérieure à 0, qui est égale à 82 904 155 ariary. C'est-à-dire que sur la totalité du capital investi, on avait une marge bénéficiaire de 82 904 155 ariary.

On peut donc affirmer que le projet est rentable et viable.

2.1.2 : L'Indice de Profitabilité (I.P)

L'indice de profitabilité est calculé par le rapport entre la somme des M.B.A actualisés et le montant de capitaux investis.

D'après la théorie sur le critère d'évaluation

On peut calculer le I.P à partir de la formule suivante :

$$I.P = \frac{\sum_{j=1}^n MBA_j (1+i)^{-n}}{C}$$

i : taux d'actualisation (0,20)

C : capital investi

n : année

$$\text{donc, } I.P = \frac{186.334.555}{103.430.400} = 1,80$$

$$\text{D'où } I.P = 1,80$$

On a trouvé une valeur de l'I.P supérieur à 1, qui est égal à 1,168. Cela signifie que pour 1 ariary de capital investi donne une marge bénéficiaire de 0,168 ariary.

Donc, la rentabilité de notre capital investi est supérieure au taux exigé 20% ; ce qui confirme la viabilité de ce projet.

2.1.3 : Le Taux de Rentabilité Interne (T.R.I).

Le T.R.I correspond au taux d'actualisation qui ramène la valeur actuelle nette à zéro ou l'indice de profitabilité à 1. C'est-à-dire que la somme du M.B.A actualisée est égale au montant du capital investi.

Tableau 50 : calcul de T.R.I

Année	M.B.A	M.B.A Actualisée	
		Taux 20%	Taux 50%
1	24 524 335	20 428 711	16 333 207
2	61 603 498	42 752 828	27 351 953
3	70 310 684	40 709 886	20 811 962
4	87 515 611	42 182 525	17 240 575
5	100 150 611	40 260 526	13 219 881
Total		186 334 476	94 957 579

Le T.R.I se trouve entre $20\% < \text{T.R.I} < 30\%$

20 %	→	186 334 476
T.R.I	→	103 430 400
50 %	→	94 957 579

D'où le calcul de T.R.I se fait comme suit :

$$\frac{\text{T.R.I} - 20}{50 - 20} = \frac{103.430.400 - 186.334.476}{94.957.579 - 186.334.476}$$

Donc T.R.I = 47,21

Nous avons trouvé un T.R.I de 47,21%, ce qui est largement supérieur au taux d'actualisation de 20%.

Or, d'après la théorie sur le critère d'évaluation, si le T.R.I est supérieur au taux d'emprunt, il dégage une marge de sécurité (ce qui est notre cas avec une marge de 27,41%), le projet est rentable et le promoteur peut s'endetter davantage

2.1.4- Le Délai de Récupération de Capital Investi (D.R.C.I).

Ici, on va chercher le délai au bout duquel le cumul des M.B.A actualisés sera égal au capital investi.

Le tableau ci-dessus représente le montant des cumules du M.B.A actualisés

Tableau n°51 : M.B.A cumulés (en ariary)

Année	N	N+1	N+2	N+3	N+4
M.B.A actualisés	20 428 771	42 752 828	103 891 485	146 074 009	186 334 555
M.B.A cumulés	20 428 771	63 181 599	103 891 485	146 074 009	186 334 555
CAPITAL INVESTI		103 430 400			

Le D.R.C.I est compris entre l'année N+1 et l'année N+3 c'est à dire entre la deuxième année et la troisième année

Par interpolation, on a :

$$\begin{array}{l} \{(3-2) \dots\dots\dots 103\,891\,485 - 63\,181\,599 \\ \{(3-DRCI \dots\dots\dots 103\,891\,485 - 103\,430\,400 \\ 1 \dots\dots\dots 40\,709\,886 \\ 3 - D.R.C.I. \dots\dots\dots 461\,085 \end{array}$$

$$3 - D.R.C.I = \frac{1 \times 461.085}{40.709.886} = 0,011$$

$$D'ou D.R.C.I = 3 - 0,011 = 2,98 = 2 \text{ ans}$$

$$0,98 \times 12 \text{ mois} = 11,868 \text{ mois}$$

$$0,868 \times 30 \text{ jours} = 26,04 \text{ jours}$$

$$\text{Donc D.R.C.I} = 2 \text{ ans, } 11 \text{ mois, } 26 \text{ jours}$$

Le capital investi sera donc récupéré dans 2 ans 11 mois et 26 jours. Ce délai est inférieur à 5 ans.

Donc, nous avons : V.A.N	= 17 431 368 ariary
I.P	= 1,80
T.R.I	= 47,21%
D.R.C.I	= 2 ans 11 mois 26 jours

On peut conclure que tous ces résultats obtenus dans les critères d'évaluation montrent la rentabilité de notre projet ; le délai de récupération de capital investi est inférieur à 5 ans . Donc le projet est réalisable.

2.2 - Sur les critères d'évaluation.

2.2.1 : La pertinence.

ce projet est pertinent puisqu'il permet d'évacuer les productions des cultivateurs de café par l'existence de l'unité d'achat de collecte qui leur est accessible.

Le projet fera l'objet de promotion et de développement de la région. En effet, le travail de recherche effectué relate la réalité régionale. Par voie de conséquence,

la population locale figura parmi le bénéficiaire d'un tel projet. Il appartient au responsable local de mettre en application ledit projet.

2.2.2 : L'efficacité du projet.

En tant que projet social, il importe de signaler que la quantification s'avère difficile. Il demande effectivement une certaine durée de temps pour faire preuve d'évaluation, afin d'en venir à une analyse d'efficacité.

Il importe de signaler que le recrutement du personnel qualifié est nécessaire afin de pouvoir faire une suivie continue du bon fonctionnement du projet.

2.2.3 : L'efficience du projet.

On peut dire que ce projet est efficient puisque les objectifs sont atteints, c'est-à-dire dès la première année il génère déjà de bénéfice et avec minimum de coûts, et les investissements ne présentent aucune variation significative.

Et, en effet, l'administration économique demande une certaine évaluation afin d'aboutir à une efficience voulue.

2.2.4 : La durée de vie du projet.

Cet unité de collecte de café sera faite pour fonctionner longtemps aux services de producteurs du café dans la région. Pour cela, il appartient au dirigeant de le bien gérer.

2.2.5 : L'impacte du projet.

ce projet a une impacte sur :

- la création d'emplois,
- l'augmentations des revenu des tous les producteurs dans la sous-préfecture de Vohipeno,
- l'amélioration des conditions de vie de la population dans cette région.

Section 3 - L'évaluation Sociale.

ce projet ne vise pas seulement la maximisation des ces profits mais

- L'importance de ce projet est la capacité à créer d'emploi. Malgré l'effectif minime, une partie de chômage pourra être résorbé même si le

taux de croissance annuels de l'emploi ne correspond pas aux taux de croissance démographique.

- Le projet peut améliorer la vie quotidienne de la population dans la région.
- Ce projet contribue à l'amélioration du niveau de vie des producteurs de café dans cette région
- Au fur et à mesure de l'évolution de notre capacité de collecte et la croissance de la demande, nous pourrions augmenter l'effectif du d'embauche ce projet.

CONCLUSION :

Notre plan du devoir se divise en trois parties qui permet de traiter sur :

- Identification de projet.
- Conduite du projet.
- Etude financière du projet.

La région de Manakara, sous prefecture de Vohipeno, figure parmi la région productrice des produits de rente, en l'occurrence ; le café.

Ce fut d'ailleurs la raison d'être de l'installation du chemin de fer : Fianarantsoa Cote Est (F.C.E). Depuis la colonisation la région est reconnue par sa productivité de café, sans passer outre les produits tels que le poivre, le girofle etc....

Et le port de Manakara constitue un centre d 'écoulement des produits de rente de la région.

Malheureusement, l'Usine KAFEMA de Manakara est porté disparue malgré la production important de la région. Ainsi notre projet envisage de créer une unité de collecte de café dans la région de Manakara, sous prefecture de Vohipeno.

En effet, la sous-préfecture de Vohipeno constitue une des région de la cote est qui produit du café.

Ce fut la raison pour la quelle notre recherche a pour lieu cette région productrice. Il convient de signaler que la région est fertile, en plus elle est productrice.

De plus , la production du café constitue une des sources financières pour la population de la région.

Ainsi, il nous appartient de mener un projet de création d'unité de collecte dans la région en vue de donner un avantage commerciale et financière à la population locale, sans pour autant négliger son apport de développement à l'économie nationale.

Il s'agit d'un projet susceptible d'être renforcé comme tant d'autres, pour promouvoir l'économie de la région ainsi qu'au niveau national.

De plus, en tant que natif de la région, il nous appartient d'accorder notre apport contribution pour développer la région .

Et le développement de l'unité aura pour impact l'amélioration des conditions de vie des producteurs ou de la population locale.

Ainsi, tout chercheur est invité à donner ses apports de recherche pour étoffer nos travaux de recherche.

LISTES DES FIGURES

Figure n°01 : Démarche du projet

Figure n°02 : Circuit directe

Figure n°03 : circuit indirecte

Figure n°04 : Organigramme

ANNEXES

LISTE DES BIBLIOGRAPHIE

FAUCHER (A), Le café, production, préparation, commerce, 1927

Formation de cadre de caféculture canéphore, Bureau d'Etat, Bureau pour le développement de la production agricole

GAUCH, (D). La production de café à Madagascar, Mémoire d'obtention de DASE, 1999

LENDREUX ,(A). La culture de café à Madagascar, 1934

RALISOA, Noroseheno. Etude socio-économique des filière café et cacao dans la zone périphériques Nord Est de la réserve spéciale de Manongarivo. Mémoire ingénieur en agronomie, 2002

RAKOTOALIVAO, David. Le café dans le faritany d'Antananarivo, Mémoire de fin d'études, 2001

Monographie sur le fivondronam-pokotany de Fianarantsoa, 2002/2003

TABLES DES MATIERES

REMERCIEMENT

SOMMAIRE

LISTE DES ABBREVIATIONS

INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE - IDENTIFICATION DU PROJET	4
CHAPITRE I - PRESENTATION DU PROJET	4
Section 1 - Historique du projet	4
1.1 - Généralité sur la situation géographique	4
1.1.1 : Limite	4
1.1.2 : Les caractéristiques géographiques	4
1.2 - Problèmes politiques socio-économiques	5
1.2.2 : Zones homogènes	5
1.2.3 : Potentialité	5
1.2.4 : Problèmes majeurs	5
1.3 - Les principales activités	6
1.3.1 : Plantation de caféier	6
1.3.2 : Campagne de caféier	6
Section 2 - Caractéristiques du projet envisage	7
2.1 - Nature du projet	7
2.2 - But et objectif du projet	8
2.3 - Intérêt du projet	9
CHAPITRE II - ETUDE DU MARCHÉ	9
Section 1 - La description du marché	9
1.2 - Domaine d'étude du marché	9
1.1.1 : Généralité sur le café	10
1.1.2 : Les habitudes des consommations du café	10
1.1.3 : L'image conceptuelle du café	11
1.1.4 : Les freins à l'achat du meilleur café, le café graines	11
1.3 - La part du marché visé	11
Section 2 - Analyse de l'offre	12
2.1 - Evaluation de l'offre locale	12
2.2 - Les concurrents	12
2.2.1 : Les concurrents dans la région de VOHIPENO	12

2.2.2 : Les concurrent en dehors de la région -----	13
2.3 - Forces et faiblesses des concurrents -----	14
2.3.1 : Force-----	14
2.3.2 : Faiblesse -----	14
Section 3 - Analyse de la demande -----	15
3.1 - Le marché régional et national -----	15
3.2 - Le marché international -----	16
Section 4 - Politique Marketing envisagées -----	17
4.1- La politique Marketing à choisir-----	17
4.1.1 : Politique de produit -----	17
4.1.2 : Politique de prix-----	18
4.1. 3 : Politique de distribution -----	19
4.1.4 : Politique de communication -----	19
4.2 - Stratégie marketing à envisagée -----	20
4.2.1 : Stratégie pull-----	20
4.2.2 : Stratégie push-----	20
CHAPITRE III - THEORIES GENERALES SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION, ET SUR LES STRUCTURES FINANCIERES-----	21
Section 1- Les outils d'évaluation du projet -----	21
1.1 - Valeur actuelle nette(V.A.N) -----	21
1.1.1 : Définition-----	21
1.1.2 : Formule -----	21
1.1.3 : Interprétation-----	21
1.2 - Taux de Rentabilité Interne(T.R.I)-----	22
1.2.1 : Définition-----	22
1.2.2 : Formule -----	22
1.2.3 : Interprétation-----	22
1.3 - Indice de Profitabilité(I.P)-----	22
1.3.1 : Définition -----	22
1.3.2 : Formule -----	22
1.3.3 : Interprétation-----	22
1.4 - Le Délai de Récupération des Capitaux Investis(D.R.C.I) -----	23

1.4.1: Définition-----	23
1.4.2 : Formule -----	23
1.4.3 : interprétation-----	23
Section 2 - Les critères d' évaluations du projet-----	24
2.1- La pertinence -----	24
2.2 - L'efficacité du projet-----	24
2.3 - L'efficience-----	24
2.4 - La durée de vie du projet -----	24
2.5- L' impact du projet-----	24
Section 3 - Les structures financières-----	25
3.1 - Les ratios-----	25
3.1.1: Définition-----	25
3.1.2: Formule -----	25
3.1.3 : Interprétation-----	26
3.2 - La rentabilité -----	26
DEUXIEME PARTIE - CONDUITE DU PROJET -----	28
CHAPITRE I - TECHNIQUE DE PRODUCTION-----	28
Section 1 - Processus de collecte de café -----	28
1.1 - Le période de récolte de café -----	28
1.2 - Le technique de collecte du café -----	28
Section 2 - La production envisagée-----	29
Section 3 - Préparation à la vente -----	30
3.1 - Mode de commercialisation -----	30
3.2 - Prévision de vente-----	31
CHAPITRE II - INVESTISSEMENTS NECESSAIRES -----	32
Section 1 - Frais de constitutions -----	32
Section 2 – Installations -----	32
Section 3 - Les matériels -----	32
3.1- Les matériels outillages -----	33
3.2 - Les matériels et mobilier de bureau -----	33
3.1.1: Les matériels informatiques -----	33
3.1.2: les matériels des transport-----	33

CHAPITRE III - ETUDE ORGANISATIONNELLE DE L'ACTIVITE -----	34
Section 1- Organigramme envisagée -----	34
1.1- La fonction-----	34
1.2 - Organigramme choisi-----	34
Section 2 - La description des taches principales de chaque responsable-----	35
2.1 - Le chef d'entreprise -----	35
2.2 - Service le secrétaire comptable et financière -----	36
2.3 - Responsable commercial-----	36
2.4 - Service magasinier et approvisionnement -----	36
Section 3 - Chronogramme -----	37
TROISIEME PARTIE - ETUDE FINANCIERE DU PROJET -----	38
CHAPITRE I - COUTS DES INVESTISSEMENTS-----	38
Section 1 - Les coûts des investissements et comptes de gestions -----	38
1.1 - Immobilisation -----	38
1.1.1 : Immobilisation incorporelle -----	38
1.1.2 : Immobilisation corporelle-----	39
1.2 - Le fonds de roulement initial-----	41
1-3 - Récapitulation des immobilisations et investissement-----	42
Section 2 - Tableau d'amortissement-----	43
Section 3 - Plan de financement-----	44
Section 4 -Tableau de remboursement des dettes-----	45
Section 5 - Les comptes des gestions-----	46
5.1 - Les comptes des charges -----	46
5.2 - Les comptes des produits -----	52
CHAPITRE III - ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE -----	53
Section 1 - Les compte des résultat prévisionnels -----	53
Section 2 - Plan de trésorerie-----	56
Section 3 –Analyse des ratios et des rentabilités -----	57
3.1- Les ratios -----	57
3.2 - La rentabilité -----	60

Section 4 - Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion -----	62
Section 5 - Bilan prévisionnel -----	63
CHAPITRE III - EVALUATION DU PROJET -----	66
Section1- Evaluation économique -----	66
1.1 - Contributions au développement économiques du pays-----	66
1.2 - Effets sur la balance commerciale -----	66
Section 2 - Evaluation financière -----	66
2.1 - Sur les outils d'évaluation -----	66
2.1.1: La Valeur Actuelle Nette (V.A.N)-----	66
2.1.2 : L'Indice de Profitabilité (I.P) -----	68
2.1.3 : Le Taux de Rentabilité Interne (T.R.I) -----	68
2.1.4 : La Durée de Récupération des Capitaux Investis (D.R.C.I) -----	69
2.2 - Sur le critère d'évaluation -----	70
2.2.1: La pertinence-----	70
2.2.2 : Efficacité du projet -----	71
2.2.2 : L'efficience du projet-----	71
2.2.3 : La durée de vie du projet-----	71
2.2.4 : L'impact du projet -----	71
Section 3 - Evaluation sociale -----	71
CONCLUSION GENERALE-----	73
ANNEXEE	
BIBLIOGRAPHIE	