

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

GLOSSAIRE

INTRODUCTION 7

PREMIÈRE PARTIE: VUE GÉNÉRALE SUR LE PROJET

Chapitre I : LA PRÉSENTATION DU PROJET	11
Section I : LE CONCEPT DU PROJET	11
Section II : L'IDENTIFICATION DU PROJET.....	12
Chapitre II : L'ÉTUDE MARKETING DU PROJET	20
Section I : L'ÉTUDE DU MARCHÉ VISÉ	20
Section II : L'ÉTUDE DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE.....	22
Section III : L'ANALYSE DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET PROBLÉMATIQUE DE LA FILIÈRE.....	27
Section IV : LES POLITIQUES ET STRATEGIES MARKETING ADOPTÉES...	27
Chapitre III : LA MÉTHODE D'ÉVALUATION D'INVESTISSEMENT	35
Section I : LA THÉORIE GÉNÉRALE SUR LES OUTILS D'ÉVALUATION	35
Section II : LES CRITÈRES D'ÉVALUATION DU PROJET	38

DEUXIEME PARTIE: LA CONDUITE DU PROJET

Chapitre I : LA TECHNIQUE DE RÉALISATION.....	42
Section I : LES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES À SUIVRE	42
Section II : LES RESSOURCES À METTRE EN ŒUVRE.....	44
Section III : L'EXPLOITATION ET PROCESSUS DE TRAITEMENT DES CREVETTES	48
Chapitre II : LA TECHNIQUE DE L'APPROVISIONNEMENT ET DE LA PRODUCTION ENVISAGÉE.....	58
Section I : LES CARACTÉRISTIQUES DE L'APPROVISIONNEMENT ENVISAGÉ.....	58
Section II : LA CAPACITÉ DE PRODUCTION ENVISAGÉE	62
Chapitre III : L'ÉTUDE ORGANISATIONNELLE	66
Section I : LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE ADOPTÉE PAR L'ENTREPRISE	66

Section II : LA DESCRIPTION DES PRINCIPALES ATTRIBUTIONS DU PERSONNEL.....	67
Section III : LE CHRONOGRAMME D'EXÉCUTION DES ACTIVITES	68
<u>TROISIEME PARTIE: L'ÉTUDE DE LA FAISABILITÉ FINANCIÈRE DU PROJET</u>	
Chapitre I : L'ANALYSE FINANCIÈRE DU PROJET.....	73
Section I : LE COÛT DU PROJET	73
Section II : LES COMPTES DE GESTION.....	87
Chapitre II : L'ANALYSE DE LA RENTABILITÉ DU PROJET	91
Section I : LA PRÉSENTATION DU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL	91
Section II : LE PLAN DE FINANCEMENT.....	92
Section III : LES BILANS PRÉVISIONNELS.....	95
Chapitre III : L'ÉVALUATION DU PROJET	99
Section I : L'ÉVALUATION ÉCONOMIQUE.....	99
Section II : L'ÉVALUATION FINANCIÈRE	100
CONCLUSION	106
BIBLIOGRAPHIE	108
ANNEXES	108
LISTE DES ILLUSTRATIONS	118
TABLE DES MATIÈRES.....	120

REMERCIEMENTS

Nous voulons remercier tous ceux qui nous ont aidé surtout ceux qui se sont montrés disponibles à travers leur collaboration pour mener à terme de ce mémoire, en particulier :

- *Monsieur Henri ANDRIAMARO Raelison, enseignant chercheur à l'Université de Toamasina, notre encadreur enseignant pour avoir consacré son temps pour nous éduquer, diriger et conseiller durant l'élaboration de cet ouvrage, malgré ses lourdes responsabilités ;*
- *Monsieur BRUNO Sylvain, ancien Directeur de la société HASKIN Internationale Madagascar agence Maroantsetra, notre encadreur professionnel, qui nous a aidé et conseillé lors de l'élaboration de ce travail, malgré ses multiples occupations ;*
- *Tous le corps enseignant de la Faculté de Droit, des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Toamasina, qui nous ont formé et offert le maximum de connaissances tout au long de nos études universitaires.*

Nos remerciements vont également à :

- *Monsieur TOVO, responsable qualité de la société Refrigépêche Est Toamasina, pour toutes les opportunités qu'il nous a offertes lors de notre passage dans ladite société ;*
- *Nos parents et à nos familles qui nous ont éduqué dans l'amour, et pour tous les sacrifices qu'ils ont consentis, ainsi que pour le soutien financier et surtout moral ;*
- *Enfin, à tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à la concrétisation du présent ouvrage,*

À tous, MERCI !

Rotsimine RASAMOEJINA

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

AAI	: Agencement Aménagement et Installation
Aide Compta	: Aide Comptable
Ar	: Ariary
BFR	: Besoin en Fonds de Roulement
BFV-SG	: Banky Fampanandrosoana ny Varotra Société Générale
BMOI	: Banque Malgache de l'Océan Indien
BNI-CA	: Banque Nationale de l'Industrie Crédit Agricole
BOA	: Bank Of Africa
CA	: Chiffres d'Affaires
CAF	: Capacité d'AutoFinancement
CD	: Contribution Directe
CIS	: Carte d'identification Statistique
Cf	: Cash Flow
CNaPS	: Caisse Nationale de Prévoyances Sociales
Co	: Capitaux Investis
COS	: Certificat d'Origine et de Salubrité
DAP	: Dotations aux Amortissements et Provisions
DPRH	: Direction de la Pêche et des Ressources Halieutiques
DRCI	: Délai de Récupération des Capitaux Investis
DRD	: Déclaration de Rapatriement de Devises
EBE	: Excédent Brut d'Exploitation
FAO	: Food and Agriculture Organization
FIFO	: First in First Out
FNT	: Flux Net de Trésorerie
FOB	: Free On Board
IBS	: Impôt sur les Bénéfices des Sociétés
INSTAT	: Institut National de la Statistique
IP	: Indice de Profitabilité
IRSA	: Impôt sur le Revenu Salarial Assimilé
LMT	: à Long Moyen Terme
MAEP	: Ministère de l'Agriculture de l'Elevage et de la Pêche

MBS	: Metabisulfite de Sodium
M. Info	: Matériel Informatique
MMB	: Matériel et Mobilier de Bt
M & O	: Matériel et Outillage
M. Trans	: Matériel de Transport
NIF	: Numéro d'Identification Fiscale
°C	: Degré Celsius
OMSI	: Organisation Médicaux Sociale Inter-Professionnelle
P	: Penaeus
PCG	: Plan Comptable Général
PDE	: Projet de Développement Economique
PDS	: Projet de Développement Social
PE	: Polyéthylène
PIB	: Produit Intérieur Brut
PU	: Prix Unitaire
Qté	: Quantité
RAI	: Résultat Avant Impôt
RAF	: Responsable Administratif et Financier
RC	: Responsable Commercial
R. Pro	: Responsable de Production
R. Techn.	: Responsable Technique
SARL	: Société à Responsable Limitée
SEECVA	: Société d'Exploitation et d'Exportation Crevetière de Vatomandry
SGE	: Service Général des Entreprises
TRI	: Taux de Rentabilité Interne
TVA	: Taxe sur la Valeur Ajoutée
U	: Unité
UE	: Union Européenne
VAN	: Valeur Actuelle Nette
VNC	: Valeur Nette Comptable

GLOSSAIRE

Crustacé : nom commun donné aux membres d'un sous-embranchement d'arthropodes essentiellement aquatique, possédant une carapace et deux paires d'antennes.

Décapode : crustacé, génér. marin, souvent de grande taille, possédant huit paires d'appendices thoraciques (cinq paires servant à la locomotion), nageur (crevette) ou marcheur (crabe, homard, langouste, écrevisse).

Espèces : ensemble d'individus animaux ou végétaux semblables par leurs aspects, leur habitat, féconds entre eux, mais ordinairement stériles avec tout individus d'une autre espèce.

Penaeus : c'est une espèce de crevette de la famille des pénaidés.

INTRODUCTION

A Madagascar, le secteur de la pêche crevettière est en pleine expansion et occupe une place capitale dans l'économie nationale. Malgré les difficultés actuelles liées à la conjoncture internationale, la filière crevettière est devenue, en une trentaine d'année, la première ressource de devises du pays, et une source importante de recette fiscale et d'emploi. Soulignons qu'elle représente 42% du volume des produits halieutiques exportés et 60% de la valeur des exportations halieutiques. Le marché extérieur est aussi resté très demandeur.

Actuellement, l'activité de pêche devient une préoccupation importante du Gouvernement Malgache dans son programme de développement économique. De ce fait, un plan de redressement de l'économie a été établie, afin d'axer d'avantage les efforts de développement sur les secteurs reconnus comme la pêche, et à appuyer les investisseurs opérant dans ce domaine. Ce plan vise à identification les infrastructures clés, redéfinir les fonctions et les responsabilités de tous les acteurs intervenant dans le développement rurale, enfin la gestion et la maintenance des infrastructures rurales telles que les routes pour faciliter l'accès dans les zones de pêche et l'écoulement des produits. Cette situation favorise les motivations des nationaux à s'investir davantage, non seulement pour la balance commerciale de notre pays, dans l'augmentation des devises, mais aussi pour donner une image de Madagascar au niveau du marché international, pour créer de nouveaux emplois régionaux et améliorer les conditions de vie des paysans, revaloriser l'exploitation crevettière de Madagascar.

A ce sujet, il faudrait que les opérateurs nationaux de notre pays s'entraident dans la création de petites ou moyennes entreprises pour régler ce problème et pour leur permettre aussi de contribuer pleinement à la création de projet pouvant avoir une influence sur la réalité économique à Madagascar, en créant des emplois, et par conséquent à réduire le taux de chômage.

C'est pour cette raison que nous avons choisi le thème intitulé : « PROJET DE CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ D'EXPLOITATION ET D'EXPORTATION CREVETTIERE À VATOMANDRY DENOMMÉE S.E.E.C.VA. », ce projet sera basé sur la conception d'un système d'exploitation durable de la pêche crevettière.

A titre de méthodologie et pour avoir le maximum de données nécessaires à l'élaboration de ce projet, nous avons effectué des recherches auprès de certains ministères (MAEP, Ministère du Commerce). Nous avons effectué des recherches documentaires auprès de différents organismes (INSTAT, FAO), et sur Internet.

Enfin, nous avons aussi effectué des descentes sur terrain, afin de voir la réalité dans le district. Les résultats obtenus nous ont permis d'élaborer ce projet qui sera présenté selon le plan suivant :

- La première partie intitulée : « Vue générale sur le projet » où nous présentons le projet, l'étude marketing du projet ainsi que la méthode d'évaluation d'investissement;

- La deuxième partie se consacrera à « La conduite du projet » et comprend la technique de réalisation, la technique de l'approvisionnement et la capacité de production envisagée, enfin l'étude organisationnelle ;

- La troisième partie sera réservée à « l'étude de la faisabilité financière du projet » ; nous mettrons l'accent sur l'analyse financière du projet, l'analyse de la rentabilité du projet, enfin nous terminerons par l'évaluation du projet.

Première partie :
VUE GÉNÉRALE SUR LE PROJET

Ce projet concerne l'exploitation Crevetière dans les zones de collecte à Vatomandry, qui sont découpées en 6 zones, en vue de l'exportation des produits vers la France et le Japon suivant les normes du marché international. Cette partie sera consacrée à la présentation du projet, à l'étude marketing du projet et à la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation.

Chapitre I : LA PRÉSENTATION DU PROJET

Dans ce chapitre, nous allons voir les deux éléments essentiels de notre projet :

- le concept du projet
- l'indentification du Projet.

Section I : LE CONCEPT DU PROJET

§-1-Définition

Nous avons deux types de projet :

- le projet de développement social ;
- le projet de développement économique.

D'une part, PDS est un ensemble d'activités volontairement programmées dans le temps et dans l'espace, il utilise des moyens précis et adaptés pour répondre au besoin d'un groupe donné, en vue d'atteindre un objectif bien défini. D'autre part, un PDE peut se définir comme un ensemble d'activités complexes cherchant à atteindre un objectif précis et préalablement bien défini, dont l'atteinte est vérifiable objectivement.

§-2- Les différentes phases de la réalisation du projet

Pour réaliser un projet, on a trois phases successives et complémentaires tels que la phase de l'émergence, la phase de la conception et la phase de la mise en œuvre. C'est l'ensemble de ces trois phases qui forment le cycle du projet.

- **La première phase** : C'est la prise de décision. Elle commence dès idées du projet jusqu' à la réflexion sur son opportunité.
- **La deuxième phase** : c'est la conception qui comporte toutes les études approfondies pour réussir le montage du dossier.
- **La troisième phase** : C'est l'exécution du travail, accompagnée du suivi et de l'évaluation des travaux.

§-3-Clientèle cible et public cible.

Pour le projet à caractère lucratif, C'est-à-dire dégage un résultat, on parlerait de clientèle cible. Ce dernier est les potentiels consommateurs des produits ou des services. Par contre, le public cible sont le groupe ou public bénéficiaire d'un projet à caractère non lucratif, c'est-à-dire que le public bénéficiaire d'un PDS, peut se définir

par les principales caractéristiques sociales, économiques, organisationnelles et démocratiques,....

Section II : L'IDENTIFICATION DU PROJET

Dans cette section, nous présenterons successivement l'historique, l'environnement et les caractéristiques du projet.

§-1- L'historique du projet

Madagascar est une île dans l'océan Indien. Vu sa situation géographique, elle devrait profiter des ressources des produits halieutiques dont la crevette faite partie. En général, dans l'ensemble de la côte-Est de Madagascar, plus précisément de la Baie d'Antogile jusqu'à Mahanoro, les conditions climatiques, sont favorables à l'exploitation de la ressource crevette.

L'exploitation de ces crevettes par les pêcheurs locaux a déjà existé auparavant, mais les produits capturés échappent au contrôle des responsables au niveau du district. C'est-à-dire qu'ils n'arrivent pas à respecter en totalité les conditions exigibles en ce qui concerne l'exploitation des crevettes telles que le respect de la norme. Ces derniers restent donc non compétitif et devienne inéligible. En outre, tous les produits capturés sont destinés essentiellement à l'autoconsommation. D'où pour améliorer la position de Madagascar sur le marché international, nous allons essayer de maîtriser cette exploitation.

Dans l'intention de développer le district de Vatomandry, pour rationaliser l'exploitation de crevettes et comme aucune entreprise n'exploite ce produit dans ce district, et comme le marché n'est pas encore saturé, nous avons choisi de réaliser ce projet.

§-2- L'environnement du Projet

2-1- L'environnement géographique du projet

L'environnement géographique nous permet de connaître l'implantation géographique du projet et la situation géographique du district de Vatomandry.

2-1-1- L'implantation géographique du Projet

Pour notre projet, nous envisageons comme lieu d'implantation la ville de Vatohandry, dans le quartier de Marofotra dont la dénomination locale est « Tanànan'ny mpanarato ».

Le tableau ci-dessous définit, d'une manière précise, la position et la distance des zones de collecte par rapport au district.

Tableau n°1 : Position et distance des zones de collecte par rapport au district

DISTRICT	POSITION PAR RAPPORT AU DISTRICT	ZONES DE COLLECTES	DISTANCES (Km)
VATOMANDRY	NORD	-Manakambahiny	10
		-Antsiramihana	18
	CENTRE	-Marofotra	0,4
		-Ampangalana	0,6
	SUD	-Maintimandry	12
		-Ambodisakoana	15
-Marosiky		42	

Source : d'après notre réflexion, Février 2009

2-1-2-La situation géographique de ce district

Le district de Vatohandry se situe au moyen Est de l'île. Il fait partie d'un des chefs-lieux de district de la région Est. Il est situé à 187 Km de la ville de Toamasina et à 250 km de Tananarive (à 55 km de la bifurcation d'Antsampanana). Il a une superficie de 2323 km². Ce district est un littoral favorable au développement de ce secteur d'activité du point de vue climatique et océanographique, grâce à :

- un climat chaud et humide dont la température de référence est 26°C avec une pluviométrie moyenne de 248,83 mm ;
- un régime du vent en général régulier et modéré de direction Est-Ouest, avec une vitesse moyenne de 22Km par heure.

Le district de Vatohandry aurait les conditions favorables à la concentration des crevettes. D'où l'exploitation crevettière dans ce district constitue un secteur d'avenir.

Tableau n°1 : Répartition de la pluviométrie moyenne mensuelle en 2008 (Côte Est)

MOIS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Quantité des pluies (en mm)	356	409	469	280	227	280	198	185	125	79	145	233
Température moyenne (en °C)	26,2	26,2	25,8	24,8	23,1	21,7	21	20,8	21,5	22,7	24,3	25,5

Source : W.W.W. le voyageur net /Climat-Vatomandry.html -17 K

D'après ce tableau, on constate que les pluies sont souvent torrentielles, plus de 280 mm aux mois de Janvier, Février, Mars et Avril, tandis qu'elles sont moins abondantes au mois de Septembre, Octobre, Novembre et Décembre.

2-2- L'environnement économique du projet

2-2-1- L'agriculture, l'élevage et la pêche

Dans la plupart des régions de Madagascar, le paramètre agro-économique est dominé par l'agriculture, l'élevage et la pêche.

a) L'agriculture

Avec les conditions de production extrêmement favorables de ce district, dont un climat diversifié, un sol varié, une superficie disponible, l'agriculture se présente sous plusieurs formes, en passant de la culture vivrière à la culture de rente, surtout à la culture fruitière. Pour les cultures vivrières, on trouve majoritairement le riz, suivi du manioc, de la patate et du maïs. A Vatomandry, la culture fruitière est très adaptée grâce au climat chaud et humide. Litchis, bananes, agrumes, ananas sont très abondants.

b) L'élevage

L'élevage est principalement dominé par l'élevage bovin, généralement de type intensif. L'élevage porcin et avicole est aussi de type familial, presque sans soin particulier.

c) La pêche

Dans le district de vatomandry, la pêche est une activité très lucrative pour les exploitants. Cette activité est pratiquée soit en rivière, le long du canal de Pangalanes, soit au large de la côte, en utilisant des matériels artisanaux comme les pirogues non motorisées, lignes à main, filets maillant et éperviers.

Les principaux produits exploités sont : crevette, requin, carangue, sardinelle, mugulidé, thon, lethrinidé (capitaine), bichique et crabe.

2-2-2- Les infrastructures

Pour élaborer un projet, on doit avoir beaucoup d'informations sur les infrastructures au sein du lieu d'implantation. Il faut analyser les infrastructures d'accueil adéquates au projet que nous voulons réaliser. Cela nous permet d'évaluer les risques d'investissement ou les menaces éventuels à la réalisation de ce projet. Dans ce cas, nous allons voir le domaine du transport et les infrastructures administratives. En ce qui concerne le transport, seule la voie terrestre permet d'expédier les produits locaux vers d'autres lieux, à cause de la suspension du vol de la compagnie aérienne nationale, et de l'inexistence de port maritime dans ce district.

Dans le domaine des infrastructures administratives, le district dispose de plusieurs services des départements ministériels, dont le service de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche, les services du domaine, le service topographique, le service des postes et télécommunications, le service des eaux et forêts, les services sanitaires.

§-3- Les caractéristiques du projet

3-1- L'objectif du projet

Chaque projet élaboré a ces objectifs principaux bien définis, ils indiquent le domaine d'intervention choisi. Ainsi, les objectifs assignés à notre projet sont essentiellement :

- le développement de l'exploitation des produits halieutiques malgaches pour susciter la croissance économique ;
- la rationalisation et valorisation de la filière crevette à Madagascar, notamment dans le district de Vatomandry ;

- le renforcement des capacités techniques de la pêche, à fin de permette aux pêcheurs de participer réellement au développement de ce secteur ;
- l'amélioration de la qualité et augmentation de la quantité des produits exportés ;
- la participation à la satisfaction des besoins alimentaires.

3-2- L'Intérêt du Projet

L'intérêt du projet est les avantages tirés de ce projet. Ainsi, la création de ce projet dans le district de Vatomandry permet :

- d'accroître les ventes et les chiffres d'affaires des pêcheurs ou des fournisseurs ;
- de créer de nouveaux emplois régionaux et d'améliorer le niveau de vie des paysans ou de la population dans ce district ;
- de satisfaire les besoins et les attentes des clients ;
- d'augmenter la caisse de l'Etat à l'aide du paiement des droits et taxes, des impôts comme la TVA, l'IRSA, l'IBS, et surtout de l'entrée des devises ;
- de donner une bonne image de Madagascar au niveau du commerce international.

3-3-Renseignements généraux

3-3-1-Renseignements sur la société

a)Nature

Ici, notre société est une société commerciale, car elle achète ou collecte des crevettes au niveau des pêcheurs pour la revente.

b) Capital social

Le capital social est le montant des sommes ou des biens apportés à une société et de leur accroissement ou réduction ultérieurs, figurant au passif des bilans.

Notre capital social s'élève à deux cent quarante trois millions quatre-cent soixante quatorze mille d'Ariary, il est réparti selon les apports de chaque associé :

- Capital : Ar 243 474 000
- Valeur nominale : Ar 162 316
- Nombre d'actions : 1500 parts sociales.

c) Dénomination sociale

A la manière des personnes physiques, les personnes morales ou les sociétés commerciales ont un nom appelé dénomination sociale.

Ainsi, notre entreprise nouvellement créée se dénommera « S.E.E.C.VA » ou bien Société d'Exploitation et d'Exportation Crevetière à Vatomandry¹.

d) Raison sociale

Elle se consacrera uniquement à l'exploitation crevetière destinée à l'exportation vers la France et le Japon suivant les normes internationales.

e) Siège social

Chaque société commerciale a un siège social, ce siège doit être mentionné dans le statut. Le siège social est l'équivalent du domicile pour les personnes physiques². Il est librement choisi par les associés, lors de la constitution de la société. Ainsi, le siège social de notre société se situera à Vatomandry dans le quartier de Marofototra.

f) Forme Juridique

Comme toute création d'entreprise ou société, la création de notre société doit se conformer aux lois en vigueur. Il y a plusieurs formes juridiques de société prévues par la loi, telles la société en commandite par action, la société en participation, la société de fait, la société à responsabilité limitée, la société anonyme, mais le choix dépend de différents facteurs de réussite pour la réalisation de ce projet. Pour de multiples raisons, nous avons choisi la « S.A.R.L » comme forme juridique, dont :

- la société s'engage dans ses contrats et dans ses actes, elle en est donc responsable et non pas les associés ;
- le recours des créanciers est limité aux biens de la société ;
- la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports.

¹ Velontrasina JULIEN, cours DSM (Droit de Société et des Marques), 2^{ème} année Gestion, Université de Toamasina 2008.

² Velontrasina JULIEN, cours DSM (Droit de Société et des Marques), 2^{ème} année Gestion, Université de Toamasina 2008.

3-3-2-Renseignements sur les produits

a)Description des matières premières

- Nom local : Orana
- Nom commun : crevette
- Définition :

La crevette est un crustacé décapode marin, autrefois regroupés dans le sous-ordre des « décapodes nageurs », de couleur généralement grise ou rose, dont plusieurs espèces sont comestibles. Elles mesurent jusqu'à 20 cm et vivent en zone côtière à une profondeur de 10 à 30m, avec un maximum de 100m de profondeur. Elles aiment les eaux assez chaudes et relativement saumâtres.

L'espèce de crevettes la plus exploitée commercialement et en aquaculture est les Penaeus.

➤ classification : elles appartiennent à la famille des Pénaeidés. La plupart des crevettes sont classées dans le genre Penaeus ;

➤ les différents types d'espèces : les crevettes pénaeidés constituent les espèces - cibles majeurs sont penaeus monodon ou camaron ; penaeus japonicus ; penaeus indicus ou white ; Metapenaeus monoceros ou Pink.

b) Description des produits finis

L'entreprise doit faire la description de ses produits pour permettre aux interlocuteurs d'apprécier la qualité de ses produits. La société S.E.E.C.VA exporte des crevettes crues congelées qui se repartissent selon leurs présentations :

- entières crues congelées ;
- queues crues congelées.

Tableau n°III : Présentation des produits finis

Nom commercial	Nom Scientifique	Mode de conservation	Présentation	Conditionnements et emballages
Crevettes	P. monodon	Congélation	Entières crues	-Cellophane P.E de 2 kg
	P. Japonicus P. indicus Meta P. monoceros		Queues crues	-Master carton de 18 kg

Source : notre réflexion personnelle, Mars 2009

D'où, notre société se consacre à l'exportation des crevettes crues congelées de meilleure qualité, qui sont très demandées sur le marché international.

Bref, dans le premier chapitre, nous allons parler de la présentation du projet ; elle permet de concevoir et d'identifier notre projet, avec sa brève historique et ses caractéristiques. Pour mieux connaître la faisabilité commerciale de notre projet, nous allons aborder, dans le deuxième chapitre, l'étude marketing.

Chapitre II : L'ÉTUDE MARKETING DU PROJET

Le marketing vient du mot anglais « market » ou mercatique, selon la traduction donnée par l'Académie Française ; c'est le processus de planification, de mise en application du concept de produit, de la fixation des prix, de la communication et de la distribution, des idées, des biens et des services, pour créer un échange qui satisfasse les objectifs individuels et organisationnels¹.

Le marketing commence avec l'analyse attentive du marché, l'étude de la demande et de l'offre, l'analyse du contexte économique et problématique, enfin les politiques et les stratégies marketing adoptées pour l'écoulement des produits. La connaissance de ces éléments est indispensable avant la formulation technique du produit par l'entreprise, de manière à vérifier que les différents éléments de coût et de besoin sont compatibles.

Section I : L'ÉTUDE DU MARCHÉ VISÉ

Le marché est le lieu de rencontre de l'OFFRE et de la DEMANDE où s'effectue l'échange entre l'acheteur et le vendeur². L'étude de marché s'effectue pour élaborer un plan marketing (stratégies) dont dépendent plusieurs fonctions. L'étude se rapporte aux données quantitatives et qualitatives, obtenues par enquête, de sources internes (rapport d'activités, états financiers -----) ou externes (rapports ou statistiques professionnels ----) à l'entreprise, sur ces éléments :

¹ Remi Rejus Solofonirina, Cours Marketing II, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2005.

² Christian Alphonse RAZAFIMBAHINY, Principes de gestion d'entreprise, Editions CECOR, P. 17

Tableau n°IV : Les différents éléments à étudier

ELLEMENTS	OBSERVATIONS	FONCTIONS	OBJECTIFS
PRODUIT	Quel produit à fabriquer se vend le mieux ?	Fonction Technique	Pour trouver les opportunités et les moyens à rentabiliser.
CONSUMMATEUR	Prévoir les débouchés, leur solvabilité et mode d'achat.	Fonctions Commerciales	Pour l'efficacité des ventes.
DISTRIBUTION	Connaître les circuits appropriés moins coûteux.	Fonction Commerciales	Pour mieux adapter les efforts de vente.
CONCURRENCE	Identifier leurs méthodes et moyens.	Fonctions Finance	Pour rationaliser les échanges et les investissements.
CONJONCTURE	Savoir les tendances des changements d'environnement.	Fonction Administrative	Pour coordonner les services.

Source : Christian Alphonse RAZAFIMBAHINY, *Principes de gestion d'entreprise*, Editions CECOR, p. 17

Dans cette section, nous présenterons en premier lieu la description du marché cible, et en deuxième lieu l'environnement du marché cible.

§-1-La description du marché cible

Les principaux clients importateurs de crevettes sont quelques pays Européens, Asiatiques et Africains.

Pour les crevettes congelées : France, Italie, Belgique, Japon, Pays-Bas, Comores, Maurice, Réunion, Seychelles, Afrique du sud ;

Pour les crevettes non congelées : France, Maurice.

Mais pour notre projet, nous avons choisi comme destination de notre produit la France et le Japon.

Pour la France :

- elle reste le fidèle partenaire de Madagascar ;
- le marché crevettière en France est encore vaste pour les exportateurs ;
- elle fait partie des pays grands consommateurs de crevettes entières crues ;
- enfin, elle est le premier pays grand partenaire commercial de Madagascar.

Et **pour le Japon**, le marché tient une place importante dans le commerce international parce qu'il est le premier pays importateur de crevettes malgaches, présentées sous forme de queue de crevette.

§-2-L'environnement du marché cible

D'une manière générale, en ce qui concerne l'exportation vers l'UE, Madagascar n'a pas de soucis à se faire ; le marché vers l'Asie y figure aussi. Concernant l'Europe, les pays qui importent le plus de crevettes tropicales sont la France et l'Espagne. Environ 50% des exportateurs préfèrent les crevettes entières crues. Pour le marché Asiatique, le Japon est le plus importateur de crevettes, avec 4kg par personne, par an. Presque 65 % des crevettes exportées sont présentées sous forme de queues de crevettes crues congelées.

Section II : L'ÉTUDE DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE

§-1- L'étude de la demande

La demande est définie comme la quantité d'un produit ou de service que le marché désire acquérir par unité de temps, dans un environnement de marketing en évolution¹. L'étude de la demande a pour but d'identifier, de cerner et d'évaluer avec précision les besoins du marché sur le plan quantitatif et qualitatif. D'une manière générale, notre produit est essentiellement destiné à l'exportation vers la France et le Japon. Cela veut dire que notre client potentiel est la France et le Japon.

1-1-Potentiel du marché français et Japonais

Pour mieux apprécier l'évolution de la demande, il faut tenir compte du potentiel du marché. Par définition², le potentiel du marché est la limite vers laquelle tend la demande, elle pourrait être obtenue par l'ensemble de firmes présentées sur ce marché, au cours d'une période donnée, et dans des conditions d'environnement données et avec un maximum d'effort marketing investi.

En d'autres termes, le potentiel du marché est le niveau maximum où pourrait se trouver la demande pendant une période donnée. Comme nous l'avons déjà dit, d'une manière générale, Madagascar n'a pas de soucis à se faire pour l'exportation des produits halieutiques vers l'Europe et l'Asie notamment la France et le Japon,.

¹ Philip KOTLER, le Marketing : la mise en pratique de décision, 1974, p. 26,

² Philip KOTLER & DUBOIS Bernard, Marketing Management, édition française, 10^{ème} édition, publié 23 avril 2001, Paris, p. 160.

D'abord pour la France, selon les renseignements auprès du ministère du commerce, la France produit 10 000 tonnes des crevettes par an, mais depuis ces dernières années, elle a besoin de 25 000 tonnes par an de crevettes pour faire face à sa demande nationale. Compte tenu de cette situation, un simple calcul montre qu'il lui manque donc 15 500 tonnes des crevettes, par an. Elle est donc obligée d'importer cette quantité manquante auprès des pays exportateurs comme Madagascar. En ce qui concerne le Japon, il s'est concentré traditionnellement sur les queues de crevettes congelées fournies en blocs, mais le marché absorbe toutes les qualités, y compris les queues crues et les crevettes crues entières. Le Japon privilégie comme fournisseur Madagascar, du fait de la qualité des crevettes et de la non pollution de la mer. D'après les données auprès du ministère du commerce, les quantités demandées par le Japon est de l'ordre de 200.000 tonnes.

1-2- Planning de production

Le planning de production consiste à établir le volume prévisionnel du marché sur les premières années d'activités, dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°V: Le volume prévisionnel du marché (q quantité en kg)

ANNEES	1	2	3	4	5
Crevettes entières crues congelées	20 .000	22.000	24.000	26.000	28.000
Crevettes queues crues congelées	10.500	11.550	12.600	13.650	14.700

Source : Notre propre réflexion, Mars 2009

§-2-L'étude de l'offre

Par définition, l'offre est la quantité des produits ou des marchandises que les vendeurs sont disposés à céder à un prix donné, à un moment déterminé. L'étude relative de l'offre regroupe l'ensemble des données qui permet de caractériser les produits offerts à la clientèle et à la concurrence. L'étude de l'offre est une étude obligatoire dans l'étude marketing, car l'observation, la connaissance détaillée des principaux concurrents, de leur politique commerciale et des produits commercialisés sur le marché constituent une donnée indispensable pour positionner l'entreprise, en la démarquant de la concurrence.

L'enquête effectuées au niveau du district, de la région d'exploitation, et aussi au niveau national nous permet de savoir que l'offre en matière de crevettes dépend de :

- la période de pêche ;
- la capacité de production des pêcheurs à partir de leur technique de pêche ;
- traitement des crevettes c'est-à-dire leur conditionnement.

2-1-Volume global de vente actuelle sur le marché

Selon les données de la F.A.O., l'année dernière, la production mondiale de crevette s'élevait à 80000 tonnes. Quant à Madagascar, la production nationale de crevettes était environ de 8000 tonnes, l'année dernière, soit 10% de la production mondiale.

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de l'exportation de crevettes nationale durant les quatre dernières années.

Tableau n°VI: L'évolution de l'exportation nationale de crevettes

RUBRIQUES	Quantité en tonnes			
	2005	2006	2007	2008
Années				
Exploitation	5783	6259	6895	7795
Pris de vente FOB (€ /kg)	5,68	6,09	6,31	5,31

Source : Observation économique de la filière crevette

2-2-Les concurrent

La concurrence est l'ensemble des entreprises qui offrent sur le marché un produit semblable ou un produit de substitution à son produit. Elle est structurée :

- Horizontalement : entreprises vendant des produits similaires c'est à dire les concurrence directs ;
- Verticalement : entreprise vendant des produits de substitution (différents). Ce sont les concurrents indirects.

Pour mieux connaître les concurrents dans l'étude de l'offre, il faut :

- identifier les concurrents directs et indirects qui influencent les activités et l'image de l'entreprise ;
- connaître les parts précis de marché, ainsi que la possibilité de développement ;
- analyser la position concurrentielle, afin d'en orienter la force de vente, selon la place convoitée ;
- connaître aussi les raisons du succès des concurrents, afin d'améliorer la production de l'entreprise.

Voyons tout d'abord, nos concurrents directs à Madagascar.

2-2-1-Les concurrents locaux

Ce sont les concurrents dans la région d'exploitation.

- **Concurrent local** : Réfrigepêche Est (Toamasina).

2-2-2-Les concurrents nationaux

Ce sont les concurrents en dehors de la région d'exploitation.

-**concurrents nationaux** : Somapêche (Mahajanga), SOGEDIPROMA (Mahajanga), Pêche export (Mahajanga), Crustapêche (Mahajanga), Réfrigepêche Ouest (Mahajanga), Aqualma (Aquaculture Mahajanga), Pêcherie de Nossi-Bé (Nosy-Be), Donnée et Fils (Nosy Be), Marie Thérèse (Nosy-Be), Mahamound (Antsiranana), Law Yin Wan (Antsiranana), Les Gambas de l'ankarana (Aquaculture Ambilobe), Groupe Kaleta (Toliara), Aquamen (Toliara), Pêcheries du Melaky Menabe (Maintirano), Sopemo (Morondava). Malgré la présence de plusieurs concurrents, aucun ne travaille dans le district de Vatondry, notre zone d'exploitation, qui est dotée d'une grande potentialité en crevettes. Abordons maintenant nos concurrents étrangers.

2-2-3-Les concurrents étrangers

Ce sont les concurrents en dehors de notre pays tels que :

- | | | |
|-------------|--------------|------------|
| -chine | -Mexique | - Pakistan |
| -Inde | -Argentine | -Guyane |
| -Indonésie | -Philippines | -Espagne |
| -Etats-Unis | -Islande | -Allemagne |
| -Canada | -Myanmar | -Estonie |

-Groenland	-Nigeria	-Taiwan
-Thaïlande	-Rép. de Corée	-Fédération de Russie
-Vietnam	-Brésil	-Iles Féroé
-Malaisie	-Japon	-Pays-Bas
-Norvège	- Australie	-Mozambique

Source : INSTAT

Ensuite, nos concurrents indirects sont les exportateurs de produits de substitution dont les poissons, les crabes, les thons, les langoustes. Néanmoins, ces produits de substitution ne posent pas trop de problème pour l'entreprise en matière de concurrence, car la qualité des crevettes malgaches est connue et très demandée sur le marché international. Enfin, nous allons voir ci-après les points forts et les points faibles de ces concurrents :

2-2-4- Les points forts et les points faibles des concurrents

a) Les points forts

- Expédition par avion ;
- Utilisation de chalutiers de taille importante de 15 à 30 mètres ;
- Forte notoriété ;
- Grandes entreprises ;
- Présentant des gammes de produits.

b) Les points faibles des concurrents

- Prix élevé ;
- Manque ou absence de contrôle de qualité ou de salubrité de leurs produits ;
- Goût altéré des crevettes, à cause des produits chimiques ;
- Ils n'ont pas la possibilité financière de réaliser les améliorations convenables et nécessaires à leurs usines ;
- Insolvabilité de la demande.

Section III : L'ANALYSE DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET PROBLÉMATIQUE DE LA FILIÈRE

§-1-L'analyse du contexte économique de la filière

L'analyse du contexte économique consiste à savoir les opportunités et les atouts de cette filière.

1-1- Les opportunités

- Offre inférieure à la demande sur le marché international ;
- Concurrence réduite sur le marché Européen, car certains pays sont sous embargo ou sévèrement contrôlés, par exemple la Chine, la Thaïlande.

1-2- Les atouts

- Pêcherie relativement bien gérée (40 années d'existence) ;
- Qualité des crevettes malgaches reconnue sur le marché international ;
- Sociétés industrielles utilisant des équipements et installations aux normes.

§-2- L'analyse problématique de la filière

A ce sujet, il s'agit d'évoquer les contraintes et les faiblesses de cette filière.

- L'absence d'une chaîne de conditionnement et d'installation de débarquement (chambre froide, hangar de stockage) ;
- L'insuffisance des équipements de pêche ;
- Utilisation des matériels artisanaux, peu performants ;
- Existence de cyclones tropicaux qui touchent Madagascar presque chaque année, surtout dans la région Est ;
- Exploitation irrationnelle;
- Existence de mauvais temps qui provoquent le mauvais état de la mer.

Section IV : LES POLITIQUES ET STRATEGIES MARKETING ADOPTÉES

Pour définir le plan d'action commerciale de l'entreprise sur le marché, il est nécessaire de traiter les éléments collectés par l'étude du marché. Ce plan d'action s'articule autour de quatre variables du marketing mix ou « 4P » (M.C Carthy), qui

correspondent aux initiales des termes anglais (Product, Price, Place, Promotion) ; en français, nous les traduirons par produit, prix, distribution et communication.

§-1- Le marketing mix

« Le MARKETING MIX constitue l'ensemble des décisions qu'un responsable marketing devra prendre quant aux principaux outils dont il dispose pour mettre en œuvre une stratégie commerciale globale¹ ». D'après le sens marketing politique produit, prix, distribution et communication, nous allons voir tout d'abord la politique du produit.

1-1-La politique du produit

Par définition, la politique est un ensemble de décisions et de règles de conduite adoptées à l'avance, pour une certaine période de temps, en vue d'atteindre certains objectifs généraux². La politique du produit est un ensemble de décisions et de règles de conduite adopté par l'entreprise pour ses produits, en vue d'atteindre les attentes identifiées sur le marché, ou les attentes des consommateurs.

Ainsi, le suivi et la réussite d'un produit dépendent de sa notoriété. Alors, pour créer la notoriété du produit, il faut tenir compte de la qualité du produit à offrir sur le marché, afin de pouvoir répondre exactement aux attentes des consommateurs. Notre société S.E.E.C.VA se consacrera à la production de crevettes de meilleure qualité. La crevette malgache, surtout le genre de Penaeus, est un produit très apprécié sur le marché international, surtout sur le marché Européen. Elle fait partie des produits halieutiques consommables de luxe ou de haute qualité. Puisque notre politique sera basée sur la qualité, il est nécessaire de savoir les normes exigées sur le marché Européen et Asiatique. Les normes exigées et appliquées dans ces deux pays sont les mêmes.

Par définition³, la norme est l'ensemble des techniques qui ont pour but d'uniformiser la qualité et l'aspect des produits pour satisfaire les exigences du consommateur. Les normes tiennent compte de la caractéristique de présentation, C'est -à-dire la forme, la couleur, l'aspect, le calibrage et l'état sanitaire.

¹ Eddy R. TSITOHAINA, Cours Marketing II, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina 2008.

² Eddy R. TSITOHAINA, Cours Marketing II, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2008.

³ Seth RATOVOSON, Cours S A I (système Agro-industriel), 4^{ème} Année Gestion Option commerce, université Toamasina 2007.

En général, les normes exigées sont basées sur trois éléments à savoir :

- la norme sur le produit ;
- la norme sur l'emballage ;
- la norme sur le conditionnement.

1-1-1-La norme sur le produit

Pour ce qui concerne le produit, les normes exigées portent sur la qualité organoleptique et microbiologique.

a)Qualité organoleptique

Qualité :

Les crevettes se présentent sous deux formes à savoir entières crues congelées et en queues crues congelées, avec un taux de défaut strictement inférieur à 6,5% (t_x de défaut <6,5%) pour une boîte de 2kg.

Calibrage (ou leur taille par calibre) :

C'est le nombre de crevettes par kilo

Pour les crevettes entières ou H.O :

U / 10 ; 10 / 20 ; 20/ 30 ; 30 / 40 ; 40 / 60 ;

60 / 80 ; 80 / 10 ; 100/ 12 ; 120 / 150 ; 150/ UP

Pour les crevettes étêtées ou H. L :

U/15 ; 16/ 20 ; 41 / 50 ; 51/ 60 ; 61/ 70 ; 71/ 90

Poids :

Le poids du produit finis dans un Inner carton de 2kg est strictement supérieur à 2kg, soit compris entre 2,10 et 2,20 kg.

b) Qualité microbiologique

Ce sont les conditions d'hygiène exigées sur :

- Les produits :** - suivi de l'analyse phytosanitaire des produits,
- bien traités, bien conditionnés et bien emballés.

Le personnel : tous les responsables qui assurent le traitement et le contrôle des produits doivent être toujours propres et en bonne santé.

Les matériels : tous les matériels utilisés sont aussi obligatoirement propres avant d'être utilisés, tels les bacs de crevettes, les couteaux, les gants, les crevettes,.....

1-1-2- La norme sur l'emballage

On doit emballer les produits finis pour bien assurer la protection des produits, pour faciliter le transport et pour favoriser la vente aux consommateurs. Elle se présente sous 3 formes :

- emballage de fond : cellophane polyéthylènes ;
- emballage de forme : Inner carton de 2 kg ;
- emballage de transport : Master carton de 18 kg.

1-1-3-La norme sur le conditionnement

Pour assurer la sécurité et la qualité du produit, les crevettes doivent être conditionnées dans une cellophane en polyéthylènes spéciale pour les produits congelés. Les traitements effectués doivent être mentionnés sur le conditionnement, et chaque colis doit porter les indications suivantes:

- Identification symbolique ;
- Nature du produit ;
- Origine du produit,
- Zone de production ;
- Calibre, poids, marque, identification du traitement ;
- Sur l'organisme certificateur ;
- Certificat d'origine ;
- Certificat de salubrité.

1-2-La politique du prix

La politique de prix d'une entreprise consiste à fixer les prix auxquels elle vendra ses produits à ses différents clients. Le prix correspond à la somme d'argent que le client doit payer pour acheter le produit que l'entreprise ou le distributeur reçoit en échange de la cession de ce produit. Il s'agit donc d'une quantification monétaire de l'échange qui se réalise entre l'entreprise et le client¹.

¹ Eddy R .TSITOAINA, cours Marketing II, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina 2008

La fixation de prix s'établit librement, ou selon les règles administratives, contractuelles ou professionnelles. Le processus de fixation considère les divers coûts (production, distribution,.....), les facteurs d'application (majorant, minorant) et la politique de prix.

Alors, pour fixer le prix, l'entreprise doit :

- connaître le prix de revient de ce produit fini;
- connaître les prix de leurs concurrents ;
- savoir le prix plus attractif.

La qualité du produit prend une part importante dans la fixation de prix. C'est à partir de notre coût de revient que nous allons déterminer notre prix de vente, et on a choisi le prix F.O.B comme prix, à cause de notre négociateur qui est Français et Japonais .En outre, notre objectif est de maîtriser la concurrence et d'étendre notre part de marché. Les prix dépendent de plusieurs facteurs dont l'espèce, le calibre, le pays d'origine, la présentation, la qualité, la période de l'année et l'offre au niveau mondial.

Voici une indication de prix FOB de P. monodon produites à Madagascar et destinées au marché européen.

Tableau n°VII : L'indication de prix F O B

Calibre crevette entière	Prix FOB en Euros	Calibre Queue de crevette	Prix FOB en Euros
10 /20	13 ,00	U15	12,96
20/30	10,73	16/20	11,70
30/40	9,40	21/25	10,33
40/60	8,00	21/30	9,40
60/80	7,18	26/30	9,22
80/100	6,54	31/40	8,00
100/120	5,20	41 /50	7,50
120/150	3 ,85	51 /60	6 ,16
150 Up	3 ,00	61/70	5,00
		91 /110	3 ,20
		111Up	2,64

Source : Observation économique de la filière crevette.

1-3-Politique de distribution

La distribution est l'ensemble des activités et des opérations mettant les biens et les services à la disposition des consommateurs .Cela signifie que la distribution est l'ensemble des activités ou des opérations s'exerçant depuis l'entrée du produit, c'est -à-dire de l'achat des crevettes jusqu'à la livraison auprès des clients.

« Le circuit de distribution c'est le mode d'organisation permettant d'accomplir les activités qui ont toutes pour but d'amener au bon endroit , au bon moment et en quantité suffisante , des produits appropriés »¹ .

En outre, le canal de distribution est le sous-ensemble d'un circuit, que l'on peut définir comme le chemin à parcourir par un produit, lorsqu'il quitte le secteur de production, pour atteindre le consommateur final. Il remplit des fonctions spatiales, temporelles et commerciales. Pour satisfaire notre client, nous choisissons le circuit indirect comme circuit de distribution. Pour la distribution de nos produits, notre société doit assurer l'expédition vers la France et le Japon seulement, tandis que les

¹ Philip KOTLER & Bernard DUBOIS, Marketing Management, édition Française, 10^{ème} édition Publié Union 23 Avril, p.497.

intermédiaires (distributeurs) doivent assurer la distribution de leurs produits aux consommateurs par l'intermédiaire des grossistes et des détaillants. L'expédition s'achemine par voie terrestre de Vatovandry jusqu'au Port de Toamasina qui est le lieu d'embarquement de notre produit et l'expédition final (vers la France et le Japon) se fait par voie maritime.

Le circuit de distribution de notre produit



Source : notre propre réflexion, année 2009.

1-4 –Politique de communication

La promotion a pour rôle d'assurer la communication entre la clientèle et l'entreprise qui désire faire passer un message. La communication marketing du produit consiste surtout à faire connaître le produit au public, notamment à l'importateur, afin de les inciter à l'acte d'achat. Notre société envisage de consacrer un certain pourcentage du chiffre d'affaires pour le budget de promotion. Pour la promotion de notre produit, la société utilise trois grands moyens de promotion dont la publicité, la promotion des ventes, le marketing direct.

☛ Concernant la publicité, notre but est d'atteindre la clientèle cible, autrement dit, elle sera suggestive et axée sur les objectifs suivants :

- informer les clients sur l'entreprise ;
- faire connaître les caractéristiques particulières de nos produits.
- faire connaître le produit de Madagascar.

☛ La promotion est l'ensemble des activités de marketing et ayant pour but de stimuler les ventes. Avant l'expédition définitive, nous envisageons d'envoyer des échantillons aux clients, car cela renforce la relation professionnelle.

☛ Le marketing direct regroupe un ensemble d'outils qui utilisent un ou plusieurs médias de contact, en vue d'obtenir une réponse ou une transaction.

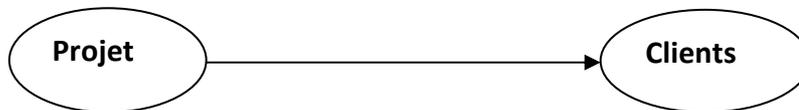
Comme nos clients sont localisés à l'étranger, nous procédons par voie d'internet, du téléphone et du fax.

§2 –La stratégie adoptée

☛ La stratégie est l'ensemble des moyens d'actions utilisés conjointement en vue d'atteindre des objectifs. Pour notre projet, nous allons adopter deux types de stratégie, à savoir : la stratégie push et pull.

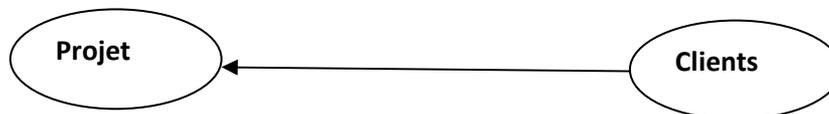
2-1- La stratégie Push

La stratégie Push ou stratégie de pression consiste à faire pousser les produits vers les consommateurs. Présentons ci-après le schéma du processus de la stratégie push.



2-2- La stratégie Pull

La stratégie Pull ou stratégie d'aspiration consiste à attirer les consommateurs vers les produits, en stimulant la demande. Présentons ci-après le schéma du processus de la stratégie pull.



Chapitre III : LA MÉTHODE D'ÉVALUATION D'INVESTISSEMENT

Section I : LA THÉORIE GÉNÉRALE SUR LES OUTILS D'ÉVALUATION

Dans cette section, on a quatre outils d'évaluation à savoir : la Valeur Actuelle Nette, l'Indice de Profitabilité, le Taux de Rentabilité Interne et le Délai de Récupération du Capital Investi.

§-1- La Valeur Actuelle Nette

1-1-Définition

La **VAN** c'est « la différence entre la somme de cash-flow actualisé et la somme des capitaux investis¹ ». L'actualisation se réalise aux taux (t) ; taux de rentabilité exigé par l'entreprise pendant les années de projet (j). D'où la formule :

$$\mathbf{VAN = \sum_{i=1}^{j=n} Cf(1+i)^{-n} - C_0}$$

Avec : - C f : Cash- flow = Résultat net + Amortissement

-i : taux d'actualisation

-n : durée du projet

-C₀ : capital investi

1-2- L'interprétation

La VAN peut être positive, nulle ou négative.

Si : - **VAN**>0 : la rentabilité est supérieure au taux exigé t ;

-**VAN** =0 : la rentabilité est égale au taux exigé t ;

-**VAN**<0 : la rentabilité est inférieure au taux exigé t.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, la VAN doit être positive et un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que sa VAN est plus grande.

¹ Vololonirina RAVELOSON, Cours de gestion Budgétaire ,3^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina 2006

§-2- L'Indice de profitabilité

2-1- La définition

L'**IP** est le rapport entre la somme du cash-flow actualisé et l'investissement. Il mesure le projet induit par 1 Ar du capital investi. Pour un projet jugé rentable, ce taux doit être supérieur à 1, et dans le cas contraire, il constitue un critère de rejet.

D'où la formule :

$$\text{IP} = \frac{\sum_{i=1}^{j=n} Cf(i+1)^{-n}}{Co}$$

Avec: - Cf : cash –flow

- i : taux d'actualisation

- Co : capital investi

2-2 – L'interprétation

Si : - **IP** > 1 : la rentabilité est supérieure au taux exigé t ;

- **IP** = 1 : la rentabilité est égale au taux exigé t ;

- **IP** < 1 : la rentabilité est inférieure au taux exigé t.

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son indice de profitabilité soit supérieur à 1, et un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son indice de profitabilité est plus grand.

§-2 Le taux de Rentabilité Interne

2-1- La définition

Le **TRI x** est le taux qui donne une valeur nette actualisée égale à zéro ou un indice de profitabilité égale à 1.

D'où la formule :

$$\text{VAN} = 0 = \sum_{i=1}^{j=n} Cf(1+x)^{-n} - C_0$$

- Avec:
- Cf : cash –flow
 - i : taux d’actualisation
 - Co : capital investi
 - n : durée du projet.

2-2 L’interprétation

Le TRI peut être supérieur, égal ou inférieur au taux exigé t .

Si : $-TRI > t$: la rentabilité du projet peut être supérieure au taux exigé t ;

$-TRI = t$: la rentabilité du projet est égale au taux exigé t ;

$-TRI < t$: la rentabilité du projet est inférieure au taux exigé t .

Pour qu’un projet d’investissement soit acceptable , il faut que son taux de rentabilité interne soit supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l’entreprise, et un projet d’investissement est d’autant plus intéressant que son taux de rentabilité interne est élevé .

§-4- Le Délai de Récupération du capital investi

4-1- La définition

Le **DRCI** du capital investi est le temps au bout duquel le montant cumulé des cash- flows actualisés est égal au capital investi. Normalement, elle devrait se situer dans les quatre premières années, plus précisément avant cinq ans.

Le DRCI nous donne une idée sur le risque éventuel de l’investissement en termes de remboursement des capitaux engagés.

D’où la formule :

$$\sum_{i=1}^d Cf(1+t)^{-i} = C_0$$

L’actualisation des cash-flows est faite au taux de rentabilité minimum exigé par l’entreprise (coût du capital).

Avec : – Cf : cash-flow

- t : taux d’actualisation

- C_0 : capital investi

- n : durée du projet.

4-2- L'interprétation

Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que le délai de récupération soit inférieur à un délai fixé par l'entreprise. La fixation de ce délai est problématique et il n'existe pas de règles objectives permettant de justifier telle ou telle pratique. Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que le délai de récupération est plus court.

Section II : LES CRITÈRES D'ÉVALUATION DU PROJET

Pour apprécier la faisabilité d'un projet, quatre critères d'évaluation sont retenus. Ce sont la pertinence, l'efficacité, l'efficacités et la viabilité du projet.

§ -1- La pertinence

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du projet et les priorités du développement sur le plan global et sectoriel, ou le bien fondé du concept du programme, par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

§-2- L'efficacité

Un projet est efficace si on atteint l'objectif avec un coût minimum. C'est -à-dire, qu'on minimise les matériels à utiliser, mais la capacité de production ou le rendement est performant, L'efficacité se réfère donc aux coûts et aux rythmes où les interventions sont transformées en résultats obtenus.

§-3-L'efficacités

Le projet efficace permet d'atteindre l'objectif fixé, quel que soit le coût de sa réalisation. L'indicateur de l'efficacités est obtenu par la comparaison des résultats aux objectifs fixés (différence entre la prévision et la réalisation).

§-4- La viabilité ou la durabilité

La viabilité d'un projet dépend de sa rentabilité. S'il est rentable, nous pouvons prolonger la durée d'exploitation, et même créer un autre investissement sur d'autres activités. Mais actuellement, la durée prévue est de cinq ans, à condition que ce projet soit rentable de façon efficace et efficace au cours de son exploitation.

Bref, cette première partie nous a permis d'aborder la vue générale sur le projet à savoir la présentation et l'étude marketing du projet, ainsi que la théorie générale sur les outils et les critères d'évaluation. Si telle est la première partie, nous allons voir dans la deuxième partie « la conduite du projet ».

Deuxième partie :
LA CONDUITE DU PROJET

La conduite du projet prévoit les diverses techniques mises en œuvre pour le bon fonctionnement du projet. C'est ainsi que nous allons analyser dans cette deuxième partie la technique de réalisation de notre projet, les caractéristiques de l'approvisionnement et la capacité de production envisagée, enfin l'étude organisationnelle .

Chapitre I : LA TECHNIQUE DE RÉALISATION

Dans ce chapitre, nous allons parler des procédures administratives à suivre, des ressources nécessaires à mettre en œuvre, et afin de l'exploitation et du processus de traitement des crevettes.

Section I : LES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES À SUIVRE

L'exécution de notre projet peut être subordonnée au respect de certaines obligations telles que l'autorisation administrative, le certificat de collecte, ... Les obligations doivent être clairement identifiées et prises en considération au moment de l'évaluation des contraintes et des menaces. Dans cette section, nous allons alors voir la législation concernant les permis de collecte et les licences de pêche, la législation nationale régissant l'exportation des produits halieutique et la formalité d'ouverture de l'entreprise.

§-1- La législation concernant les permis de collecte

C'est le M.A.E.P qui définit la politique générale de la pêche dans tout Madagascar. Il dispose du pouvoir de déterminer et de fixer la gestion de la pêche par les données proposées par les D.P.R.H. En outre, conformément à l'alinéa 3 de l'article 11 du décret n° 97 -1455 du 18 décembre 1997 et à l'article 2 de l'arrêté interministériel n°00.048/2008 du 07 janvier 2008, toute autorisation de collecte qui n'a pas été suivi d'une délivrance de permis de collecte dans les six mois à compter de sa date de signature est caduque. En plus, le D.P.R.H est la personne habilitée à délivrer le permis de collecte.

A titre de remarque, conformément à l'article 12 du Décret n°97-1455 du 18/02/07, l'octroi d'un permis de collecte est subordonné au paiement d'une redevance annuelle déterminée selon l'espèce cible, la zone de collecte et la catégorie des moyens matériels mis en œuvre pour la collecte. Le montant et les modalités de paiement des redevances sont fixés par voie d'Arrêté interministériel. Les licences sont délivrés pour une année et renouvelable chaque année, si ladite société paie ses redevances annuelles. Ces redevances seront payées auprès de la trésorerie générale d'Antananarivo, ou par chèque certifié au nom de monsieur le payeur général avec mention « *FONDS DE DEVELOPPEMENT HALIEUTIQUE ET AQUICOLE* ».

§-2- La législation nationale régissant l'exportation des produits halieutiques

Les procédures suivantes sont exigées pour tout exportateur :

- s'inscrire au registre de commerce auprès du tribunal de commerce ;
- acquérir un NIF auprès du service des grandes entreprises ;
- posséder une carte individuelle délivrée par le D.P.R.H ;
- s'acquitter de ses redevances annuelles ;
- présenter un certificat d'origine intérieur ;
- avoir une licence d'exportation auprès de la CD, après paiement de patente ;
- avoir un agrément pour exportation
- avoir une C.I.S auprès de la banque BFV. SG, BMOI à chaque envoi des produits.

§-3- Formalité d'ouverture

3-1- Constitution de l'entreprise

Il s'agit d'une S.A.R.L dont la dénomination sociale est S.E.E.C.VA.

3-2- Enregistrement du statut

L'enregistrement du statut est effectué au bureau de l'enregistrement des timbres de la région Atsinanana, après paiement du droit d'enregistrement.

3-3- Publication dans un journal d'annonce légale

Après obtention du NIF, un extrait du statut doit être publié dans l'un des journaux désignés pour recevoir des annonces légales.

3-4- Immatriculation au registre du commerce

Un numéro d'immatriculation sera attribué à la société auprès du S.G.E Ambohidahy Antananarivo.

3-5- Demande de permis de construction

On dépose une demande auprès de la commune Urbaine de Vatomandry pour pouvoir démarrer la construction.

Section II : LES RESSOURCES À METTRE EN ŒUVRE

On entend par ressources, les moyens dont on dispose pour atteindre des objectifs bien définis. Ainsi, pour atteindre nos objectifs, nous avons besoin de moyens humains, matériels et financiers. Pour cela, il est indispensable de procéder à un recrutement au sein de l'entreprise et d'acheter des matériaux.

§-1- Les ressources humaines

Les ressources humaines, c'est l'ensemble du personnel d'une entreprise. Ils constituent un capital important, et aussi un garant pour la bonne marche de l'entreprise, car ils assurent son exploitation, sa gestion, son fonctionnement et sa rentabilité. Pour notre projet, nous allons recruter 31 personnes, avec une meilleure condition de coût et de qualité dont :

- Un (01) Gérant qui sera recruté parmi les promoteurs ;
- Un (01) Responsable Administratif et Financier ;
- Un (01) Responsable de la Production ;
- Un (01) Responsable Commercial ;
- Un (01) Responsable Technique ;
- Un (01) Aide Comptable ;
- Un (01) Secrétaire ;
- Trois (03) Collecteurs ;
- Dix-huit (18) Ouvriers ;
- Un (01) Magasinier ;
- Un (01) chauffeur;
- Un(01) Gardien.

Nous allons citer ci-après les critères de sélection des moyens humains.

Tableau n°VIII : Les critères de sélection des moyens humains

POSTES	QUALIFICATION ET PROFIL REQUIS
Gérant	<ul style="list-style-type: none"> -Avoir un diplôme de maîtrise en gestion ou économie ou équivalent ; -Avoir des connaissances en matière d'exploitation halieutique ; -Avoir la maîtrise de l'outil informatique ; -Avoir le sens de l'organisation et de leadership ; -Avoir une capacité de négociation ; -Etre méthodique et dynamique ;
Responsable administratif et financier	<ul style="list-style-type: none"> -Avoir un diplôme de Bacc + 3 en gestion ; -Avoir des expériences dans le montage de dossier de demande de financement ; -Avoir la maîtrise parfaite de l'outil informatique, des logiciels sages SAARI ou ciel compta ; -Avoir le sens de l'organisation ; -Etre dynamique.
Responsable de production	<ul style="list-style-type: none"> -Avoir au minimum Bacc+ 3 - Avoir des connaissances ou des expériences en matière d'exploitation halieutique ; -Avoir des expériences dans le domaine de la production, -Maîtrise des outils informatiques ; -Maîtrise de la langue Française ;
Responsable commercial	<ul style="list-style-type: none"> -Titulaire du Bacc+ 3 au minimum, en section commercial ; -Avoir 3ans d'expériences au minimum dans un poste similaire, -Avoir le sens de la négociation ; -Avoir le sens de responsabilité et d'organisation ; -Maîtrise de la langue Française et anglaise ; -Maîtrise de l'outil informatique ;
Responsable Technique	<ul style="list-style-type: none"> -Titulaire du Bacc +3 ; -Avoir des expériences sur la filière technique ; -Maîtrise de l'outil informatique ; -Maîtrise de la langue Française ;
Aide comptable	<ul style="list-style-type: none"> - Titulaire d'un diplôme de Bacc ; -Maîtrise du logiciel informatique ; -Avoir 3 ans d'expériences dans un poste similaire ; -Etre dynamique et sérieux ;

Secrétaire	<ul style="list-style-type: none"> -Titulaire du Bacc ; -2 ans d'expériences dans un poste similaire ; -Maîtrise de la langue française et anglaise ; - Bonne capacité à l'outil informatique ;
collecteurs	<ul style="list-style-type: none"> -Titulaire d'un diplôme B E P C ; -Avoir la connaissance des lieux de la collecte ; -Ayant le sens du travail en équipe ; -Disponible, sérieux et dynamique ; -Avoir le sens de la responsabilité et d'organisation ;
Ouvriers	<ul style="list-style-type: none"> -Niveau C E P E - Ayant un bon esprit d'équipe ; -Avoir des expériences professionnelles ou des connaissances pour le traitement des crevettes ; -Disponible, sérieux et dynamique ;
Magasinier	<ul style="list-style-type: none"> -Titulaire du Bacc ; -2 ans des expériences dans le domaine du magasinage ; -Maîtrise de la langue Française ; -Dynamique, disponible et sérieux ;
chauffeur	<ul style="list-style-type: none"> -Titulaire d'un diplôme B.E.P.C ; -Avoir un permis de conduire (B, C, D, E) ; -Avoir des expériences en entretien et réparation ; -Agé de 25 à 40 ans ; -Disponible pour les déplacements ; -Parlant Français ; -Honnête, intègre, sobre ;
Gardien	<ul style="list-style-type: none"> -Niveau C.E.P.E au minimum -Avoir des expériences dans un poste similaire -Agé de 25 à 40 ans ; -Avoir des connaissances en arts martiaux sera un atout ; -Etre dynamique, sérieux, honnête et en bonne santé;

Source : D'après notre réflexion personnelle, Mai 2008.

§-2- Les ressources financières

Il s'agit de la capacité en ressources financières pour le financement du projet. Ces ressources sont constituées en partie par les apports mis à la disposition des promoteurs, une autre partie sera constituée par un emprunt contracté auprès d'un organisme financier comme la banque ou d'autres institutions financières. Cette partie relative aux ressources financières sera analysée de façon approfondie dans la troisième partie de notre recherche.

§-3- Les ressources matérielles

Après le recrutement des personnels, nous avons besoin de matériels pour les installations, le traitement et les conditionnements. Nous allons donner ci-après les différents matériels à utiliser pour notre projet.

☛ Les matériels et mobiliers de bureau :

- Tables de bureau : 04
- Table ordinateur : 01
- Armoire : 02
- chaise : 10
- Calculatrice : 02
- Téléphone : 01

☛ Les matériels informatiques :

- Ordinateur : 01
- Imprimante : 01
- Onduleur : 01

☛ L'équipement nécessaire pour la pêche :

- Nasses : 20
- Pirogues : 03

☛ L'équipement nécessaire au traitement et au conditionnement :

- Balance : 02
- Bassine : 04
- Bottes : 20
- Brosses : 10
- Caissettes : 10

- Chambre froide : 02
- Congélateur : 02
- Couteau : 10
- Cuvettes : 03
- Groupe électrogène : 01
- Masques biconasales : 20
- Seau : 05
- Table inox : 02
- Tablier : 20
- Téléphone : 03
- Tunnel de congélation : 01
- Tenu frigoriste : 20
- Vivrier : 08
- Thermomètre : 02

☛ Les matériels de transports :

- Camion frigorifique : 01
- Motos tout terrain : 02

Section III : EXPLOITATION ET PROCESSUS DE TRAITEMENT DES CREVETTES

§- 1- L'exploitation des crevettes

L'exploitation des crevettes côtières est pour le moment la plus importante activité du secteur halieutique, car elle occupe la première place pour la rentrée de devises.

1-1- Les techniques de pêche utilisées

Pour la pêche des crevettes côtières, il faut noter que trois catégories de pêche coexistent actuellement à Madagascar, à savoir :

- la pêche traditionnelle ;
- la pêche artisanale ;
- la pêche industrielle.

1-1-1- La pêche traditionnelle

La pêche traditionnelle a et devra toujours avoir une place importante dans le ravitaillement du marché en produits halieutiques. Elle est caractérisée par l'utilisation de pirogues non motorisés et l'emploi de barrages côtiers (valakira ou kira) comme engins de pêche. L'exploitation se fait surtout à partir des ressources maritimes côtières ne dépassant pas 10 km au large de la côte. Pour la pêche maritime traditionnelle, les quantités débarquées pour tous produits confondus, tournent aux environs de 70.000 tonnes. Elle a produit entre 2000 à 3500 tonnes de crevettes, ces cinq dernières années.

1-1-2 –La pêche artisanale

Au départ, la pêche artisanale qui était orientée vers la capture des poissons s'est orientée vers la pêche et la collecte des produits nobles. Elle fait intervenir de mini chalutiers d'une puissance inférieure ou égale à 50 CV, partageant les fonds de pêche avec les chalutiers industriels .Dans la pratique, la plupart des amateurs de mini chalutiers travaillent sous contrat avec les sociétés industrielles. Elle a produit, aux environs de 600 tonnes, dont les 400 tonnes sont principalement une production en crevettes et 200 tonnes en poissons.

1-1-3- La pêche industrielle

Cette pêche est caractérisée par l'utilisation de navires, dont la puissance du moteur principal dépasse les 50 CV. Le niveau d'exploitation tourne aux environs de 8000 tonnes pour la pêche côtière. La production de la pêche industrielle, crevettière nationale constitue 9% de la production halieutique globale. Ainsi, l'exploitation rationnelle des ressources crevettières côtières nécessite une collaboration entre les pêcheurs artisanaux et traditionnels, et les amateurs industriels.

1-2- Les activités de collecte de crevettes

Pour collecter des crevettes, nous procédons de deux manières à savoir:

- la pêche artisanale ;
- la collecte auprès des pêcheurs.

Pour la pêche artisanale, nous allons utiliser des chaluts ou des filets. Ces derniers seront envoyés, dans l'ensemble, pour une durée d'une heure, au bout duquel on les retire. Ainsi, les produits capturés seront triés pour séparer les poissons et les crevettes .Puis, ils seront lavés et mis sous glace.

Par la suite, la collecte auprès des pêcheurs traditionnels. Les collecteurs jouent le rôle d'intermédiaire entre les pêcheurs et la société. Ils collectent les produits des pêcheurs, afin de les mettre à la disposition de la société exportatrice. Pour cette activité, notre société a besoin de trois (03) collecteurs couvrant les 6 zones de collecte: l'un dans la partie Nord et deux dans la partie Sud et au Centre.

§2-Le Processus de traitement des crevettes

Ce processus renferme trois grandes étapes qui sont :

- la réception des produits bruts ;
- le traitement proprement dit ;
- la commercialisation.

2-1-La réception des produits bruts

Toutes les crevettes arrivant à l'air de réception livrées par les collecteurs sont d'abord triées et soumises à un contrôle systématique .Puis, durant le moment de triage et de contrôle, celles qui sont mortes, altérées sont enlevées et remises aux collecteurs. Après le triage, celles qui sont vivantes et faibles sont mises dans une grande bassine ou elles sont lavées à l'eau courante, dans l'aire de lavage, pour être débarrassées des sables et introduites dans la salle de réception pour être pesées. Après pesage, elles sont transférées tout de suite dans la salle de traitement.

Ainsi, notre produit se présente comme suit :

- **crevettes entières crues congelées** : ce sont les crevettes vivantes, grosses, robustes, à zéro défaut c'est-à-dire ayant toutes leurs pattes et sans cassure, arrivant à la section de triage.
- **crevettes en queues crues congelées** : ce sont les crevettes faibles, de taille moyenne, et les grosses crevettes qui présentent quelques défauts plus ou moins graves, comme molle, cassée, tête détachée, mélanose, ou bien pattes manquantes, arrivant à la section de triage.

2-2- Le traitement proprement dit

Avant l'exportation, nos produits sont traités suivant la norme internationale exigée. Les processus de traitement de ces produits est divisé en six étapes : la préparation ; le calibrage ; le conditionnement ; la congélation ; l'emballage ; le stockage.

2-2-1-La préparation

Comme les crevettes destinées en queues arrivent à la section du triage, faibles, elles doivent être traitées en premier, par rapport à celles destinées en entières.

a) Pour les crevettes étêtées (queues)

On les met d'abord directement dans une grande bassine pour éliminer les sables par un jet d'eau. Ensuite, elles passent par trois séries de nettoyages qui sont le brossage, l'éviscération et l'étêtage, dans deux bassines contenant de l'eau traitée avec de l'eau de javel.

Pendant ce stade, les ouvriers responsables du traitement sont protégées par des tabliers en plastique, des masques, des gants, des bottes, et ils sont munis de brosses et de couteaux chacun pour l'éviscération et l'étêtage. Ils travaillent par la suite tout autour de la grande bassine. Pour terminer, elles sont trempées dans une autre bassine contenant de l'eau traitée, additionnée de 4% de poudre blanche de métabisulfite de sodium, par rapport à la quantité de crevettes traitées, au bout de 3 minutes. Cette poudre est utilisée pour garder la chaire de ces produits.

b) Pour les crevettes entières

Tout d'abord ; toutes les crevettes destinées en entières c'est-à dire les crevettes vivantes : grosses, robustes à zéro défaut arrivant à la section triage sont mises directement dans une grande bassine, là où elles sont lavées pour éliminer les sables par un jet d'eau. Ensuite, elles passent tout de suite par deux séries de nettoyages dont le brossage et l'éviscération dans deux bassines contenant de l'eau traitée avec de l'eau de javel. Les ouvriers responsables, à ce stade, sont protégés par des tabliers en plastiques, des masques, des gants, des bottes. Ils sont munis de couteaux chacun pour l'éviscération. Ils travaillent par la suite tout autour d'une grande bassine. Après nettoyages, elles sont trempées dans une autre bassine contenant de l'eau traitée additionnées de 4% de poudre blanche de Métabisulfite de

sodium, par rapport à la quantité de ces crevettes, pendant 3 minutes (par exemple, pour 250Kg de crevettes : 144l d'eau de mer additionnée de 6 kg de MBS).

Enfin, durant la phase de préparation, toutes les données relatives au traitement sont enregistrées dans un cahier de charge.

2-2-2- Le calibrage

Après trempage, les crevettes sont placées sur une table en inox être triées par calibrage, et mises en caissettes suivant leurs calibrages. Ainsi, l'opération de calibrage fait l'objet du contrôle du responsable de la qualité commerciale à afin de respecter les normes exigées par les pays importateurs.

Voici les normes de calibrage des crevettes exigées par les pays importateurs :

- Entières : U/10 ; 10/20 ; 20/30 ; 40/60 ; 60 /80 ; 80 / 100 ; 100 /120 ; 120/150 ; 150/Up.
- Etêtées : U/15 ; 16 /20 ; 31/40 ; 41/50 ; 51/60 ; 61/70 ; 71/ 90.

2-2-3-Le conditionnement

Avant leur conditionnement, les produits doivent subir deux tests organoleptiques qui se présentent comme suit :

Tableau n°IX : Le premier test organoleptique

C R V E T T E	TEST ORGANOLEPTIQUE	
	CARACTERE DE FRAICHEUR	CARACTERE D'ALTERATION
	-Aspect brillant ; -glissant aisément - Odeur agréable	-Aspect terne ; -capacité grasse, poisseuse ; sensation de chaleur en prolongeant la main dans le lot ; -Odeur accentuée nauséabonde

Source : Service régional de l'élevage et de la santé animale M.A.E.P Toamasina, Juin 2009.

Tableau n°X: Le deuxième test organoleptique

CRITERE	CATEGORIE EXPORTABLE	CATEGORIE LOCALE
COULEUR	Vive luisante	Terne
ODEUR	Normale	Putride
POINT NOIR	Absent	Présence
CONSISTANCE	Ferme	Molle
INCURVER	Moyen	Droit
DEBRIS	Absence	Présence
FRAGMENT	Aucun	Beaucoup
CONTACT	Glissant	coulant

Source : Service de l'élevage et de la santé animale M.A.E.P Toamasina, Juin 2009.

Ensuite, notre société conditionne les crevettes suivant la demande de nos clients c'est-à-dire selon les exigences du marché international. Elles sont alors pesées, puis mises dans des cellophanes polyéthylènes c'est-à-dire dans des sachets recommandés pour la conservation des produits alimentaires. Pour terminer, elles seront mises dans des Inners cartons de 2 kg. Tout cela sera réalisé dans le souci du respect de la qualité.

2-2-4-La congélation

Après le processus de conditionnement, les Inners cartons de 2 kg vont être passés dans le tunnel de congélation pour être congelés pendant 8 à 10 heures de temps, avec une température supérieure ou égale à moins 18°C, pour garder la fraîcheur des crevettes. Pendant la durée de la congélation, le tunnel ne doit pas être ouvert les produits venant d'arriver sont donc stockés dans des congélateurs, en attendant la réouverture du tunnel. Enfin, à la sortie du tunnel, on procède au contre pesage, pour trouver le poids net de ces produits.

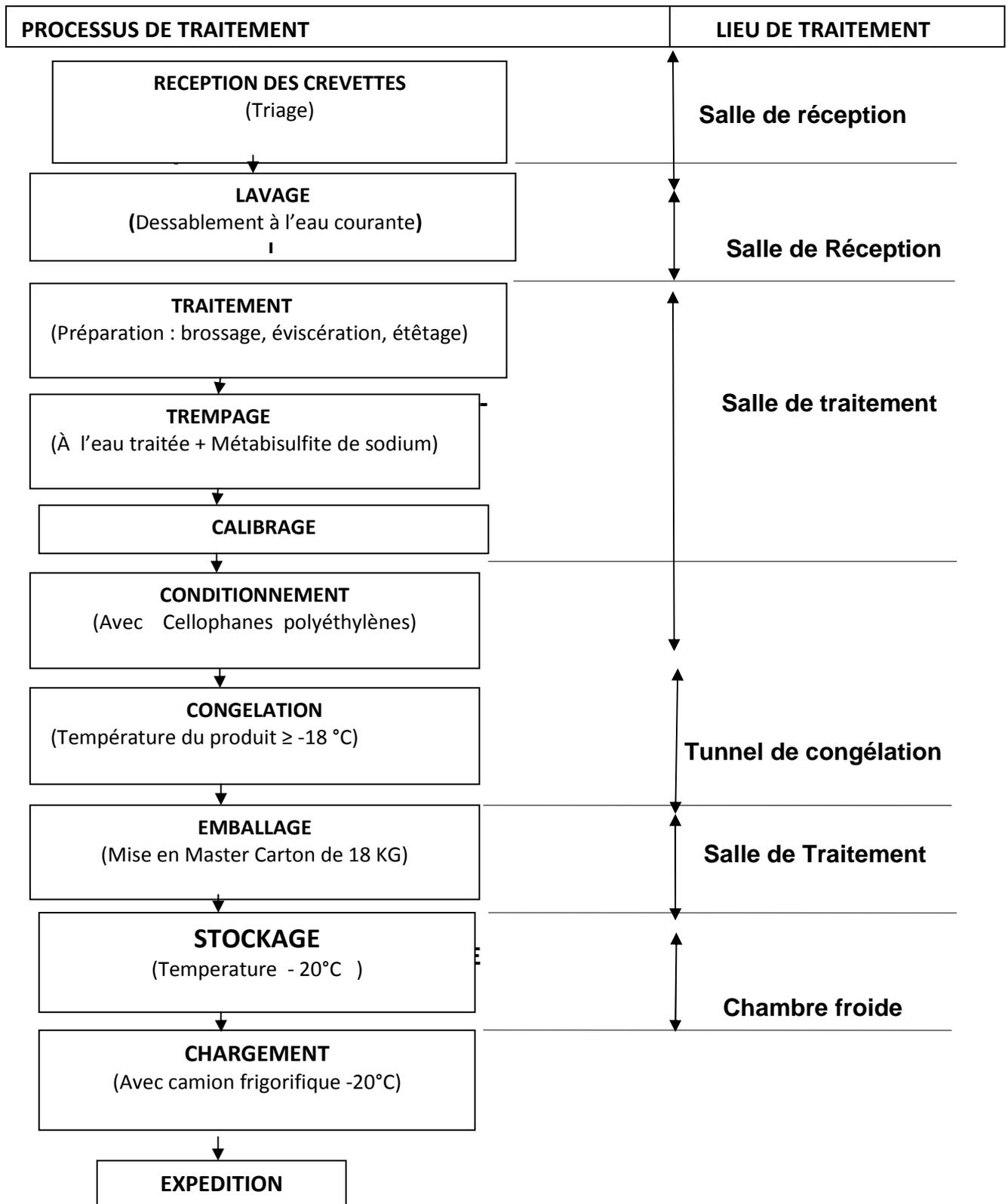
2-2-5-L'emballage

Après congélation, les produits seront emballés dans des masters cartons de 18kg, selon leur gamme et leur calibrage. Après, les cartons doivent être fermés, étiquetés, sur lesquels doivent figurer le poids brut, le poids net, la date de congélation, l'adresse de l'exportateur et l'adresse de l'importateur pour les deux gammes de produits.

2-2-6-Le stockage

Juste après l'emballage, tous les produits finis emballés sont stockés dans la chambre froide de stockage, à une température qui ne dépasse pas moins de 20°C, en attendant leur expédition. En outre, comme les crevettes sont des matières périssables, le critère d'évaluation de stock choisi par notre société est le FIFO, dont le principe est que les crevettes aux premières entrées partent en premières sorties, pendant lequel on utilise en priorité les stocks anciens pour que les clients puissent avoir des produits de meilleure qualité. Cette méthode est facile à appliquer, grâce à l'existence de deux portes dans la chambre froide. Pour terminer, voici les processus de traitement des crevettes avant leur expédition.

Schéma n°1 : LE PROCESSUS DE TRAITEMENT DES CREVETTES



Source : notre propre réflexion, Août 2009

2-3- La commercialisation

Notre société a pour vocation l'activité commerciale. La totalité de nos revenus proviennent donc de la commercialisation des crevettes étêtées et entières, crues, congelées. Les produits exportés sont considérés comme des produits de luxe car ils sont considérés comme de l'Or Rose du point de vue alimentaire. Nos produits sont tous destinés à l'exportation.

Les particularités de nos produits par rapport à ceux des concurrents :

- Goût : naturel ; avec odeur agréable ;
- Emballage : les produits sont bien emballés ;
- Prix : moyens par rapport à ceux des concurrents.

2-3-1-Le déroulement de l'expédition

Avant le chargement, on procède à la mise en marche du froid du camion pendant 4 à 6 heures de temps, pour avoir une température inférieure ou égale à moins 20°C, car ces produits ont besoin de cette température durant leur chargement, et pendant l'expédition vers le port d'embarquement, pour préserver les produits contre la chaleur.

Durant le chargement, on vérifie :

- la température à l'intérieur des produits ; la limite critique est supérieure à moins 15°C ;
- le poids net des produits ;
- l'étiquetage, le calibrage, la date de congélation, les numéros d'autorisation sanitaire ;
- l'état de l'emballage (cartons).

Avant le départ des produits de VATOMANDRY pour le grand Port de TOAMASINA, ils doivent être vérifiés par le service vétérinaire officiel du Port d'embarquement, pour visa de conformité et de salubrité.

Enfin, pour le transport, les produits seront transportés dans un camion frigorifique ayant une température de moins 20°C de Vatomandry, jusqu'au port d'embarquement de TOAMASINA ; l'expédition finale se fait par voie maritime.

2-3-2- Le contrat de vente

Le contrat de vente est effectué par un contrat de vente FOB pour l'exportation, c'est-à-dire que la société n'assure que les transports de Vatomandry jusqu'au port d'embarquement (Toamasina). Pour notre société, le FOB a pour avantages de minimiser les charges du point de vue transport, le non paiement d'assurance et de fret. Les produits sont transportés vers le port de Toamasina pour l'embarquement. Ainsi, dès l'ouverture d'un dossier concernant une opération, il y a signature pour acceptation du contrat. Pour le mode de paiement, la société S.E.E.C.VA n'accepte pas la vente à crédit. Le règlement se fait donc par remise libre c'est -à-dire que les clients doivent payer, 30 jours après l'embarquement par virement bancaire.

Pour terminer, toutes les opérations de vente sont inscrites dans le journal de vente, mais avant la saisie sur l'ordinateur, le service comptable établit d'abord la fiche d'imputation de l'écriture comptable pour notre société. L'imputation comptable, c'est la transcription en langage comptable et financier des informations comptables et financières à partir des pièces justificatives. Après avoir vu la technique de réalisation de notre projet, nous allons aborder la technique de l'approvisionnement et de la production envisagée.

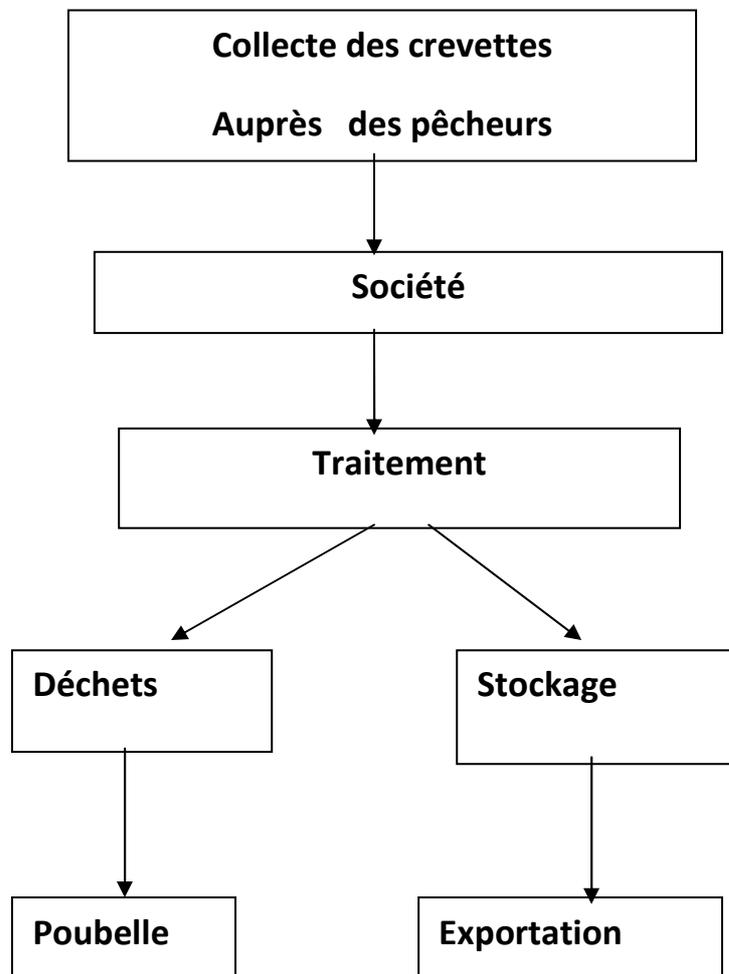
Chapitre II : LA TECHNIQUE DE L'APPROVISIONNEMENT ET DE LA PRODUCTION ENVISAGÉE

Section I : LES CARACTÉRISTIQUES DE L'APPROVISIONNEMENT ENVISAGÉ

La technique d'approvisionnement consiste à réaliser une série d'opérations qui permet de disposer d'un stock compatible au besoin des clients. La fonction d'approvisionnement consiste donc à l'achat (la collecte) et à la gestion de stock en magasin.

Schématiquement, la fonction de l'approvisionnement se présente comme suit.

Schéma n°2: Fonction de l'approvisionnement



Source : notre propre réflexion, Septembre 2009

Suivant ce schéma, telles sont les activités qui forment la technique de production.

§-1- Le mode d'approvisionnement envisagée

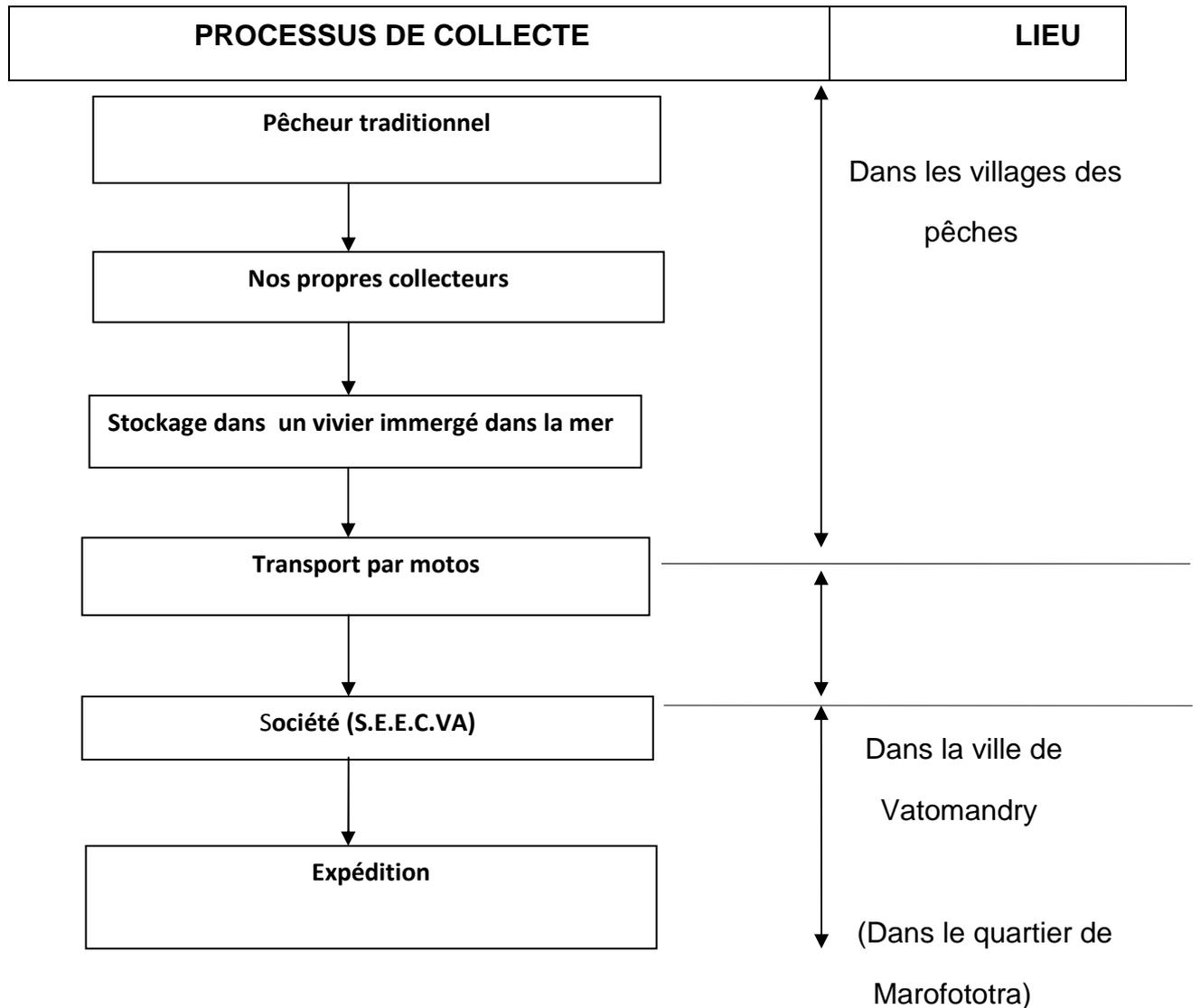
Pour assurer la collecte des produits dans les 6 zones de collecte, regroupées en 3 points de collecte, la société possède ses propres collecteurs et s'approvisionne directement auprès des pêcheurs. Dans ce cas, il y a arrangement entre les collecteurs et les pêcheurs pour le règlement financier. Pour améliorer la collaboration, la société fournit des matériels et équipements de pêche, et en contre partie, les pêcheurs vendent les crevettes à la société, mais il y a aussi des paiements par cash.

§-2- Le processus de collecte

La société possède ses propres collecteurs ; ils sont au nombre de trois et s'occupent de la collecte des crevettes au niveau de chaque point de collecte. Ainsi, notre société utilise aussi deux motos tous terrains munies de caissons latéraux de 50Kg chacune, pour garder la fraîcheur des crevettes à l'arrivée à l'usine. Ces collecteurs achètent des crevettes vivantes et en bonne qualité auprès des pêcheurs. Puis, une fois qu'ils arrivent à rassembler la quantité demandée par la société, ils contactent cette dernière par téléphones portables. Ensuite, en attendant le passage des motos de la société pour ramasser les crevettes et les transporter vers l'usine, les crevettes sont stockées vivantes dans un vivier immergé dans la mer, au niveau des villages des pêcheurs et des centres de collecte pour la conservation. La durée de chaque circuit de collecte est environ 8 heures de temps et nos collecteurs arrivent à rassembler 200kg en moyenne par jours lorsqu'il fait beau temps, par contre environ 50 kg par jours lorsque le temps est mauvais.

Schématiquement, le processus de collecte se présente comme suit :

Schéma n°3: LE PROCESSUS DE COLLECTE



Source : notre propre réflexion, octobre 2009

§-3- La prévision d'achat des matières premières

En principe, l'achat de crevette se fait par jour auprès des pêcheurs, dans la région d'exploitation, pour assurer le ravitaillement des clients. Pour cela, le projet envisage de s'approvisionner à raison de 50 à 200 kg par jour.

3-1- L'achat prévisionnel pour la première année

La quantité d'achat prévisionnel dépend du volume prévisionnel du marché, au cours des cinq années d'exploitation. Cela montre qu'il y a une dépendance entre le volume prévisionnel du marché et les quantités à acheter. Pour cela, on cherche, par simple calcul, à partir du volume prévisionnel du marché, les vraies quantités d'achat de crevettes prévisionnel pour la première année.

On sait que 1kg de crevettes fraîches donne 0,25 kg têtes, donc :

$$1\text{kg crevettes} \rightarrow 0,25\text{kg têtes}$$

$$14000\text{kg crevettes} \rightarrow x = ?$$

$$X = \frac{14000\text{kg} \times 0,25 \text{ kg}}{1\text{kg}} = 3500 \text{ kg de têtes}$$

$$1\text{kg}$$

$$\text{or } 14000 \text{ kg} - 3500 \text{ kg} = 10500 \text{ kg de queues}$$

D'après ce calcul, on constate qu'on doit acheter 14000 kg de crevettes, si on a besoin de 10500 kg de crevettes étêtées, car les 3500kg sont réservées pour les têtes.

Nous allons présenter dans le tableau suivant l'achat prévisionnel des crevettes fraîches au cours de la première année d'exploitation du projet.

Tableau n°XI: L'achat prévisionnel pour la première année (en kg)

Crevettes	Volume prévisionnel du marché	Marge pour les		Quantité vraiment achetée
		déchets	têtes	
Entières	20 000 (57,14%)	700 (2%)	0	20 700 (59,14%)
Etêtées	10500 (30%)	300 (0,86%)	3500 (10%)	14 300 (40,86%)
TOTAL	30500 (87,14%)	1000 (2,86%)	3500 (10%)	35 000 (100%)

Source : Notre propre calcul, octobre 2009

D'après ce tableau, nous remarquons que la quantité vraiment achetée est supérieure au volume prévisionnel, du marché, et cette différence est environ de 12,86 % de la quantité d'achat prévisionnel, c'est la marge des têtes pour les crevettes étêtées, et des déchets pour les deux gammes de produits. Autrement dit, si on a besoin de 30 500 kg de crevettes étêtées pour le volume prévisionnel du

marché pour la première année, on est obligé d'acheter 35 000 kg de crevettes pour l'achat prévisionnel de la première année.

Ainsi, nous avons montré dans le tableau ci- après la répartition d'achat prévisionnel pendant la période de collecte durant la première année.

Tableau n°XII: La répartition d'achat prévisionnel pour la première année (en kg)

Mois	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
Qté	3200	3500	3900	3000	2200	1900	1600	1500	3100	3400	3700	4000	35000

Source : Notre propre réflexion, octobre 2009

D'après ce tableau, nos provisions atteignent 3100 à 4000 kg pendant le beau temps dont le mois de Janvier , Février, Mars ,Avril , Septembre, Octobre, Novembre et Décembre, mais au mois de Mai, Juin, Juillet et Août ,entre 1500 kg et 2200 kg ; ces quantités sont insuffisantes à cause du mauvais temps.

3-2- L'achat prévisionnel sur cinq ans

Tableau n°XIII : L'achat prévisionnel sur cinq ans (en kg)

ANNEES	1	2	3	4	5	TOTAL
Quantités	35 000	38 500	42 000	45500	49 000	210 000

Source : Notre calcul, octobre 2009

Nous constatons que les quantités à acheter auprès des pêcheurs ne cessent d'augmenter à partir de la première année d'exploitation, jusqu'à la cinquième année. Nous avons aussi remarqué que cette augmentation est environ de 3500 kg c'est-à-dire 10% de la quantité d'achat prévisionnel pour la première année.

Section II : LA CAPACITÉ DE PRODUCTION ENVISAGÉE

La capacité de production, c'est la quantité produite techniquement, ou la quantité qui est possible de produire techniquement. Dans cette section, nous allons étudier le programme de production et le programme de vente.

§-1- Le programme de production

Comme nous l'avons vu que notre produit se présente sous deux formes, dont les crevettes queues et entières crues congelées. Parmi les crevettes collectées certaines seront destinées à être des crevettes queues et d'autres resteront entières. Comme nous l'avons déjà dit, il faut noter que 1Kg de crevettes entières correspond à 0,75kg de crevettes queues et le reste constitue les têtes. Par exemple, pour la première année, 14 000 kg de crevettes entières correspondent à 10500kg de crevettes queues, et le reste, 3500 kg sont crevettes têtes.

Ainsi, voyons ci-après le tableau qui présente le programme de production durant les cinq années d'exploitation de notre projet.

Tableau n°XIV : Le programme de production sur cinq ans (en kg)

Année	Quantité collectée	Quantité produite pour les crevettes		Quantité perdue pour	
		entières crues congelées	queues crues congelées	les têtes	les déchets
1	35 000	20 000	10 500	3 500	1000
2	38 500	22 000	11 550	3 850	1101,1
3	42 000	24 000	12 600	4 200	1201,2
4	45 500	26 000	13 650	4 550	1301,3
5	49 000	28 000	14 700	4 900	1401,4

Source : Notre propre calcul, octobre 2009

§-2- Le programme de vente

Le programme de vente consiste à établir les chiffres d'affaires prévisionnels pendant les cinq années d'activités. En réalité, le chiffre d'affaires dépend de la quantité collectée, et cette dernière correspond aux quantités à acheter au cours des cinq années d'activités. Cela signifie qu'il y a une dépendance entre le chiffre d'affaires prévisionnel et la quantité d'achat prévisionnel.

Nous allons donc voir dans les différents tableaux ci-après les chiffres d'affaires prévisionnels sur cinq années d'activités.

Tableau n°XV : Les chiffres d'affaires prévisionnels sur 5 ans

➤ Pour l'année 1 : montant en Ariary

Désignations	U	Quantités	P.U	Montant
Crevettes entières congelées	Kg	20 000	15 000	300 000 000
Crevettes étêtées congelées	Kg	10 500	25 000	262 500 000
			TOTAL	562 500 000

Source : Notre propre calcul, octobre 2009.

On constate que le chiffre d'affaires annuel s'élève à Ar 562 500 000 pour la première année.

➤ Pour l'année 2 : montant en Ariary

Désignations	U	Quantités	P.U	Montant
Crevettes entières congelées	Kg	22 000	15 000	330 000 000
Crevettes étêtées congelées	Kg	11 550	25 000	288 750 000
			TOTAL	618 750 000

Source : Notre propre calcul, octobre 2009.

Le chiffre d'affaires s'élève à Ar 618 750 000 pour la deuxième année. On constate qu'il y a une augmentation de 10% par rapport à la première année.

➤ Pour l'année 3 : montant en Ariary

Désignations	U	Quantités	P.U	Montant
Crevettes entières congelées	kg	24 000	15 000	360 000 000
Crevettes étêtées congelées	kg	12 600	25 000	315 000 000
			TOTAL	675 000 000

Source : Notre propre calcul, octobre 2009.

On constate qu'il y a une augmentation de 20% pour la troisième année.

➤ **Pour l'année 4 : montant en Ariary**

Désignations	U	Quantités	P.U	Montant
Crevettes entières congelées	kg	26 000	15 000	390 000 000
Crevettes étêtées congelées	kg	13 650	25 000	341 250 000
			TOTAL	731 250 000

Source_: Notre propre calcul, octobre 2009.

On constate qu'il y a une augmentation de 30% pour la quatrième année

➤ **Pour l'année 5 : montant en Ariary**

Désignations	U	Quantités	P.U	Montant
Crevettes entières congelées	kg	28 000	15 000	420 000 000
Crevettes étêtées congelées	kg	14700	25 000	367 500 000
			TOTAL	787500 000

Source : Notre propre calcul, octobre 2009.

Le chiffre d'affaires pour la cinquième année s'élève à Ar 787 500 000. D'après ces tableaux, les chiffres d'affaires prévisionnels ne cessent d'augmenter à l'ordre de 10% à partir de la première année d'activité, jusqu'à la cinquième année. Et nous remarquons aussi que cette augmentation est proportionnelle au volume de vente.

Bref, l'évolution du chiffre d'affaires est utilisée pour apprécier l'image de la société. Mais cela ne suffit pas pour cette appréciation, il faut aussi avoir une bonne organisation. C'est pour cette raison que le troisième chapitre est consacré à l'étude organisationnelle.

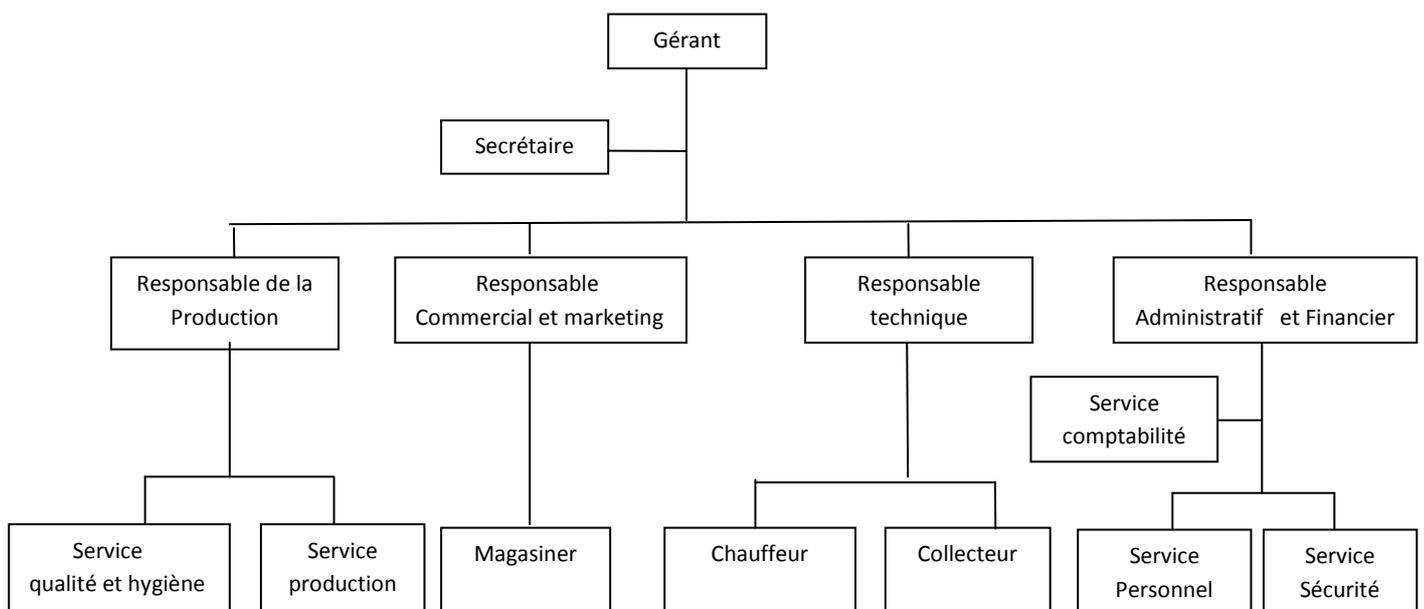
Chapitre III : L'ÉTUDE ORGANISATIONNELLE

Le bon fonctionnement d'une entreprise dépend en grande partie de son organisation. Ainsi, l'étude organisationnelle traite la façon dont on compte mener la gestion des ressources humaines dans l'entreprise. Dans ce chapitre, nous allons étudier successivement la structure organisationnelle adoptée par l'entreprise, la description des principales attributions du personnel, et le chronogramme d'exécution des activités.

Section I : LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE ADOPTÉE PAR L'ENTREPRISE

La structure organisationnelle adoptée est un élément qui peut avoir une grande influence sur le fonctionnement de l'entreprise, surtout dans les prises de décision et la circulation des informations. L'existence d'une bonne structure organisationnelle est donc indispensable pour assurer une gestion saine de l'entreprise. En réalité, la structure organisationnelle adoptée est la structure mixte. L'organigramme est un schéma qui représente la structure hiérarchique et fonctionnelle des différents postes ou services d'une entreprise. D'où, le schéma ci-après présente la structure organisationnelle adoptée par l'entreprise.

Schéma n°4: L'organigramme



Source : Notre propre réflexion, octobre 2009

Section II : LA DESCRIPTION DES PRINCIPALES ATTRIBUTIONS DU PERSONNEL

Le fait d'avoir une bonne structure n'est pas suffisante pour atteindre notre objectif. Il faut aussi tenir compte du profil du personnel qui va occuper chaque poste décrit dans la structure. L'idéal c'est donc d'avoir une bonne structure, occupée par du personnel qualifié et compétents. Ainsi, le terme attribution désigne le détail des rôles du personnel dans un poste. Le tableau ci-dessous présente les principales attributions du personnel de la S.E.E.C.VA.

Tableau n°XVI: Les principales attributions du personnel de la S.E.E.C.VA

POSTE	ATTRIBUTIONS
GERANT	<ul style="list-style-type: none"> -Elaborer la stratégie politique générale de la gestion, de formation, de contrôle et de communication ; -Occuper la tarification et le plan d'investissement ; -Faire la mise en œuvre de la politique définie par le conseil d'administration, -Assurer la conception de la stratégie à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs visés.
SECRETAIRES	<ul style="list-style-type: none"> -Assurer les travaux de secrétariat ; -Se charger de l'approvisionnement du service administratif et financier ; -Assurer le classement des dossiers et la bonne circulation des informations.
RESPONSABLE ADMINISTRATIF ET FINANCIER	<ul style="list-style-type: none"> -Elaborer le budget, analyser le résultat d'exploitation ; -Assurer la rentabilité et la bancarisation du projet ; -Concevoir et mettre en application les outils appropriés pour l'accompagnement des promoteurs dans l'utilisation des crédits accordés, et dans la modalité de remboursement ; -Suivre les dossiers de demande de financement jusqu'à l'obtention de ce financement ;
RESPONSABLE COMMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> -Assurer le bon fonctionnement de la commercialisation ; -Etudier les prix et détecter les attentes des consommateurs ; -Assurer la prospection des débouchés de vente et du marché ; -Elaborer la stratégie et la politique Marketing
RESPONSABLE DE LA PRODUCTION	<ul style="list-style-type: none"> -Procéder à la gestion des techniques de collecte, -Assurer la surveillance de la réalisation des programmes de production, -Assurer l'assistance technique des ouvriers ; -Assurer l'approvisionnement en matières premières ; -Assurer le respect du processus de production et le respect de la norme.

RESPONSABLE TECHNIQUE	-Superviser l'ensemble des activités des différents services ; -Assurer l'entretien des matériaux et la gestion technique de l'activité ; -Suivre le bon fonctionnement de l'usine
AIDE COMPTABLE	-Assurer toutes les opérations comptables -Elaborer les journaux et les travaux d'inventaire de la société ; -Enregistrer tous les mouvements du compte de la société
MAGASINIER	-Assurer la gestion de stocks des différents articles mis en dépôt ; -Assurer la gestion de stocks des matières premières et des produits finis ; -Reçoit les articles de bureau et les matériaux d'exploitation.
COLLECTEURS	-Assurer la collecte des crevettes ; -Assurer la relation entre la société et les pêcheurs ; -Trouver les matières premières nécessaires à la production
OUVRIERS	-Assurer le traitement des crevettes ; -Assurer le calibrage, la congélation, le conditionnement et l'emballage des produits.
CHAUFFEURS	-Assurer le transport des produits finis jusqu'au port d'embarquement ; -Assurer l'entretien et la réparation des moyens de transport.
GARDIENS	-Assurer la sécurité des matériels et l'enceinte de l'entreprise ; -Assurer le ménage de l'environnement de l'entreprise et prendre en charge le service de jardinage

Source : Notre propre réflexion, octobre 2009

Section III : LE CHRONOGRAMME D'EXÉCUTION DES ACTIVITES

Dans cette section, nous allons voir successivement la préparation et la mise en œuvre, la période de mise en œuvre et le calendrier de réalisation de ce projet.

§-1- La préparation et la mise en œuvre

Cette étape porte sur l'implantation du projet. Elle est prévue pour le mois de Juillet de l'année suivante, après l'accomplissement de toutes les formalités nécessaires à la création du projet. Cette implantation concerne, en général, l'aménagement et la mise en place des infrastructures, puis l'acquisition des divers matériels et mobiliers et autres.

§-2- La période de mise en œuvre effective

Une fois les travaux d'aménagements terminés et la mise en place des infrastructures effectuée, les activités d'exploitation et de production pourront commencer. Ainsi, nous comptons l'entamer au mois de Janvier 2011, année du début des activités de notre société.

§-3- Le calendrier de réalisation

Pour la réalisation du projet, il faut passer par deux grandes étapes dont :

- l'étude de marché jusqu'à l'obtention du financement ;
- l'obtention du financement jusqu' 'à la première exportation des produits, suivie du paiement des importations.

3-1-Première étape

Cette première étape est constituée par les phases suivantes :

- étude de marché : deux semaines ;
- élaboration du plan d'affaires : deux mois ;
- constitution de la société : trois semaines (demande d'agrément statistique ; registre de commerce,...)
- recherche et obtention de financement : 4 mois.

Nous tenons à préciser que l'élaboration du plan d'affaires et l'obtention du financement sont les piliers de cette première étape, parce que si ces deux phases ne sont pas assurées, les opérations suivantes ne peuvent être continuées. Afin d'illustrer ces différentes phases, nous allons présenter ci-après le diagramme de GANTT.

Graphique n°1 : Diagramme de GANTT de la première étape

Période	1 ^{ère} mois	2 ^{ème} mois	3 ^{ème} mois	4 ^{ème} mois	5 ^{ème} mois	6 ^{ème} mois	7 ^{ème} mois	8 ^{ème} mois
Etude de marché	—							
Elaboration de plan d'affaires	—	—	—					
Constitution de la société			—	—				
Recherche et obtention de financement				—	—	—	—	—

Source : Notre propre réflexion, octobre 2008

3-2- Deuxième étape

Après la première étape, on passe à la deuxième étape qui est composée de :

- suivi des procédures et construction du bâtiment d'exploitation : cinq mois ;
- commande et réception des outils et équipements nécessaires à l'exploitation : deux mois ;
- recrutement du personnel : deux mois ;
- installation des outils et des équipements : un mois

En outre, il faut préciser qu'on a réduit, autant que possible, le délai entre l'obtention du financement et la date de commencement de la construction .Les dépenses inutiles sont à éviter, et toutes les transactions financières doivent être justifiées et bien étudiées. Autrement dit, une étude financière approfondie et détaillées s'avère indispensable pour la suite de l'élaboration du plan d'affaires. C'est l'objet de la troisième partie de notre devoir.

Ainsi, la deuxième partie a mis en exergue la faisabilité technique de notre projet à savoir sa technique de réalisation, d'approvisionnement, de production, ainsi que son organisation. Dans la troisième partie, nous allons procéder à l'étude de la faisabilité financière du projet.

Troisième partie :

**L'ÉTUDE DE LA FAISABILITÉ FINANCIÈRE
DU PROJET**

L'étude de la faisabilité financière fait partie des études fondamentales pour assurer la réalisation d'un projet. Il consiste à évaluer la valeur du projet et la rentabilité de l'investissement. C'est aussi une étude qui permet au promoteur d'analyser la faisabilité du projet, par l'évaluation de la disponibilité des fonds à rechercher pour répondre au besoin de financement. Il s'agit en effet d'un des outils indispensables à toute négociation, car c'est un moyen pour démontrer aux partenaires (Etats, Banque, Fournisseur,...) l'efficacité de l'investissement et l'importance du projet. Dans cette partie, nous allons aborder, premièrement, à l'analyse financière du projet, deuxièmement l'analyse de la rentabilité, et enfin, l'évaluation de notre projet.

Chapitre I. L'ANALYSE FINANCIÈRE DU PROJET

Section I. LE COÛT DU PROJET

Le coût du projet est l'estimation en monnaie des moyens à mettre en œuvre.

Nous avons deux catégories de coût, à savoir :

- le coût d'investissement qui constitue les dépenses dont la durée d'utilisation dépasse une année ;
- le coût de fonctionnement concerne essentiellement les dépenses qui se répètent chaque année.

Nous allons donc voir un à un ces deux catégories de coût.

§1. Le coût d'investissement

Par définition, l'investissement est un « engagement durable de capital que fait l'entreprise, en vue de maintenir ou d'améliorer sa situation économique. Du point de vue financier, il se traduit par une sortie de fonds initial qui doit avoir des effets sur plusieurs années, sous forme d'encaissements successifs¹ ».

Ainsi, le choix de l'investissement est peut être une décision importante pour une entreprise, pour assurer la rémunération du capital investi et le développement de l'entreprise nouvellement créée.

Pour pouvoir déterminer le coût d'investissement, il faut tenir compte de l'évaluation des immobilisations que l'entreprise doit supporter pour pouvoir exercer son activité. Nous allons donc présenter ci-après les détails de ces immobilisations.

1.1. Les immobilisations

Frais d'établissement

Les frais d'établissement ce sont des frais engagés soit au moment de la constitution de l'entreprise, soit pour l'acquisition des moyens d'exploitation.

Ils sont évalués à Ar 1 000 000.

Terrain

Pour l'implantation de notre projet, nous avons besoin d'une superficie de 10 ha évaluée à Ar 15 000 000.

¹ Mohajy ANDRIATIANA, Cours Politique Financière, 4^{ème} Année Gestion, Option Finances et Comptabilité, Université de Toamasina 2008.

Construction

Il s'agit de la construction du bâtiment d'exploitation. Ce coût de construction est évalué à Ar 50 000 000.

Agencement, Aménagement et Installation (A.A.I.)

C'est l'ensemble des coûts relatifs à la mise en place de diverses installations et aménagements. Nous l'avons estimé à Ar 1 400 000.

Matériel et outillage (M & O)

Ce sont divers matériels nécessaires à l'exploitation et au traitement des crevettes. Ils sont constitués par les éléments présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°XVII : Le tableau du matériel et outillage (montant en Ar)

DESIGNATIONS	NOMBRE	P.U.	PRIX TOTAL
Balance	02	20 000	40 000
Bassine	04	8 000	32 000
Bottes	20	4 000	80 000
Brosses	10	800	8 000
Caissettes	10	1 500	15 000
Chambre froide	02	30 000 000	60 000 000
Congélateur	02	450 000	900 000
Couteau	10	800	8 000
Cuvettes	03	3 000	9 000
Groupe électrogène	01	1 000 000	1 000 000
Masques buconasales	20	3 000	60 000
Nasses	20	1 000	20 000
Seau	05	2 000	10 000
Table inox	02	500 000	1 000 000
Tablier	20	800	16 000
Téléphone	03	20 000	60 000
Tunnel de congélation	01	20 000 000	20 000 000
Tenue frigoriste	20	7 000	140 000
Pirogues	03	200 000	600 000
Vivier	08	40 000	320 000
Thermomètre	02	80 000	160 000
TOTAL			84 478 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Les matériels et outillages sont estimés au total de Ar 84 478 000.

Matériel et mobilier de Bureau (MMB)

Ce sont les matériels utilisés pour assurer le bon fonctionnement des bureaux. Ils sont composés par les éléments présentés dans le tableau suivant.

Tableau n°XVIII : Le tableau de MMB (en Ari ary)

DESIGNATION	NOMBRE	P.U.	PRIX TOTAL
Tables de bureau	04	25 000	100 000
Armoire	02	150 000	300 000
Chaises	10	5 000	50 000
Calculatrice	02	5 000	10 000
Téléphone	01	50 000	50 000
Table ordinateur	01	90 000	90 000
TOTAL			600 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Nous constatons que les MMB coûtent Ar 600 000.

Matériels informatiques

Il s'agit de l'acquisition des ordinateurs avec leurs accessoires pour assurer la gestion efficace du projet. Nous allons montrer dans un tableau, ci-dessous, les éléments des matériels informatiques et leurs coûts.

Tableau n°XIX : Les matériels informatiques (en Ariary)

DESIGNATION	NOMBRE	P.U.	PRIX TOTAL
Ordinateur	01	1 000 000	1 000 000
Imprimante	01	150 000	150 000
Onduleur	01	120 000	120 000
TOTAL			1 270 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

On constate que les matériels informatiques coûtent Ar 1 270 000.

Matériels de transport

Pour assurer les différentes courses et les transports des crevettes collectées au lieu d'usinage, la société utilise deux motos qui sont évaluées à Ar 1 000 000 chacune, soit au total Ar 2 000 000. Ainsi, pour l'acheminement des produits finis vers le lieu d'embarquement, la société a besoin d'un camion frigorifique qui s'élève à Ar 14 000 000.

Le tableau ci-dessous présente les éléments des matériels de transport ainsi que leurs coûts.

Tableau n°XX : Le coût des matériels de transport (en Ariary)

DESIGNATIONS	NOMBRE	P.U.	PRIX TOTAL
Camion frigorifique	01	14 000 000	14 000 000
Motos	02	1 000 000	2 000 000
TOTAL			16 000 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

On constate que les matériels de transport sont estimés au total à Ar 16 000 000. On va récapituler les détails des immobilisations dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°XXI: La récapitulation des immobilisations (en Ariary)

DESIGNATION	PRIX TOTAL
<u>Immobilisation incorporelle :</u>	
- Frais d'établissement	1 000 000
<u>Immobilisations corporelles :</u>	
- Terrain	15 000 000
- Construction	50 000 000
- AAI	1 400 000
- M & O	84 478 000
- MMM	600 000
- M. info	1 270 000
- M. trans	16 000 000
TOTAL	169 748 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau, nous remarquons que le coût des matériels et outillages est très élevé, car il dépasse la moitié de la valeur totale des immobilisations qui est le coût d'investissement.

En outre, nous remarquons aussi que la valeur de ces immobilisations diminue avec le temps, sauf le terrain, à cause de leurs détériorations physiques liées à leurs utilisations, et la vétusté des matériels, comparés au progrès technique. Il faut voir successivement les différents amortissements de ces immobilisations.

1.2. Les amortissements (incorporels et corporels)

Certaines immobilisations se déprécient de manière continue, irréversible avec le temps : usure, obsolescence du fait de l'évolution technologique. Ainsi, chaque année, ils perdent une partie de leur valeur. En d'autres termes, c'est la traduction chiffrée de la dépréciation physique ou de la dépréciation fonctionnelle d'une immobilisation. L'amortissement résulte de la répartition systématique du montant amortissable d'un actif sur sa durée d'utilité, estimée selon un plan d'amortissement, et en tenant compte de la valeur résiduelle probable de l'actif, à l'issue de cette durée¹.

Il existe trois types de mode d'amortissement, à savoir :

- mode linéaire : conduit à une charge constante sur la durée d'utilité de l'actif ;
- mode dégressif : conduit à une charge décroissante sur la durée d'utilité de l'actif ;
- mode des unités de production : donne lieu à une charge basée sur l'utilisation ou la production prévue de l'actif.

Dans notre cas, nous utilisons le mode linéaire ou amortissement constant pour enregistrer, chaque année, la dévalorisation de ces immobilisations. Nous allons évaluer dans le tableau d'amortissement ci-dessous la dépréciation qu'ils subissent.

1.2.1. Tableau d'amortissement des immobilisations

Soit : a = amortissement (annuité)
 Vo = valeur d'origine
 n = durée d'utilisation
 t = taux d'amortissement avec $t = \frac{100}{n}$

¹ Gervais RAKOTOVAO, Cours Comptabilité Générale II, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2006.

Dans le cas de l'amortissement linéaire, l'annuité est constante sur la durée de vie du bien :

$$a = V_0 \times t \quad \text{ou} \quad V_0 / n \quad \text{et} \quad VNC = V_0 - \sum_{i=1}^n a_i$$

→ **Amortissement de frais d'établissement**

$$V_0 = 1\,000\,000$$

$$n = 5 \text{ ans}$$

$$t = 100 / 5 = 20 \%$$

Tableau n°XXII : Le tableau d'amortissement du frais d'établissement (en Ariary)

Années	V_0	a	Σa_i	VNC
N	1 000 000	200 000	200 000	800 000
N+1	1 000 000	200 000	400 000	600 000
N+2	1 000 000	200 000	600 000	400 000
N+3	1 000 000	200 000	800 000	200 000
N+4	1 000 000	200 000	1 000 000	0

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

→ **Amortissement de construction**

$$V_0 = 50\,000\,000$$

$$n = 10 \text{ ans}$$

$$t = 100 / 10 = 10 \%$$

Tableau n°XXIII: Le tableau d'amortissement de construction (en Ariary)

Années	V_0	a	Σa_i	VNC
N	50 000 000	5 000 000	5 000 000	45 000 000
N+1	50 000 000	5 000 000	10 000 000	40 000 000
N+2	50 000 000	5 000 000	15 000 000	35 000 000
N+3	50 000 000	5 000 000	20 000 000	30 000 000
N+4	50 000 000	5 000 000	25 000 000	25 000 000
N+5	50 000 000	5 000 000	30 000 000	20 000 000
N+6	50 000 000	5 000 000	35 000 000	15 000 000
N+7	50 000 000	5 000 000	40 000 000	10 000 000
N+8	50 000 000	5 000 000	45 000 000	5 000 000
N+9	50 000 000	5 000 000	50 000 000	0

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

→ **Amortissement l'AAI**

$V_0 = 1\,400\,000$

$n = 5 \text{ ans}$

$t = 100 / 5 = 20 \%$

Tableau n°XXIV: Le tableau d'amortissement de l'AAI (en Ariary)

Années	V_0	a	Σa_i	VNC
N	1 400 000	280 000	280 000	1 120 000
N+1	1 400 000	280 000	560 000	840 000
N+2	1 400 000	280 000	840 000	560 000
N+3	1 400 000	280 000	1 120 000	280 000
N+4	1 400 000	280 000	1 400 000	0

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

→ **Amortissement M & O**

$V_0 = 84\,478\,000$

$n = 10 \text{ ans}$

$t = 100 / 10 = 10 \%$

Tableau n°XXV: Le tableau d'amortissement de M & O (en Ariary)

Années	V_0	a	Σa_i	VNC
N	84 478 000	8 447 800	8 447 800	76 030 200
N+1	84 478 000	8 447 800	16 895 600	67 582 400
N+2	84 478 000	8 447 800	25 343 400	59 134 600
N+3	84 478 000	8 447 800	33 791 200	50 686 800
N+4	84 478 000	8 447 800	42 239 000	42 239 000
N+5	84 478 000	8 447 800	50 686 800	33 791 200
N+6	84 478 000	8 447 800	59 134 600	25 343 400
N+7	84 478 000	8 447 800	67 582 400	16 895 600
N+8	84 478 000	8 447 800	76 030 200	8 447 800
N+9	84 478 000	8 447 800	84 478 000	0

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

→ **Amortissement des matériels et mobiliers de bureau**

$V_0 = 600\,000$

$n = 10 \text{ ans}$

$t = 100 / 10 = 10 \%$

Tableau n°XXVI: Le tableau d'amortissement des MMB (en Ariary)

Années	V ₀	a	Σ a _i	VNC
N	600 000	60 000	60 000	540 000
N+1	600 000	60 000	120 000	480 000
N+2	600 000	60 000	180 000	420 000
N+3	600 000	60 000	240 000	360 000
N+4	600 000	60 000	300 000	300 000
N+5	600 000	60 000	360 000	240 000
N+6	600 000	60 000	420 000	180 000
N+7	600 000	60 000	480 000	120 000
N+8	600 000	60 000	540 000	60 000
N+9	600 000	60 000	600 000	0

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

→ **Amortissement des Matériels Informatiques**

V₀ = 1 270 000

n = 5 ans

t = 100 / 5 = 20 %

Tableau n°XXVII: Le tableau d'amortissement du matériel Informatique (en Ariary)

Années	V ₀	a	Σ a _i	VNC
N	1 270 000	254 000	254 000	1 106 000
N+1	1 270 000	254 000	508 000	762 000
N+2	1 270 000	254 000	762 000	508 000
N+3	1 270 000	254 000	1 106 000	254 000
N+4	1 270 000	254 000	1 270 000	0

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

→ **Amortissement M & O**

V₀ = 16 000 000

n = 10 ans

t = 100 / 10 = 10 %

Tableau XXVIII: Tableau d'amortissement du matériel de transport (en Ariary)

Années	V _o	a	Σ a _i	VNC
N	16 000 000	1 600 000	1 600 000	14 400 000
N+1	16 000 000	1 600 000	3 200 000	12 800 000
N+2	16 000 000	1 600 000	4 800 000	11 200 000
N+3	16 000 000	1 600 000	6 200 000	9 600 000
N+4	16 000 000	1 600 000	8 000 000	8 000 000
N+5	16 000 000	1 600 000	9 600 000	6 200 000
N+6	16 000 000	1 600 000	11 200 000	4 800 000
N+7	16 000 000	1 600 000	12 800 000	3 200 000
N+8	16 000 000	1 600 000	14 400 000	1 600 000
N+9	16 000 000	1 600 000	16 000 000	0

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

1.2.2. Présentation des dotations aux amortissements

Voyons ci-après les dotations aux amortissements des immobilisations pour les cinq premières années.

Tableau n°XXIX : Tableau récapitulatif des amortissements pour les cinq premières années (en Ariary)

RUBRIQUES	n	V _o	N	N+1	N+2	N+3	N+4
- Frais d'établissement	5	1 000 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
- Construction	10	50 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
- AAI	5	1 400 000	280 000	280 000	280 000	280 000	280 000
- M & O	10	84 478 800	8 447 800	8 447 800	8 447 800	8 447 800	8 447 800
- MMB	10	600 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
- M. Info	5	1 270 000	254 000	254 000	254 000	254 000	254 000
- M. transport	10	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000
TOTAL	//////	154 748 000	15 841 800				

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

L'amortissement est donc en quelque sorte une source de financement interne, du fait qu'il correspond à une mise en réserve des disponibilités dégagées chaque année, et qui contribueront au renouvellement des immobilisations anciennes (usée, vétustés,...). Comme toute charge, il est déduit du bénéfice.

Après le calcul des amortissements, nous allons déterminer le coût du fonctionnement.

§2. Le coût de fonctionnement

Le coût de fonctionnement concerne les dépenses qui se répètent chaque année ; ce sont donc les besoins d'exploitation pour la société, comme l'achat des matières premières, des matières consommables du personnel par exemple.

2.1. Les éléments du coût de fonctionnement

Pour démarrer l'exploitation de notre société, les éléments du coût de fonctionnement pour la première année sont détaillés comme suit :

➤ **Achat de matière première** : pour la première année, le total de l'approvisionnement en crevettes est estimé à 35 000 kg au prix unitaire d'Ar 5 000, soit au total Ar 175 000 000.

➤ **Conditionnement et achat des emballages**: pour l'emballage et le conditionnement, nous avons envisagé d'utiliser des Master cartons de 18 kg, des Inners Cartons de 2 kg et des cellophanes polyéthylènes d'une dimension égale à 500 µm (micromètre), dont le coût s'élève à Ar 39 093 200 pour la première année.

➤ **Achat non stocké des matières et fournitures** :

- Fourniture de bureau Ar 140 000
- Divers et consommables (ex : essences) Ar 4 000 000
- Divers produits (eau de javel, MBS,...) Ar 60 000
- Eau et électricité. Ar 4 000 000

TOTAL = Ar 8 200 000

➤ **Les autres charges d'exploitation** :

- Ristourne Ar 2 000 000
- Publicité et prospection Ar 900 000
- Entretien et réparation Ar 2 000 000
- Frais d'analyse Ar 300 000
- Assurances Ar 200 000
- Transit Ar 1 800 000
- Charges fiscales Ar 600 000
- Transport (matières premières et produits) Ar 3 000 000

TOTAL = Ar 10 800 000

➤ **Les charges prévisionnelles du personnel**

La charge du personnel représente les frais supportés par l'entreprise pour son personnel. Le personnel est toute la personne liée directement à l'entreprise par un contrat de travail.

Pour notre cas, les charges du personnel sont composées :

- du salaire brut ;
- des charges sociales sont constituées par les cotisations : à la CNaPS et à l'OMSI pour le compte de chacun des employés. Le tableau ci-dessous présente les charges du personnel pour la première année d'exploitation.

Tableau n°XXX : Les charges du personnel (en Ariar y)

POSTES	Eff	Salaire de base	Cotisations sociales		Charges patronales		IRSA	Net à payer
			CNaPS (1%)	OMSI (1,5%)	CNaPS (13%)	OMSI (5%)		
Gérant	01	180 000	1 800	2 700	23 400	9 000	10 300	212 400
R. Tehnique	01	140 000	1 400	2 100	18 200	7 000	4 800	165 200
R. Commercial	01	140 000	1 400	2 100	18 200	7 000	4 800	165 200
R. A.F.	01	140 000	1 400	2 100	18 200	7 000	4 800	165 200
R. Production	01	140 000	1 400	2 100	18 200	7 000	4 800	165 200
Secrétaire	01	100 000	1 000	1 500	13 000	5 000	2 800	118 000
Aide Comptable	01	100 000	1 000	1 500	13 000	5 000	2 800	118 000
Magasinier	01	100 000	1 000	1 500	13 000	5 000	2 800	118 000
Collecteur	03	80 000	800	1 200	31 200	12 000	5 400	283 200
Chauffeur	01	80 000	800	1 200	10 400	4 000	1 800	94 400
Ouvriers	18	70 000	700	1 050	163 800	63 000	23 400	1 468 800
Gardien	01	60 000	600	900	7 800	3 000	800	70 800
TOTAL	31	1 330 000	11 500	17 250	348 400	9 000	69 300	3 162 400

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau, on constate que la charge mensuelle pour les 31 salariés de la société s'élève à Ar3 162 400, soit annuellement à Ar37 948 800.

Ensuite, nous allons présenter dans le tableau suivant la récapitulation des éléments du coût de fonctionnement.

Tableau n°XXXI : Le tableau récapitulatif du coût de fonctionnement

RUBRIQUES	Montant (en Ariary)
- Achat des matières premières	140 000 000
- Achat d'emballage et conditionnement	39 092 000
- Achat non stocké des matières et fournitures	8 200 000
- Autres charges d'exploitation	10 800 000
- Charge du personnel	37 948 800
TOTAL	236 042 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau, le coût de fonctionnement s'élève à Ar 236 042 000. Ainsi, après avoir déterminé le coût d'investissement et le coût de fonctionnement, nous pouvons déduire le coût du projet.

Tableau n°XXXII: Le coût du projet (en Ariary)

RUBRIQUES	Montant (en Ariary)
I. Coût d'investissement	169 748 000
II. Coût de fonctionnement	236 042 000
COÛT DU PROJET (I + II)	405 790 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau, nous remarquons que le montant nécessaire pour la réalisation de notre projet est évalué à Ar 405 790 000, mais notre société ne couvre seulement que les 70% de ce montant, soit Ar 243 474 000. Cette situation entraîne le besoin d'endettement pour compléter le reste qui est égal à 40% du coût du projet, soit Ar 162 316 000. Pour bien préciser, nous allons le déterminer en dressant le schéma de financement du projet. Par définition, le schéma de financement est un document et un outil prévisionnel à moyen terme. Il est aussi un instrument privilégié par excellence pour contrôler le réalisme et la formalité financière de la politique et des stratégies envisagées pour la société.

Tableau n°XXXIII : Le schéma de financement (en Ariary)

EMPLOIS	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT
Coût d'investissement	169 748 000	Fonds propres	243 474 000
Coût de fonctionnement	236 042 000	Emprunt	162 316 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau, le capital social de notre société s'élève à Ar 243 474 000 qui se répartit comme suit :

- Valeur nominale : Ar 162.316
- Nombres d'action : 1 500 parts sociaux

2.2. La modalité de remboursement de l'emprunt

Comme nous l'avons déjà dit, pour ce projet, le montant total des investissements est de Ar 405 790 000 qui se répartit en apport en capital de Ar 243 474 000 et à financer de Ar 162 316 000. Cela veut dire que nous devons emprunter ce montant auprès des institutions financières.

Pour cela, nous avons choisi la banque BNI-CL qui applique un taux d'emprunt de 22%, remboursable au cours de 5 ans; le remboursement aura lieu à partir de la deuxième année d'exercice et par périodicité annuelle.

Les modalités sont détaillées ci-dessous :

C	= montant de l'emprunt	: Ar 162 316 000 ;
n	= durée de remboursement	: 5 ans ;
i	= taux d'intérêt	: 22%
	Mode de remboursement	: amortissement constant.

Les formules utilisées sont les suivantes :

$$a = C (1/n + i) ; \text{Intérêts} = C \times i ; \text{Amortissements} = C / n$$

$$\text{Capital restant dû (CRD)} = \text{capital début de période (CDP)} - \text{Amortissement}$$

Avec :

a = annuité

Nous présentons ci-dessous le tableau de remboursement d'emprunt.

Tableau n°XXXIV : Le tableau de remboursement d'emprunt (en Ariary)

ANNEES	C.D.P.	INTERETS	AMORTISSEMENTS	ANNUITE	CRD
N	162 316 000	-	-	-	162 316 000
N+1	162 316 000	35 709 520	32 463 200	68 172 720	129 852 800
N+2	129 852 800	28 567 616	32 463 200	61 030 816	97 389 600
N+3	97 389 600	21 423 712	32 463 200	53 888 912	64 926 400
N+4	64 926 400	14 283 808	32 463 200	46 747 008	32 463 200
N+5	32 463 200	7 141 904	32 463 200	39 605 104	0
TOTAL		107 128 560	162 316 000	269 444 560	

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Pour le remboursement d'emprunt, le montant à payer chaque année s'élève à Ar 32 463 200, soit Ar 162 316 000 au bout de 5 ans, et les intérêts y afférents Ar 35 709 520 pour la première année, soit Ar 107 128 560 au bout de 5 ans.

Pour cela, le montant total à rembourser s'élève à Ar 269 444 560, pendant la durée de remboursement de 5 ans.

2.3. Le fonds de roulement

Le fonds de roulement concerne les liquidités monétaires, après l'acquisition de toutes les immobilisations, plus la compensation des sommes décaissées pendant la constitution, et liées à l'exploitation. C'est donc la somme que l'entreprise met à sa disposition pour couvrir les charges indispensables au moment de démarrage de l'activité, jusqu'à la première recette.

Le fonds de roulement peut se calculer suivant deux méthodes :

1^{ère} méthode : calcul du fonds de roulement par le haut du bilan.

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Ressources stables} - \text{Emplois stables}$$

Dans la première méthode, le fonds de roulement est l'excédent de fonction financement sur la fonction investissement.

$$\text{Donc, Fonds de roulement} = (243\,474\,000 + 162\,316\,000) - 169\,748\,000$$

D'où :

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Ar } 236\,042\,000$$

2^{ème} méthode : Calcul du fonds de roulement par le bas du bilan.

$$\text{Fonds de roulement} = \text{Actif courant} - \text{Passif courant}$$

Dans la deuxième méthode, le fonds de roulement désigne la marge de sécurité sur l'exploitation, ou encore l'excédent de la fonction d'exploitation active sur la fonction d'exploitation passive.

Pour le calcul du fonds de roulement par la méthode du bas du bilan, il est indispensable d'établir le bilan d'ouverture. Ce dernier, c'est l'état récapitulatif des actifs et des passifs de l'entité, avant le commencement de l'exercice comptable.

Tableau n°XXXV : Le bilan d'ouverture de SEE CVA
BILAN D'OUVERTURE (en Ariary)

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
<u>Actif non courant</u>		<u>Capitaux propres</u>	
- <u>Immobilisation incorporelle</u>		- Capital	240 000 000
• Frais d'établissement	1 000 000		
- <u>Immobilisation corporelle</u>		<u>Passif non courant</u>	
• Terrain	15 000 000	- Emprunt à LMT	160 000 000
• Construction	50 000 000		
• AAI	1 400 000		
• M & O	84 478 000		
• MMB	600 000		
• M. Info	1 270 000		
• M. trans	16 000 000		
<u>Actif courant</u>			
Trésorerie	230 252 000		
TOTAL	405 790 000		405 790 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Au commencement, notre société a besoin de disponibilité d'Ar 236 042 000. C'est une liquidité assez importante pour couvrir les différentes charges de la première année d'exploitation ; elle est destinée au bon fonctionnement de l'activité.

Section II. LES COMPTES DE GESTION

Les comptes de gestion sont des comptes déterminés à partir des comptes de résultat du projet, pendant les années d'exploitation. Ils sont constitués par les comptes de charge et les comptes de produit. Dans cette section, nous allons

déterminer les charges prévisionnelles et les produits escomptés dans les cinq premières années d'exploitation.

§1. Le compte des charges

Selon le PCG 2005, les charges représentent la diminution des avantages économiques au cours d'une période, sous forme de consommation, de sortie, de diminution de l'actif, ou de survenance de passif. Elles comprennent essentiellement les éléments suivants : les achats consommés, les services extérieurs, les impôts et taxes, les charges du personnel, les autres charges des activités ordinaires, les charges financières, les dotations aux amortissements, et enfin les impôts sur les bénéfices des sociétés. Le tableau ci-dessous permet de déterminer les prévisions des charges pendant les cinq premières années d'exploitation de notre projet.

Tableau n°XXXVI : Tableau des charges (en Ariary)

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MATIÈRES PREMIÈRES					
Quantité	35 000	38 500	42 000	45 500	49 000
Prix unitaire	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Montant total	175 000 000	192 500 000	210 000 000	227 500 000	245 000 000
ACHAT NON STOCKÉ					
- Emballage et conditionnement	39 093 200	39 093 200	39 200 000	39 400 000	39 500 000
- Fourniture de bureau	140 000	154 000	168 000	182 000	196 000
- Divers et consommables	4 000 000	4 400 000	4 800 000	200 000	5 600 000
- Divers produits	60 000	66 000	72 000	78 000	84 000
- Eau et électricité	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000	4 000 000
Sous total achat non stocké	47 293 200	47 713 200	48 240 000	48 860 000	49 330 000
SERVICES EXTÉRIEURS					
- Ristourne	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
- Publicité et prospection	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000
- Entretien et réparation	2 000 000	2 200 000	2 200 000	2 250 000	2 300 000
- Frais d'analyse	300 000	310 000	340 000	340 000	350 000
- Assurances	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
- Transit	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000	1 800 000
- Transport	3 000 000	3 000 000	3 300 000	3 500 000	3 600 000
- Charges fiscales	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
Sous total services extérieurs	10 800 000	11 000 000	11 340 000	11 590 000	11 750 000
CHARGES DU PERSONNEL					
- Rémunération du personnel	30 524 400	30 524 400	30 524 400	30 524 400	30 524 400
- Cotisation aux organismes sociaux	7 424 400	7 424 400	7 424 400	7 424 400	7 424 400
Sous total charge du personnel	37 948 800				
CHARGES FINANCIÈRES					
Intérêts d'emprunt	-	35 709 250	28 567 616	21 425 712	14 283 808
DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS					
DAP	15 841 800	15 841 800	15 841 800	15 841 800	15 841 800
TOTAL DES CHARGES	286 883 800	340 731 320	351 938 216	363 166 313	380 154 408

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Voyons ci-après le tableau récapitulait des charges.

Tableau n°XXXVII : Le tableau récapitulatif des charges (en Ariary)

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Matières premières	175 000 000	192 500 000	210 000 000	227 500 000	245 000 000
Achats non stockés	47 293 200	47 731 200	48 240 000	48 860 000	49 330 000
Services extérieurs	10 800 000	11 000 000	11 340 000	11 590 000	17 750 000
Charges du personnel	37 948 800	37 948 800	37 948 800	37 948 800	37 948 800
Charges financières	-	35 709 520	28 567 616	21 425 712	14 283 808
DAP	15 841 800	15 841 800	15 841 800	15 841 800	15 841 800
TOTAL DES CHARGES	286 883 800	340 731 320	351 938 216	363 166 312	380 154 408

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau, on constate que les charges évoluent aux environs de 3,5% chaque année.

§2. Le compte de produit

Selon le PCG 2005, la notion de produit est un accroissement d'avantages économiques au cours de l'exercice, ou l'entrée ou d'accroissement d'actif, ou de diminution de passif. Ils ont pour effet d'augmenter les capitaux, autrement que par les augmentations provenant des apports des participants aux capitaux propres. Dans notre cas, nos produits seront formés par les recettes obtenues à l'occasion de la vente de nos produits finis.

Nous allons présenter dans le tableau suivant le résumé de la prévision des produits de notre société durant les cinq années d'activité.

Tableau n°XXXVIII: Le compte de produit (en Ariary)

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CREVETTES ENTIERES CRUES CONGELES					
Quantité (kg)	20 000	22 000	24 000	26 000	28 000
PU	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Montant	300 000 000	330 000 000	360 000 000	390 000 000	420 000 000
CREVETTES QUEUES CONGELEES					
Quantité (kg)	10 500	11 550	12 600	13 650	14 700
PU	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Montant	262 500 000	288 750 000	315 000 000	341 250 000	367 500 000
TOTAL de CA	562 500 000	618 750 000	675 000 000	731 250 000	787 500 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau, les produits sont évalués en fonction de la quantité produite par an.

Chapitre II. L'ANALYSE DE LA RENTABILITÉ DU PROJET

Avant la prise de décision d'un crédit, les banquiers ou les institutions financières procèdent à l'analyse de la rentabilité, à partir des états financiers de l'entreprise. A partir de cette analyse, ils peuvent tirer une conclusion c'est-à-dire qu'il accepte ou refuse le financement du projet. Pour cela, nous allons présenter dans ce chapitre le résultat prévisionnel pendant les cinq premières années d'activité, le plan de financement, et aussi le bilan prévisionnel durant les cinq années d'activité.

Section I. LA PRÉSENTATION DU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Selon le PCG 2005, le compte de résultat est un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entité au cours de la période considérée. Le responsable peut donc faire les prévisions du budget et le diagnostic financier au sein de la société, pour les exercices suivants à partir de ce compte.

Tableau n°XXXIX : Présentation du compte de résultat par nature (en Ariary)

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CA	562 500 000	618 750 000	675 000 000	731 250 000	787 500 000
I-Production de l'exercice	562 500 000	618 750 000	675 000 000	731 250 000	787 500 000
Achats consommés	222 293 200	240 231 200	258 240 000	276 360 000	294 330 000
Services extérieurs	10 800 000	11 000 000	11 340 000	11 590 000	17 750 000
II-Consommation de l'exo	233 093 200	251 231 200	269 580 000	287 950 000	312 080 000
III-VAE (I-II)	329 406 800	367 518 800	405 420 000	443 300 000	475 420 000
Charges du personnel	37 948 800	37 948 800	37 948 800	37 948 800	37 948 800
IV-EBE	291 458 000	329 570 000	367 471 200	405 351 200	437 471 200
DAP	15 841 800	15 841 800	15 841 800	15 841 800	15 841 800
V- Résultat opérationnel	275 616 200	313 728 200	351 629 400	389 509 400	421 629 400
Charges financières	-	35 709 520	28 567 616	21 425 712	14 283 808
VI-RÉSULTAT FINANCIER	-	35 709 520	28 567 616	21 425 712	14 283 808
VII-R. A. I (V – VI)	275 616 200	278 018 680	323 061 784	368 083 688	407 345 592
IBS (30%)	82 684 860	83 405 604	96 918 535	110 425 106	122 203 678
RESULTAT NET	192 931 340	194 631 076	226 143 249	257 658 582	285 141 914

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Nous allons montrer dans le tableau suivant le compte de résultat par nature de ce projet.

D'après ce tableau, les résultats dégagés par ce projet sont toujours positifs et ils ne cessent d'augmenter pendant les cinq années d'exploitation. Cela montre

que la rentabilité est déjà significative au cours de la première année d'exploitation et elle augmente chaque année, au fur et à mesure que le volume de production augmente. En effet, on peut affirmer que la société est performante.

Section II. LE PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement est un état financier prévisionnel des emplois et des ressources de l'entreprise à moyen ou à long terme. C'est un instrument de gestion prévisionnel qui traduit la stratégie de l'entreprise et qui quantifie ce projet de développement et leur financement¹.

Le plan de financement a pour but d'ajuster les dépenses d'investissements prévues pendant la durée du programme d'investissement et le financement à mettre en œuvre pour faire face à ces dépenses.

L'élaboration du plan de financement admet pour préalable l'étude de la structure financière actuelle qui comporte :

- un diagnostic d'autofinancement ;
- la capacité d'autofinancement ;
- l'étude de la trésorerie actuelle et prévisionnelle ;
- les emplois prévisionnels ;
- les moyens de financement à LMT.

§1. La capacité d'autofinancement

La CAF représente le montant des sommes dégagées par l'exploitation et qui reste disponible à la fin de l'exercice. C'est le surplus de trésorerie dégagé par l'activité, c'est-à-dire la différence entre les produits encaissés (encaissables) et les charges décaissés (ou décaissable). La différence essentielle entre la CAF et le résultat c'est que la première ne tient pas compte des charges et produits calculés (amortissements et provisions, reprise), ainsi que des cessions d'éléments d'actifs.

La CAF apparaît donc comme la différence entre les flux de trésorerie entrant et sortant générés à partir des opérations courantes².

La CAF concourt au maintien de la valeur de l'entreprise et est un facteur de croissance. Elle permet de :

- financer totalement ou particulièrement de nouveaux investissements ;

¹ Vololonirina RAVELOSON, Cours de gestion Budgétaire, 3^{ème} Année Gestion Université de Toamasina, 2007.

² Hariniaina ANDRIANIRINASOA, Cours Gestion Financière, 2^{ème} Année, Université de Toamasina, 2006.

- emprunter à terme pour compléter les moyens de financement en cas de programme d'investissement ;
- rembourser les emprunts contractés pour financer des investissements ;
- distribuer des dividendes aux actionnaires.

La CAF peut être calculée soit à partir de l'excédent brut d'exploitation (ou par la méthode soustractive), soit à partir du résultat net de l'exercice, (ou par la méthode additive).

Dans notre cas, nous allons choisir la méthode additive.

→ La méthode additive

CAF = Résultat net
 + DAP
 - Reprises sur amortissements et provisions
 + Valeur comptable des éléments d'actif cédés
 - Produit de cessions des éléments d'actif
 - Quote-part des subventions visées au résultat.

D'où $CAF = \text{Résultat} - \text{Produit non encaissable} + \text{charge non décaissable}$

Tableau n°XL : La capacité d'autofinancement (en Ariary)

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat net	192 996 580	194 690 916	226 143 249	257 658 582	285 141 914
DAP	15 841 800	15 841 800	15 841 800	15 841 800	15 841 800
CAF	208 838 380	210 532 716	241 985 049	273 500 382	300 983 714

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau, on constate que le projet pourrait dégager une bonne capacité d'autofinancement. Cela veut dire que l'entreprise est capable d'assurer sa survie et subvenir aux besoins de son exploitation.

§2. Présentation du plan de financement

Tableau n°XLI: Plan de financement (en Ariary)

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Trésorerie début	0	444 880 380	622 949 896	832 471 745	1 073 508 927
Ressources :					
- CAF	208 838 380	210 532 716	246 322 540	273 500 382	300 983 714
- Capital	243 474 000				
- Emprunt	162 316 000				
TOTAL RESSOURCES	614 628 380	210 532 716	241 985 049	273 500 382	300 983 714
Emplois :					
- Investissements	169 748 000				
- Remboursements d'emprunt	-	32 463 200	32 463 200	32 463 200	32 463 200
TOTAL EMPLOIS	169 748 000	32 463 200	32 463 200	32 463 200	32 463 200
Trésorerie fin période	444 880 380	622 949 896	832 471 745	1 073 508 927	1 342 029 441

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

On constate que le plan de financement présente un excédent de trésorerie d'Ar 1 342 029 441 sur cinq ans, si les prévisions retenues se réalisent. Cela veut dire que durant toute la période d'exploitation, notre société a dégagé une trésorerie saine. Ainsi, l'excédent de trésorerie dégagé chaque année sera placé à la banque.

§3. Le flux net de trésorerie

Le flux net de trésorerie dégagé par un projet est le cash flow prévisionnel. Il est le potentiel de financement de l'entreprise c'est-à-dire les ressources obtenues par l'exploitation, susceptibles d'être utilisées pour le financement du projet.

Ainsi, l'objectif est de faire apparaître le flux net de trésorerie, en comparant recette, dépense et éventuellement le mode de financement.

Pour calculer le FNT, on a la formule suivante :

$$\begin{aligned} \text{FNT} &= \text{CAF} - \text{remboursement d'emprunt} \\ &\quad - \text{Financement du BFR} \\ &\quad + \text{Valeur résiduelle de l'immobilisation} \\ &\quad + \text{Récupération du BFR} \end{aligned}$$

Nous allons présenter dans le tableau ci-après le flux net de trésorerie de notre projet, durant les cinq années d'exploitation.

Tableau n°XLII : Le flux net de trésorerie (en Ariary)

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
- CAF	208 838 380	210 532 716	241 985 049	273 500 382	300 983 714
-Remboursement d'emprunt	-	32 463 200	32 463 200	32 463 200	32 463 200
FNT (Cash flow)	208 838 380	178 069 516	209 521 849	241 037 182	268 520 514

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Nous constatons une nette amélioration du flux net de trésorerie pendant les cinq années d'exploitation, ce qui explique la capacité de l'entreprise à financer ses propres activités, et surtout à honorer ses engagements quant au remboursement de ses dettes.

Section III. LES BILANS PRÉVISIONNELS

Le bilan est une image financière de l'entreprise à une date précise¹. Il nous permet de connaître la situation globale sur la situation financière de l'entreprise, notamment les patrimoines du projet. Pour avoir plus d'explications, nous présentons dans le tableau ci-dessous les bilans prévisionnels pour les cinq premières années.

Tableau n°XLIII: Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 1 (en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	PASSIF	Montant
<u>Immo. incorp</u> :				<u>Capitaux propres</u>	
Frais d'établissement	1 000 000	200 000	800 000	- Capital	240 000 000
<u>Immo. corp</u>				- Résultat net	197 048 740
- Terrain	15 000 000		15 000 000		
- Construction	50 000 000	5 000 000	45 000 000		
- AAI	1 400 000	280 000	1 120 000		
- M & O	84 478 000	8 447 800	76 030 200	<u>Dettes</u> :	
- MMB	600 000	60 000	540 000	- Emprunt	160 000 000
- Matériel Informatique	1 270 000	254 000	1 016 000		
- Matériel de transport	16 000 000	1 600 000	14 400 000		
<u>Disponible</u>					
- Banque	444 880 380		444 880 380		
TOTAL	614 628 380	15 841 800	598 786 580	TOTAL	598 786 580

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

¹ Bakolisoa Voahirana RAHARIMALALA, Cours de Comptabilité Générale, 1^{ère} Année Gestion, Université de Toamasina, 2005.

A titre d'information, nous incorporons le bénéfice au capital à chaque fin d'exercice.

Tableau XLIV: Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 2 (en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	PASSIF	Montant
<u>Immo. incorp :</u>				<u>Capitaux propres</u>	
Frais d'établissements	1 000 000	600 000	600 000	- Capital	243 474 000
<u>Immo. corp</u>				- Réserve	192 996 580
- Terrain	15 000 000		15 000 000	- Résultat net	194 690 916
- Construction	50 000 000	10 000 000	40 000 000		
- AAI	1 400 000	560 000	840 000		
- M & O	84 478 000	16 895 600	67 582 400		
- MMB	600 000	120 000	480 000	<u>Dettes :</u>	
- Matériel Informatique	1 270 000	508 000	762 000	- Emprunt	129 852 800
- Matériel de transport	16 000 000	3 200 000	12 800 000		
<u>Disponible</u>					
- Banque	622 949 896		622 949 896		
TOTAL	792 697 896	31 683 600	761 014 296	TOTAL	761 014 296

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Tableau n°XLV : Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 3 (en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	PASSIF	Montant
<u>Immo. incorp:</u>				<u>Capitaux propres</u>	
Frais d'établissements	1 000 000	600 000	400 000	- Capital	243 474 000
<u>Immo. corp :</u>				- Réserve	387 687 496
- Terrain	15 000 000		15 000 000	- Résultat net	226 143 249
- Construction	50 000 000	15 000 000	35 000 000		
- AAI	1 400 000	840 000	560 000		
- M & O	84 478 000	25 343 400	59 134 600		
- MMB	600 000	180 000	420 000	<u>Dettes :</u>	
- Matériel Informatique	1 270 000	762 000	508 000	- Emprunt	97 389 600
- Matériel de transport	16 000 000	4 800 000	11 200 000		
<u>Disponible</u>					
- Banque	832 471 745		832 471 745		
TOTAL	1.002 219 745	47 525 400	954 694 345	TOTAL	954 694 345

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Tableau XLVII: Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 4 (en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	PASSIF	Montant
<u>Immo.incorp :</u>				<u>Capitaux propres</u>	
Frais d'établissements	1 000 000	800 000	200 000	- Capital	243 474 000
<u>Immo.corpo :</u>				- Réserve	613 830 745
- Terrain	15 000 000		5 000 000	- Résultat net	257 658 582
- Construction	50 000 000	20 000 000	30 000 000		
- AAI	1 400 000	1 120 000	280 000		
- M & O	84 478 000	33 791 200	50 686 800		
- MMB	600 000	240 000	360 000	<u>Dettes :</u>	
- Matériel Informatique	1 270 000	1 016 000	254 000	- Emprunt	64 926 400
- Matériel de transport	16 000 000	6 400 000	9 600 000		
<u>Disponible</u>					
- Banque	1 073 508 927		1 073 508 927		
TOTAL	1 243 256 927	63 367 200	1 179 889 727	TOTAL	1 179 889 727

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Tableau n°XLVIII: Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 5 (en Ariary)

ACTIF	Valeur brute	Amortissement	Valeur nette	PASSIF	Montant
<u>Immo. incorp :</u>				<u>Capitaux propres</u>	
Frais d'établissements	1 000 000	1 000 000	0	- Capital	243 474 000
<u>Immo.corp :</u>				- Réserve	871 489 327
- Terrain	15 000 000		5 000 000	- Résultat net	285 141 914
- Construction	50 000 000	25 000 000	25 000 000		
- AAI	1 400 000	1 400 000	0		
- M & O	84 478 000	42 239 000	42 239 000		
- MMB	600 000	300 000	300 000	<u>Dettes :</u>	
- Matériel Informatique	1 270 000	1 270 000	0	- Emprunt	32 463 200
- Matériel de transport	16 000 000	8 000 000	8 000 000		
<u>Disponible</u>					
- Banque	1 342 029 441		1 342 029 441		
TOTAL	1 511 777 441	79 209 000	1 432 568 441	TOTAL	1 432 568 441

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau (actif du bilan), nous constatons que la situation financière de l'entreprise à la banque ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation. Cela montre que la situation financière du projet est saine. Et pour le passif du bilan, nous remarquons que les résultats de ce projet ne cessent également d'augmenter pendant les cinq années d'activités.

L'exploitation crevettière permet donc de réaliser des situations financières favorables. Pour mieux mettre en évidence l'évolution probable de la situation financière future du projet, nous essayons d'évaluer cette rentabilité.

Chapitre III. L'ÉVALUATION DU PROJET

Pour tout le projet, les travaux d'évaluation s'avèrent indispensables pour assurer sa meilleure orientation. Elle constitue la phase de l'étude qui permet d'analyser la viabilité du projet. Dans ce chapitre, nous évaluerons successivement le projet sur le plan économique, financier et social.

Section I. L'ÉVALUATION ÉCONOMIQUE

Durant les cinq années d'activités, nous constatons que le chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter. Cette augmentation permet de stimuler la valeur ajoutée de l'entreprise. La valeur ajoutée fournit une bonne mesure de l'activité de l'entreprise et permet notamment d'examiner son évolution sur plusieurs exercices. Cette croissance est due à l'excédent de la production de l'exercice et la consommation intermédiaire. Cette dernière est la somme des achats consommés et charges externes de l'entreprise.

Le tableau ci-dessous permet de présenter l'évolution des valeurs ajoutées sur les cinq années d'activités.

Tableau n°XLIX : L'évolution des valeurs ajoutées sur 5 ans (en Ariary)

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffres d'affaires	562 500 000	618 750 000	675 000 000	731 250 000	787 500 000
I- Production de l'exercice	562 500 000	618 750 000	675 000 000	731 250 000	787 500 000
Achats consommés	222 293 200	240 231 200	258 240 000	276 360 000	294 330 000
Charges externes	10 800 000	11 000 000	11 340 000	11 590 000	17 750 000
II-Consommations de l'exo	233 093 200	251 231 200	269 580 000	287 950 000	312 080 000
III- VAE (I-II)	329 406 800	367 518 800	405 420 000	443 300 000	475 420 000

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

Avec :

Achats consommés = Achat de matières premières + Achats non stockés

D'après ce tableau, nous remarquons que la valeur ajoutée évolue d'une manière croissante jusqu'à la cinquième année. Elle est d'Ar 329 406 800 pour la première année, elle atteint la valeur d'Ar 475 420 000 à la cinquième année.

Dans le cadre de l'économie nationale, cela fait augmenter le PIB de notre pays. Alors, l'évolution de la production vendue et du chiffre d'affaires favorise l'augmentation du taux de croissance économique de la région Atsinanana, surtout

du district de Vatondry, ainsi que du pays, à l'aide du paiement des impôts et taxes pour l'entreprise.

En outre, puisque Madagascar est un pays ouvert sur l'extérieur, l'extension des relations diplomatiques favorise l'exportation des produits halieutiques qui est une activité qui fait entrer des devises. Grâce à cela, la balance commerciale reste d'une année à l'autre largement bénéficiaire.

Section II. L'ÉVALUATION FINANCIÈRE

En matière d'évaluation financière, le résultat immédiat est la rentabilité des investissements réalisés par les promoteurs. Ce type d'évaluation pourra être conduite grâce aux outils d'évaluation et aux critères d'évaluation.

§1. Selon les outils d'évaluation

1.1. La valeur actuelle nette

La VAN est le résultat obtenu pour la différence entre la somme des cash flows actualisés à la date 0 ou à un taux d'intérêt d'emprunt de 22% et celui de l'investissement. Nous allons calculer la VAN par la formule suivante :

$$VAN = \sum_{i=1}^n C f (1 + i)^{-n} - C_o$$

Avec :

- Cf = cash flow
- i = taux d'intérêt (22%)
- n = la durée de récupération des capitaux investis
- Co = capital investi : Ar 405 790 000.

Tableau n°1 : Le calcul de la VAN (en Ariary)

Années	Cf	$(1,22)^{-n}$	Cf $(1,22)^{-n}$
1	208 838 380	0,81	169 159 087,8
2	178 069 516	0,67	119 306 575,7
3	209 521 849	0,55	115 237 017
4	241 037 182	0,45	108 466 731,9
5	268 520 514	0,36	96 667 385,04
TOTAL :			608 836 797,4

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'où la VAN = 608 836 797 – 405 790 000

$$\text{VAN} = \text{Ar } 203\,046\,797$$

D'après ce résultat, nous constatons que la VAN est largement positive. Cela veut dire que notre projet d'investissement est rentable, et intéressant. En outre, ce résultat nous permet de dire que notre projet est acceptable et viable à long terme.

1.2. L'indice de profitabilité

L'IP est le rapport entre la somme des cash flows actualisés et l'investissement. La formule suivante permet de calculer l'indice de profitabilité.

$$\text{Alors IP} = \frac{608\,836\,797}{405\,790\,000} = 1,50$$

D'où **IP = 1,50**

D'après ce résultat, nous constatons que notre projet d'investissement est acceptable et intéressant, car son indice de profitabilité est supérieur à 1 soit 1,50. Cela veut dire qu'Ar 1,00 investi rapporte Ar 0,50.

1.3. Le taux de rentabilité interne

Le TRI est le taux pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble des cash flows.

D'où la formule est :

$$Co = \sum_{i=1}^n Cf (1 + i)^{-n}$$

Tableau n°LI : Le calcul du TRI (en Ariary)

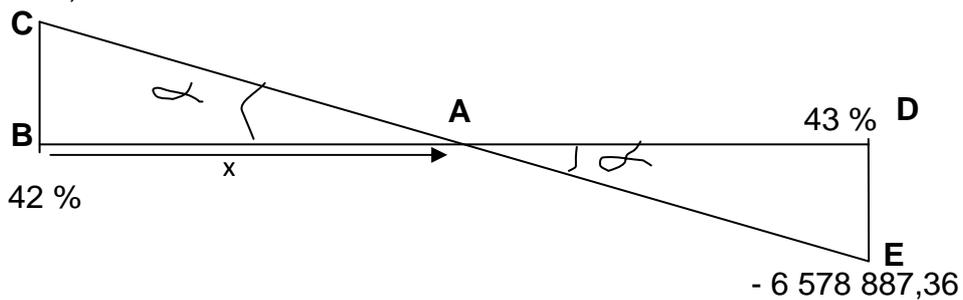
Années	Cf	42%	43%
1	208 838 380	146 186 866	144 098 482,2
2	178 069 516	87 254 062,84	85 473 367,68
3	209 521 849	71 237 428,66	71 237 428,66
4	241 037 182	57 848 923,68	55 438 551,86
5	268 520 514	45 648 487,38	42 963 282,24
	TOTAL :	408 175 768,6	399 211 112,6

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

$$\text{VAN (44\%)} = 408\,175\,768,6 - 405\,790\,000 = 2\,385\,768,56$$

$$\text{VAN (45\%)} = 399\,211\,112,6 - 405\,790\,000 = -6\,578\,887,36$$

2 385 768,56



$$\frac{AB}{BC} = \frac{AD}{DE} \quad \sim \quad \frac{x}{BC} = \frac{(43-42) \cdot x}{DE}$$

$$\frac{x}{BC} = \frac{(1-x)}{DE}$$

$$x \cdot DE = BC (1-x)$$

$$x \cdot DE = BC - x \cdot BC$$

$$x \cdot DE + x \cdot BC = BC$$

$$x (DE + BC) = BC$$

$$x = \frac{BC}{DE + BC}$$

Application Numérique :

$$x = \frac{2\,385\,768,56}{6\,578\,887,36 + 2\,385\,768,56} = 0,27$$

D'où **TRI¹ = x + 42 = 42,27%**

Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation qui s'élève à 22%. Le projet dispose donc d'une marge de sécurité de 22,57% pour l'emprunteur. Cette marge de sécurité permet alors à l'entreprise de s'endetter d'avantage.

1.4. Le délai de récupération des capitaux investis

Le DRCI du capital investi est le temps au bout duquel le montant cumulé des cash flows actualisés est égal au capital investi.

D'où la formule :

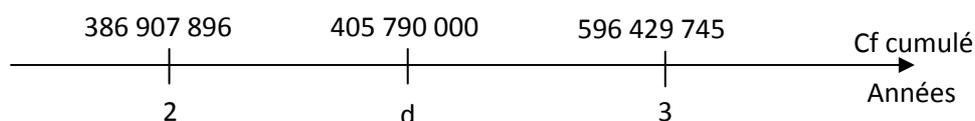
$$\sum_{i=1}^d Cf (1+i)^{-n} = C_0$$

Tableau n°II : Le calcul du DRCI (en Ariary)

RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Cf	208 838 380	178 069 516	20 9 521 849	241 037 182	268 520 514
Cf cumulé	208 838 380	386 907 896	596 429 745	837 466 927	1105 987 441
Capitaux investis		405 790 000			

Source : notre propre calcul, octobre 2009.

D'après ce tableau, on constate que les capitaux investis seront récupérés entre la deuxième et la troisième année d'exploitation. Soit d le délai à déterminer. Pour connaître le DRCI exacte, on utilise la méthode d'interpolation linéaire.



¹ Source de méthode de calcul : Hariniaina ANDRIANIRINASOA, Cours de Gestion Financière de, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2005-2006.

$$d = \frac{405\,790\,000 - 386\,907\,896}{596\,429\,745 - 386\,907\,896} + 2$$

$$d = \frac{18\,882\,104}{209\,521\,849} + 2 = 0,09 + 2$$

$$\underline{\underline{d = 2,09 \text{ ans}}}$$

$$\text{Or, } 0,09 \times 12 \text{ mois} = 1,081 \text{ mois}$$

$$0,081 \times 30 \text{ jours} = 2,43 \text{ jours}$$

D'où **DRCI = 2 ans 1 mois 2 jours**

Pour réaliser ce projet d'investissement, notre société déboursa Ar 405 790 000, et au bout de 2 ans 1 mois 2 jours, elle aura récupéré ce capital investi. Cet investissement est rentable, car il arrive à récupérer le capital investi avant la cinquième année.

§2. Selon les critères d'évaluation

2.1. La pertinence

D'après l'analyse de la situation financière du projet, nous constatons que le projet est rentable et viable à long terme. Il a donc des impacts positifs directs sur la population de la région Atsinanana, notamment sur le district de Vatomandry, non seulement sur le plan social, mais aussi sur le plan économique.

2.2. L'efficacité du projet

Notre projet est efficace car les objectifs sont atteints sans réduire les moyens utilisés, tels que les matériels informatiques, les matériels et mobiliers de bureau, pendant les cinq années d'exploitation. Cela veut dire que ce projet n'utilise que les matériels au début des activités. Le projet est donc efficace et produit l'effet attendu par la population dans la région Atsinanana toute entière.

2.3. L'efficience du projet

A la première année d'activité, les matériels utilisés sont tous neufs. Après un an d'utilisation, ces matériels sont amortis entre 10 à 20% de la valeur d'origine. Il y a donc une diminution de la valeur des matériels utilisés. Et si nous regardons les chiffres d'affaires au cours des cinq années d'activité, nous remarquons que les

chiffres d'affaires ne cessent d'augmenter pendant la période prévue du projet. Notre projet est alors efficient.

2.4. La durée de vie du projet

Comme nous l'avons vu dans le calcul de la VAN du projet, nous avons constaté qu'elle est largement positive et s'élève à Ar 203 046 797. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive, et le projet génère aussi un bénéfice certain. Ce résultat nous permet alors de dire que le projet est viable à LT et rentable.

Section III. L'ÉVALUATION SOCIALE

Durant l'évaluation du projet, nous avons constaté que le projet est rentable. La situation financière de ce projet est donc viable à LT et rentable. Le projet pourra alors contribuer à la création d'emploi dans la région Atsinanana, et le responsable du projet pourra aussi améliorer les conditions de travail, ou augmenter la masse salariale de ses employés ; cela aura un impact favorable et fiable pour l'ensemble du personnel. D'où le pouvoir d'achat des salariés va augmenter en fonction de la rentabilité du projet.

La troisième partie de notre travail a été principalement centrée sur l'étude de la faisabilité financière du projet. Elle nous a donné des informations sur le coût du projet et les comptes de gestion, l'analyse de la rentabilité et l'évaluation du projet. Le coût du projet est constitué par le coût d'investissement et le coût de fonctionnement. L'analyse de la rentabilité montre que les résultats dès le début jusqu'à la cinquième année d'exploitation sont bénéficiaires. L'évaluation du projet a été effectuée à partir de trois principaux éléments à savoir l'évaluation économique, financière et sociale.

CONCLUSION

Notre recherche porte sur l'exploitation et l'exportation des crevettes en vue de valoriser la filière crevette à Madagascar, notamment dans le district de Vatovavy, et de satisfaire les besoins des pêcheurs, des importateurs ainsi que des agents économiques. Pour avoir une meilleure exploitation, la collaboration avec les pêcheurs et les collecteurs est indispensable pour notre société.

Ainsi, le projet que nous voudrions bien réaliser dans la ville de Vatovavy répond objectivement aux attentes de la population et favorise la promotion d'investissement des opérations qui y existent. La réalisation de ce projet a besoin de gros investissement pour le coût d'investissement et le coût de fonctionnement. Du point de vue financier, notre capital investi s'élève à Ar 405 790 000 dont les 60%, qui est d'Ar 243 474 000 seront couverts par le capital social, et le reste 40% qui est d'Ar 162 316 000 feront l'objet d'emprunt auprès de la BNI-CA qui est le bailleur de fonds de notre projet.

En outre, l'analyse des états financiers et surtout les bilans prévisionnels nous a permis de constater que les créances permettent à l'entreprise de rembourser de façon très rapide, les dettes que la banque lui a concédées. Celle-ci a entièrement confiance à l'entreprise, vue sa situation financière. Cette bonne situation engendre l'augmentation de la disponibilité financière du projet au cours des cinq années d'activités.

Ainsi, tous les critères d'évaluation nécessaires à la validation d'un projet sont réunis, vérifiés et conformes aux normes de la rentabilité d'un projet tels que :

- la valeur actuelle nette est largement positive, elle s'élève à Ar 203 046 797;
- l'indice de profitabilité est supérieur à 1 ;
- le taux de rentabilité interne est largement supérieur au taux d'actualisation (22%) ;
- le capital investi sera récupéré au bout de 2 ans 1 mois 2 jours.

Nous pouvons donc affirmer que notre projet est rentable et viable à long terme, selon les différentes études effectuées et sa réalisation permettra aux promoteurs de faire un grand pas pour s'éloigner de la pauvreté qui est l'objectif de la politique actuelle de Madagascar. Ce projet dispose donc d'une marge de sécurité de 20,27% pour l'emprunteur. Cette marge de sécurité permet à la société d'avoir plus d'autonomie financière.

La situation financière saine de notre projet favorise l'augmentation des produits intérieurs bruts de la région en particulier, et du pays en général. D'où l'évaluation de la production vendue et du chiffre d'affaires généré ainsi, augmente le taux de croissance économique de la région. Cette augmentation suscite un impact positif sur les autres secteurs d'activités de la région Atsinanana.

BIBLIOGRAPHIE

❖ OUVRAGES GÉNÉRAUX

- KOTLER Philip & DUBOIS Bernard, Marketing Management, édition Française, 10^{ème} édition, Publi - union 23 avril 2001 Paris, 800 pages.
- KOTLER Philip, le Marketing : la mise en pratique de décision, édition Française, Publi-union, 1974, Paris, 675 pages.
- RAZAFIMBAHINY Christian Alphonse, Principes de Gestion d'Entreprise, édition CECOR, Antananarivo, 32 pages.

❖ COURS THÉORIQUES

- ANDRIANIRINASOA Hariniaina, Cours Gestion Financière, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2006.
- ANDRIATIANA Mohajy, Cours Politique Financière, 4^{ème} Année Gestion Option Finances Comptabilité, Université de Toamasina, 2008.
- RAKOTOVAO Gervais, Cours Comptabilité Générale II, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2006.
- RAHARIMALALA Bakolisoa Voahirana, Cours de Comptabilité Générale I, 1^{ère} Année Gestion, Université de Toamasina, 2004.
- RATOVOSON Seth, Cours de Système Agro-Industriel, 4^{ème} Année Gestion, option Commerce, Université de Toamasina, 2007.
- RAVELOSON Vololonirina, Cours de Gestion Budgétaire, 3^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2007.
- R. TSITOHAINA Eddy, Cours de Marketing II, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2008.
- SOLOFONIRINA Rémi Régis, Cours Marketing II, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2006.
- JULIEN Velontrasina, Cours Droit des Sociétés et des Marques, 2^{ème} Année Gestion, Université de Toamasina, 2006.

❖ **DOCUMENTS**

- Centre de documentation, INSTAT Anosy, 101 Antananarivo Madagascar, 2009.
- Direction Régionale du Développement Rural Atsinanana, 2009.
- Maison de l'Information Toamasina, 2009.
- Ministère de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche Toamasina 2009.
- Plan Comptable Général 2005 Décret n°204, 272 du 18 Février 2004, Imprimerie Nationale, 111 pages.
- Réfrigépêche Est de Toamasina, 2009.
- Recette de douane, 2009.
- Service régional de l'élevage et de la santé animal MAEP Toamasina, 2006.
- Service Régional de la Pêche et des Ressources Halieutiques Toamasina, 2009.

❖ **SITES WEB**

http : // www.levoyageur.net / climat – ville-vatomandryhtml.17k

http : // www.madamaki.com / galerie.419 html-40k

http : // www.quaportial.com / genre-lysmata-115.html.

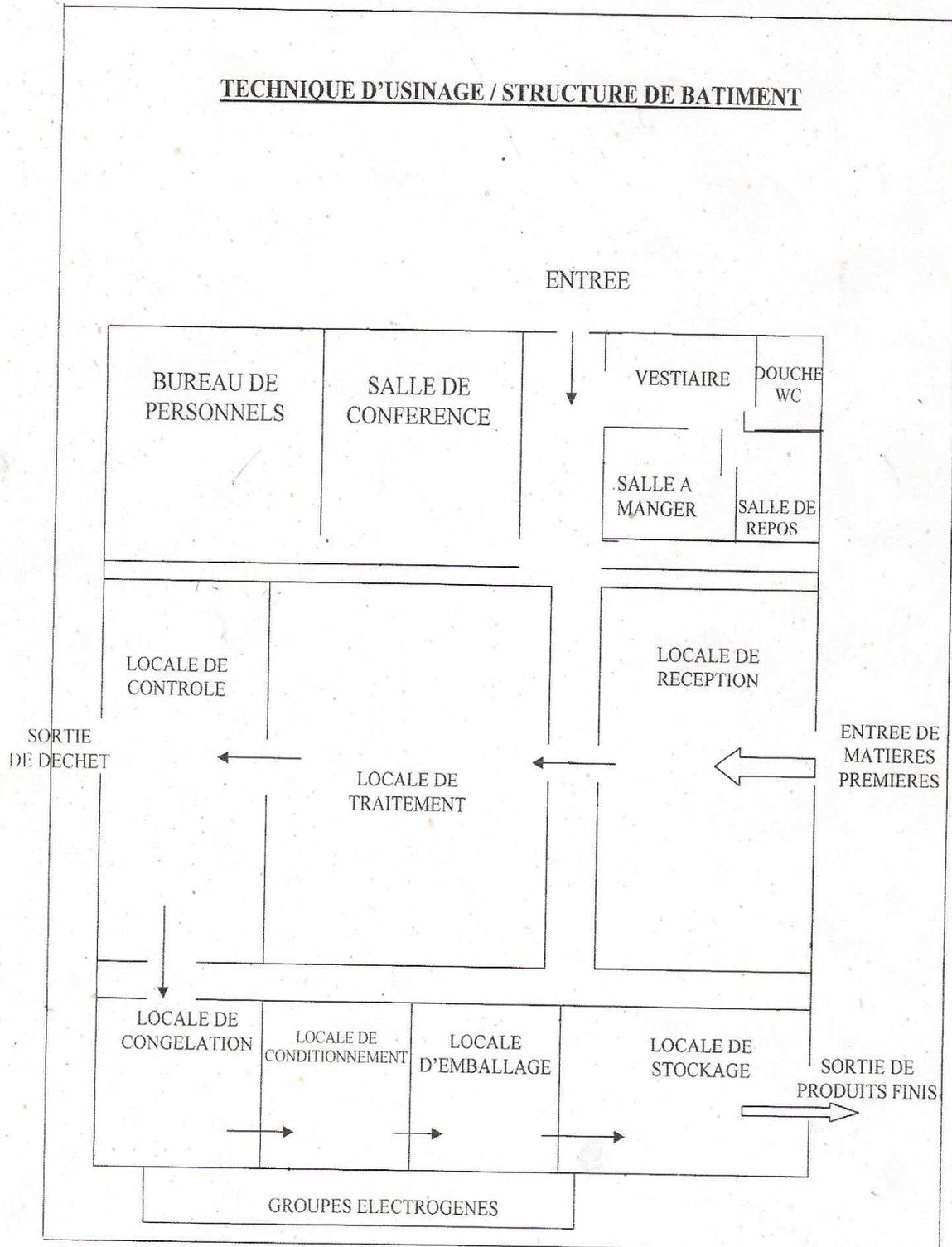
ANNEXES

ANNEXE I : LOCALISATION DU SITE D'IMPLANTATION



ANNEXE II : TECHNIQUE D'USINAGE

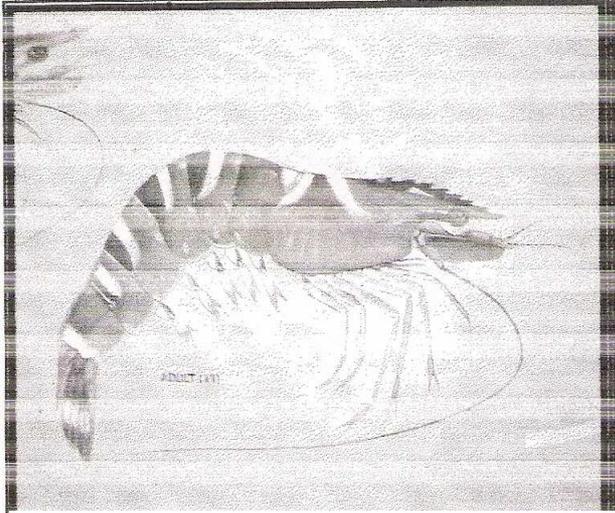
Structure de bâtiment et installation



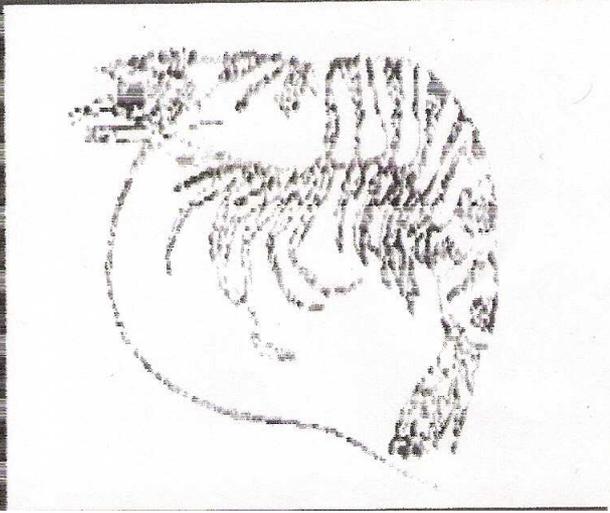
Source : notre propre conception, octobre 2009.

ANNEXE III : SCHEMA DES ESPECES

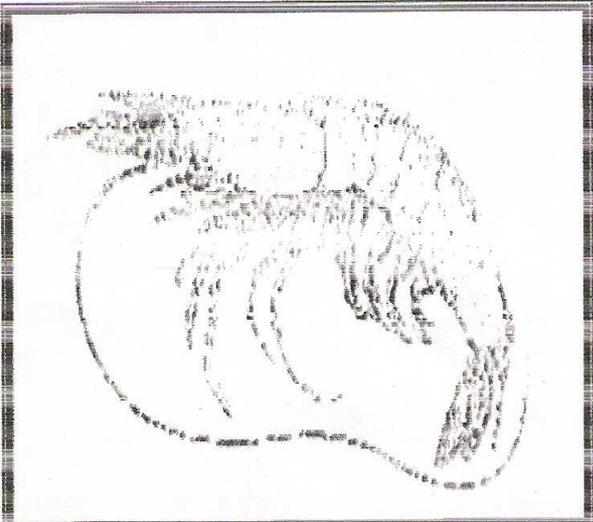
Penaeus monodon ou camaron



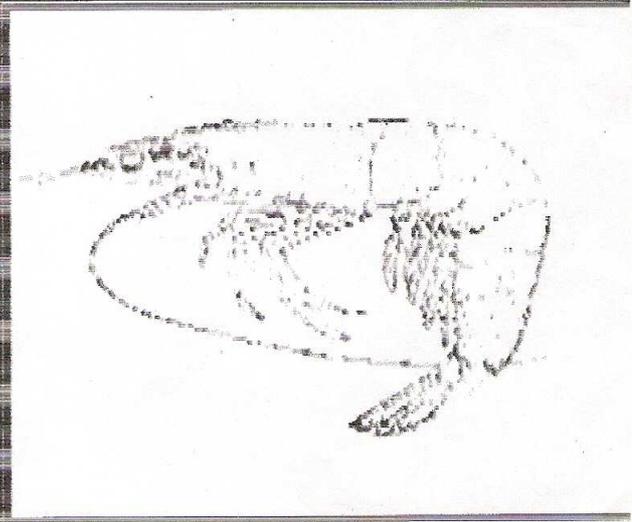
Penaeus japonicus



Metapenaeus monoceros ou pink



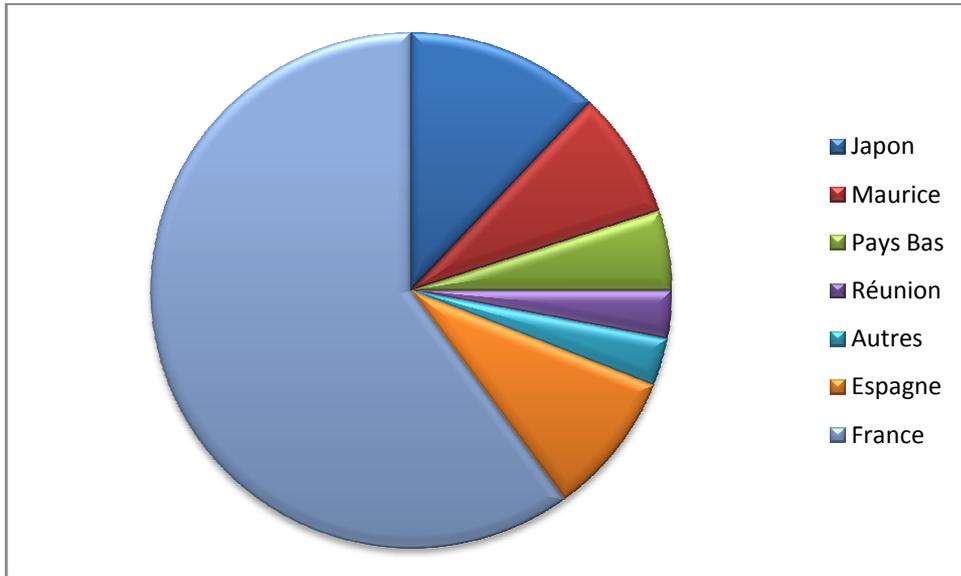
Penaeus indicus ou white



Source : Service régionale de la pêche et des Ressources Halieutiques, juillet 2009

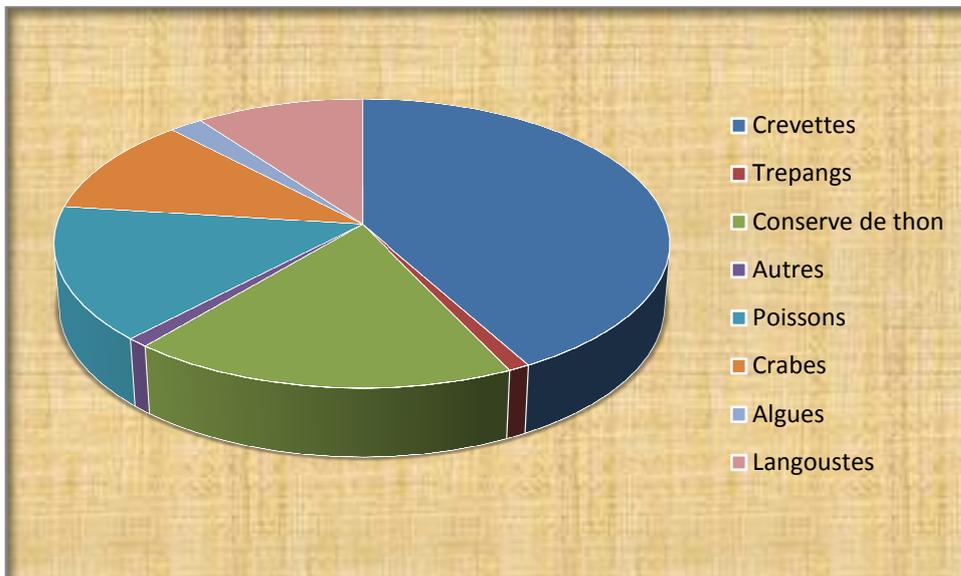
ANNEXE IV :

Exportation par destination de crevettes



Source : MAEP, juin 2009.

Exportation par produit



Source : MAEP, juin 2009.

ANNEXE V : FORMALITÉS ET PRATIQUES POUR DES ENTREPRISES DÉJÀ EXISTANTES

- Rapport mensuel de collecte, des stocks et des ventes
- Visite technique de personnel de la circonscription régionale des ressources halieutiques aux entreprises pour :
 - Contrôle de la chambre ;
 - Voir si l'entreprise dispose d'une camionnette ou non ;
 - Contrôle des salles de conditionnement ;
 - Contrôler le vestiaire ;
 - Voir s'il y a de la WC pour les ouvriers ou non ;
 - Contrôle la salubrité des produits finis avant tout exportation en vue de la délivrance d'un COS ou Certificat d'Origine et de Salubrité sans lequel aucune exportation n'est permis ;
 - Contrôle les emballages ;
 - Contrôle la température de stockage qui doit être à (18°C).

En outre, il est important de souligner que la période de campagne est du 15 février au 30 novembre de chaque année et qu'il est interdit de vendre des crevettes inférieures à la taille marchande qui est de 10 cm et des femelles ovées. Une ristourne de 50 Ar par kilo devrait être payée par les entreprises aux collectivités locales.

ANNEXE VI:
LES PROCÉDURES À SUIVRE POUR LA DEMANDE D’AUTORISATION DE COLLECTE

Les procédures à suivre pour la demande d’autorisation de collecte des produits halieutiques d’origine marine sont :

☛ Une demande en cinq exemplaires, adressée à :

Monsieur Le Ministre de l’Agriculture, de l’Elevage et de la Pêche

- ANTANANARIVO-

S/C de Monsieur Le chef de Région

- AT SINANANA-

S/C de Monsieur Le Directeur Régional du Développement Rural

- AT SINANANA-

S/C de Monsieur Le chef du service Régional de la Pêche et des Ressources Halieutiques

- TOAMASINA-

☛ La demande doit préciser :

- 1- Le nom, la raison social et l’adresse du demandeur ;
- 2- Les produits ciblés par la collecte (espèces) ;
- 3- Les zones concernées par la collecte (District) ;
- 4- La nature des activités ou expériences dans le domaine des activités de pêche et/ ou collecte et / ou vente, description du projet ;
- 5- Les objectifs à atteindre : production, commercialisation (locale et / ou exportation) ;
- 6- La destination des produits.

Les pièces ci-après doivent être jointes à cette demande :

- certificat de Résidence (en deux exemplaires) ;
- photocopie C .I ou certificat d’existence (Entreprise ou société),(en deux exemplaires) ;

▪ lettre d'engagement de paiement de redevances, dans le délai de six mois à compter de la date de signature de l'autorisation (en deux exemplaires).

Les documents ci-après sont obligatoirement à joindre à cette demande pour toutes les exportations des produits halieutiques :

- 1- Décompte de valeur
- 2- 4 factures domiciliées originales
- 3- Note de colisage (facultatif)
- 4- Connaissance
- 5- Autorisation d'emportage si containerisé
- 6- certificat d'origine selon destination

-EUR ₁	: Pays de l'U.E
-SGP	: Japon, USA, Canada, Australie,
-COI	: Maurice,.....
- Annexe III	: Maroc
-Certificat de couleur Jaune	: Chine
- Comesa	: Soudan,...

7- Liste des conteneurs

8- Certificat d'origine et de salubrité (COS) ou certificat vétérinaire (versé par le vétérinaire officiel du Port d'embarquement)

9- Visa de conformité certifié par M.A.EP.

LISTE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique n°1 : Diagramme de GANTT de la première étape66

LISTE DES SCHEMAS

Schéma n°1 : Le processus de traitement des crevettes..... 55

Schéma n°2 : Fonction de l'approvisionnement.....55

Schéma n°3: Le processus de collecte..... 60

Schéma n°4: L'organigramme 66

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 : Position et distance des zones de collecte par rapport au district 13

Tableau n°II : Répartition de la pluviométrie moyenne mensuelle en 200819

Tableau n°III : Présentation des produits finis 19

Tableau n°IV : Les différents éléments à étudier 21

Tableau n°V: Le volume prévisionnel du marché (quantité en kg)..... 23

Tableau n°VI: L'évolution de l'exportation nationale de crevettes..... 24

Tableau n°VII : L'indication de prix F O B.....32

Tableau n°VIII : Les critères de sélection des moyens humains..... 45

Tableau n°IX : Le premier test organoleptique 52

Tableau n°X: Le deuxième test organoleptique 53

Tableau n°XI: L'achat prévisionnel pour la première année (en kg) 61

Tableau n°XII: La répartition d'achat prévisionnel pour la première année62

Tableau n°XIII : L'achat prévisionnel sur cinq ans (en kg)..... 62

Tableau n°XIV : Le programme de production sur cinq ans (en kg) 63

Tableau n°XV : Les chiffres d'affaires prévisionnels sur 5 ans63

Tableau n°XVI: Les principales attributions du personnel de la S.E.E.C.VA 67

Tableau n°XVII : Le tableau du matériel et outillage (montant en Ar) 74

Tableau n°XVIII : Le tableau de MMB (montant en Ariary)..... 75

Tableau n°XIX : Les matériels informatiques (montant en Ariary) 75

Tableau n°XX : Le coût des matériels de transport (montant en Ariary) 76

Tableau n°XXI: La récapitulation des immobilisations (montant en Ariary) 76

Tableau n°XXII : Le tableau d'amortissement des frais d'établissement 78

Tableau n°XXIII: Le tableau d'amortissement de construction 78

Tableau n°XXIV: Le tableau d'amortissement de l'AAI 79

Tableau n°XXV: Le tableau d'amortissement de M & O	79
Tableau n°XXVI: Le tableau d'amortissement des MMB	80
Tableau n°XXVII: Le tableau d'amortissement du matériel Informatique.....	80
Tableau XXVIII: Tableau d'amortissement du matériel de transport.....	81
Tableau n°XXIX : Tableau récapitulatif des amortissements pour les cinq premières années (en Ariary)	81
Tableau n°XXX : Les charges du personnel (en Ariary)	83
Tableau n°XXXI : Le tableau récapitulatif du coût de fonctionnement	84
Tableau n°XXXII: Le coût du projet (en Ariary)	84
Tableau n°XXXIII : Le schéma de financement (en Ariary)	84
Tableau n°XXXIV : Le tableau de remboursement d'emprunt (en Ariary)	86
Tableau n°XXXV : Le bilan d'ouverture de SEECVA... ..	87
Tableau n°XXXVI : Tableau des charges (en Ariary).	89
Tableau n°XXXVII : Le tableau récapitulatif des charges (en Ariary).....	90
Tableau n°XXXVIII: Le compte de produit (en Ariary)	90
Tableau n°XXXIX : Présentation du compte de résultat par nature (en Ariary)	93
Tableau n°XL : La capacité d'autofinancement (en Ariary).....	93
Tableau n°XLI: Plan de financement (en Ariary).... ..	94
Tableau n°XLII : Le flux net de trésorerie (en Ariary).....	95
Tableau n°XLIII: Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 1 (en Ariary).....	95
Tableau XLIV: Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 2 (en Ariary).....	96
Tableau n°XLV : Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 3 (en Ariary)	96
Tableau n°XLVI: Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 4 (en Ariary)	97
Tableau n°XLVII: Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 5 (en Ariary)	97
Tableau n°XLVIII: Bilan prévisionnel au 31/12 de l'année 5 (en Ariary)	97
Tableau n°XLIX : L'évolution des valeurs ajoutées sur 5 ans (en Ariary)	97
Tableau n°L : Le calcul de la VAN (en Ariary)	97
Tableau n°LI : Le calcul du TRI.....	97
Tableau n°LII : Le calcul du DRCI	103

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

GLOSSAIRE

INTRODUCTION 7

PREMIERE PARTIE: VUE GÉNÉRALE SUR LE PROJET

Chapitre I : LA PRÉSENTATION DU PROJET	11
Section I : LE CONCEPT DU PROJET	11
§-1-Définition	11
§-2- Les différentes phases de la réalisation du projet	11
§-3-Clientèle cible et public cible.	11
Section II : L'IDENTIFICATION DU PROJET.....	12
§-1- L'historique du projet	12
§-2- L'environnement du Projet.....	12
2-1- L'environnement géographique du projet.....	12
2-1-1- L'implantation géographique du Projet	13
2-2- L'environnement économique du projet	14
2-2-1- L'agriculture, l'élevage et la pêche.....	14
a)L'agriculture	14
b) L'élevage	14
c) La pêche	15
2-2-2- Les infrastructures	15
§-3- Les caractéristiques du projet.....	15
3-1- L'objectif du projet	15
3-2- L'Intérêt du Projet.....	16
3-3-Renseignements généraux	16
3-3-1-Renseignements sur la société.....	16
a)Nature.....	16
b) Capital social	16
c)Dénomination sociale.....	17
d) Raison sociale	17
e)Siège social	17

f) Forme Juridique.....	17
3-3-2-Renseignements sur les produits.....	18
a)Description des matières premières	18
b) Description des produits finis	18
Chapitre II : L'ÉTUDE MARKETING DU PROJET	20
Section I : L'ÉTUDE DU MARCHÉ VISÉ	20
§-1-La description du marché cible.....	21
§-2-L'environnement du marché cible.....	22
Section II : L'ÉTUDE DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE.....	22
§-1- L'étude de la demande	22
1-1-Potentiel du marché français et Japonais	22
1-2- Planning de production	23
§-2-L'étude de l'offre.....	23
2-2-Les concurrent	24
2-2-1-Les concurrents locaux.....	25
2-2-3-Les concurrents étrangers	25
2-2-4- Les points forts et les points faibles des concurrents.....	26
a)Les points forts des concurrents	26
b) Les points faibles des concurrents.....	26
Section III : L'ANALYSE DU CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET PROBLÉMATIQUE DE LA FILIÈRE.....	27
§-1-L'analyse du contexte économique de la filière.....	27
1-1- Les opportunités.....	27
1-2- Les atouts.....	27
§-2- L'analyse problématique de la filière	27
Section IV : LES POLITIQUES ET STRATEGIES MARKETING ADOPTÉES...	27
§-1- Le marketing mix	28
1-1-La politique du produit.....	28
1-1-1-La norme sur le produit.....	29
a)Qualité organoleptique.....	29
1-1-2- La norme sur l'emballage	30
1-1-3-La norme sur le conditionnement.....	30
1-2-La politique du prix.....	30
1-3-Politique de distribution	32

1-4 –Politique de communication.....	33
§2 –La stratégie adoptée	34
2-1- La stratégie Push	34
2-2- La stratégie Pull	34
Chapitre III – LA MÉTHODE D'ÉVALUATION D'INVESTISSEMENT	35
Section I : LA THÉORIE GÉNÉRALE SUR LES OUTILS D'ÉVALUATION	35
§-1- La Valeur Actuelle Nette.....	35
1-1-Définition	35
1-2- L'interprétation	35
§-2- L'Indice de profitabilité.....	36
2-1- La définition.....	36
2-2 – L'interprétation.....	36
2-1- La définition.....	36
2-2 L'interprétation.....	37
§-4- Le Délai de Récupération du capital investi.....	37
4-1- La définition.....	37
4-2- L'interprétation	38
Section II : LES CRITÈRES D'ÉVALUATION DU PROJET	38
§ -1- La pertinence.....	38
§-2- L'efficience	38
§-3-L'efficacité	38
§-4- La viabilité ou la durabilité	38

DEUXIÈME PARTIE: LA CONDUITE DU PROJET

Chapitre I : LA TECHNIQUE DE RÉALISATION.....	42
Section I : LES PROCÉDURES ADMINISTRATIVES À SUIVRE	42
§-1- La législation concernant les permis de collecte	42
§-2- La législation nationale régissant l'exportation des produits halieutiques	43
§-3- Formalité d'ouverture.....	43
3-1- Constitution de l'entreprise.....	43
3-2- Enregistrement du statut	43
3-3- Publication dans un journal d'annonce légale	43
3-4- Immatriculation au registre du commerce	43
3-5- Demande de permis de construction.....	43

Section II – LES RESSOURCES À METTRE EN ŒUVRE	44
§-1- Les ressources humaines.....	44
§-2- Les ressources financières.....	47
Section III : L'EXPLOITATION ET PROCESSUS DE TRAITEMENT DES CREVETTES	48
§- 1- L'exploitation des crevettes	48
1-1- Les techniques de pêche utilisées	48
1-1-1- La pêche traditionnelle.....	49
1-1-2 –La pêche artisanale.....	49
1-1-3- La pêche industrielle.....	49
1-2- Les activités de collecte de crevettes.....	49
§2-Le Processus de traitement des crevettes.....	50
2-1-La réception des produits bruts	50
2-2- Le traitement proprement dit	51
2-2-1-La préparation.....	51
a) Pour les crevettes étêtées (queues).....	51
b) Pour les crevettes entières	51
2-2-2- Le calibrage	52
2-2-3-Le conditionnement	52
2-2-4-La congélation	53
2-2-5-L'emballage	54
2-2-6-Le stockage	54
2-3- La commercialisation	56
2-3-1-Le déroulement de l'expédition.....	56
2-3-2- Le contrat de vente	57
Chapitre II : LA TECHNIQUE DE L'APPROVISIONNEMENT ET DE LA PRODUCTION ENVISAGÉE.....	58
Section I : LES CARACTÉRISTIQUES DE L'APPROVISIONNEMENT ENVISAGÉ.....	58
§-1- Le mode d'approvisionnement envisagée	59
§-2- Le processus de collecte.....	59
§-3- La prévision d'achat des matières premières	60
3-1- L'achat prévisionnel pour la première année	61
3-2- L'achat prévisionnel sur cinq ans	62

Section II : LA CAPACITÉ DE PRODUCTION ENVISAGÉE	62
§-1- Le programme de production	63
§-2- Le programme de vente	63
Chapitre III : L'ÉTUDE ORGANISATIONNELLE	66
Section I : LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE ADOPTÉE PAR L'ENTREPRISE	66
Section II : LA DESCRIPTION DES PRINCIPALES ATTRIBUTIONS DU PERSONNEL.....	67
Section III : LE CHRONOGRAMME D'EXÉCUTION DES ACTIVITES	68
§-1- Préparation et la mise en œuvre	68
§-2- Période de mise en œuvre effective	69
§-3- Le calendrier de réalisation	69
3-1-Première étape.....	69
3-2- Deuxième étape	70
<u>TROISIEME PARTIE: L'ÉTUDE DE LA FAISABILITÉ FINANCIÈRE DU PROJET</u>	
Chapitre I : L'ANALYSE FINANCIÈRE DU PROJET.....	73
Section I : LE COÛT DU PROJET	73
§1. Le coût d'investissement.....	73
1.1. Les immobilisations	73
1.2. Les amortissements (incorporels et corporels)	77
1.2.1. Tableau d'amortissement des immobilisations	77
1.2.2. Présentation des dotations aux amortissements	81
§2. Le coût de fonctionnement.....	82
2.1. Les éléments du coût de fonctionnement	82
2.2. La modalité de remboursement de l'emprunt	85
2.3. Le fonds de roulement	86
Section II : LES COMPTES DE GESTION.....	87
§1. Le compte des charges.....	88
§2. Le compte de produit.....	90
Chapitre II : L'ANALYSE DE LA RENTABILITÉ DU PROJET	91
Section I : LA PRÉSENTATION DU COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL	91
Section II : LE PLAN DE FINANCEMENT.....	92

§1. La capacité d'autofinancement	92
§2. Présentation du plan de financement (en Ariary)	94
§3. Le flux net de trésorerie	94
Section III : LES BILANS PRÉVISIONNELS	95
Chapitre III : L'ÉVALUATION DU PROJET	99
Section I : L'ÉVALUATION ÉCONOMIQUE	99
Section II : L'ÉVALUATION FINANCIÈRE	100
§1. Selon les outils d'évaluation.....	100
1.1. La valeur actuelle nette.....	100
1.2. L'indice de profitabilité	101
1.3. Le taux de rentabilité interne	101
1.4. Le délai de récupération des capitaux investis	103
§2. Selon les critères d'évaluation	104
2.1. La pertinence.....	104
2.2. L'efficacité du projet.....	104
2.3. L'efficience du projet.....	104
2.4. La durée de vie du projet.....	105
Section III: L'ÉVALUATION SOCIALE	105
CONCLUSION	106
BIBLIOGRAPHIE	108
ANNEXES	108
LISTE DES ILLUSTRATIONS	118