

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

FACULTE DE DROIT, D'ECONOMIE

DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE

DEPARTEMENT GESTION
MEMOIRE DE MAITRISE EN GESTION

OPTION : MARKETING

PROMOTION : MEVA

**« CREATION DE FRATERNITY SARL : UNITE D'ELEVAGE
DE VERS A SOIE INTENSIF A AMBOHIDRABIBY ET
COMMERCIALISATION DES PRODUITS FILS ET TISSUS »**



Présenté par Monsieur : **ANDRIANJAFIMANANA Fenosoa Eric**

Sous l'encadrement de

Encadreur pédagogique :

RANOROVOLOLONA AIMEE LUCIE
Maître de conférence
Enseignant au département GESTION

Encadreur professionnel

RAMANANANTOANDRO SUZANNE
Gérante de l'entreprise MANJAKALANDY

Année Universitaire : 2005-2006
Session : 26 Juillet 2006

REMERCIEMENTS

Mes sincères remerciements s'adressent à toutes les personnes qui m'ont aidé et soutenu de loin ou de près à l'aboutissement de ce mémoire.

Mais avant toute chose, je rends grâce à Dieu, notre seigneur car il m'a donné la force la santé et l'intelligence pour finir cet ouvrage.

Je remets aussi une profonde reconnaissance pour tous ceux qui ont fait part d'un dévouement particulier lors de l'exécution du travail de mémoire à savoir :

- Monsieur Wilson Adolphe RAJERISON, professeur titulaire, président de l'Université d'Antananarivo.
- Monsieur RANOVONA ANDRIAMARO, Maître de conférence, Doyen de la faculté de Droit, d'économie et de Sociologie.
- Monsieur RALISON Roger, Maître de conférence, chef de département GESTION,
- Monsieur ANDRIANTSEHENNO Daniel, Maître de conférence, professeur responsable de l'option Marketing et Directeur du centre d'études et de recherches en gestion.
- Au président du jury et tous les membres qui ont bien voulu accepter de mesurer la compétence de mon ouvrage malgré leurs lourdes occupations.
- A toute ma famille, surtout mon père qui n'a pas ménagé effort financier et moral tout au long de la préparation de ce mémoire.

Ce livre est spécialement dédié à ma mère enseignant vacataire à l'université d'Antananarivo qui a disparu tragiquement au moment où j'ai commencé ma première année universitaire.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS

DEDICACE

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES GRAPHES

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET :

Section 1 : APPROCHE CONCEPTUELLE DE LA FILIERE SOIE EN GENERALE

Section 2 : CARACTERISTIQUES DU PROJET :

Section 3 : ANALYSE DE L'ACTIVITE ET DE L'ENVIRONNEMENT

CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHE

Section 1 : DESCRIPTION DU MARCHE :

Section 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE :

Section 3 : ANALYSE DE L'OFFRE :

CHAPITRE III : THEORIE SUR LES OUTILS D'EVALUATION D'un PROJET

Section 1 L'OPTIQUE MARKETING :

Section 2 RAPPEL DES CRITERES D'EVALUATION D'UN PROJET :

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

Section 1 : LA GESTION DU RISQUE

Section 2 : IDENTIFICATION DES MATERIELS

Section 3 : ELEVAGE DE VERS à SOIE et TECHNIQUE DE PLANTATION DE MURIER :

Section 4 : PROCESSUS DE PRODUCTION DU TISSU :

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE :

Section 1 : QUANTITE ESTIMMEE DE LA PRODUCTION

Section 2 : CHIFFRES D'AFFAIRES PREVISIONNELS

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE :

Section 1 ORGANIGRAMME DE FRATERNITY SARL :

Section 2 REPARTITION DES TACHES :

Section 3 CALENDRIER DE REALISATION ET PLAN DE GESTION DES RISQUES :

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

CHAPITRE I : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTIONS :

Section 1 : LE COUT DES INVESTISSEMENTS

Section 2 : LE FONDS DE ROULEMENT INITIAL (FRI)

Section 3 : LE PLAN DE FINANCEMENT :

Section 4 : REMBOURSEMENT DES DETTES

Section 5 : TABLEAU DES AMORTISSEMENTS :

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

Section 1 : LES COMPTES DE GESTION

Section 3 : PLAN DE TRESORERIE

Section 4 : BILANS PRÉVISIONNELS

Section 5 : CRITERES DE RENTABILITE DES INVESTISSEMENTS :

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET

Section 1 : EVALUATION ECONOMIQUE :

Section 2 : EVALUATION FINANCIERE :

Section 3 : EVALUATION SOCIALE

CONCLUSION

LISTE DES TABLEAUX :

Tableau N°01 : Montant de la demande globale de fils à Madagascar
Tableau N°02 : Montant de la demande globale de tissu à Madagascar
Tableau N°03 : Consommation estimée de fils de soie à Madagascar :
Tableau N°04 Consommation estimée de tissus à Madagascar
Tableau N°05 et N°06 : Résultat de l'enquête :
Tableau N° 07 : La représentation de la distribution de la consommation
Tableau N° 08 : Estimation de la demande de fils de soie par segment
Tableau N°09 : Estimation de la demande de tissus par segment
Tableau N° 10 : Tableau récapitulatif des importations
Tableau N° 11 : Tableau récapitulatif des exportations de Madagascar de 2000 à 2005 :
Tableau N°11 : Balance commerciale de la filière soie :
Tableau N° 12 : Matériels pour l'élevage et la transformation :
Tableau N° 13 : Tableau récapitulatif des plantations de mûriers à Ambohidrabiby :
Tableau n°14 : Budget de production de la première année :
Tableau n°15 : Budget de production de l'année N+1 :
Tableau n° 16 : Budget de production de l'année N+2 :
Tableau n°17 : Budget de production de l'année N+3 :
Tableau n°18 Budget de production de l'année N+4 :
Tableau N°19 : Chiffre d'affaires prévisionnelles de N à N+4
Tableau N° 20 : Chronogramme de réalisation des activités de base :
Tableau N° 21 : Devis estimatif des matériaux de construction :
Tableau N° 22 : Matériel et outillage :
Tableau N°23 : Mobilier :
Tableau N°24 : Tableau des investissements
Tableau N° 25 : Valeur d'acquisition des matières premières :
Tableau N°26 : Achats non stockés :
Tableau N°27 : Récapitulatif de la rémunération du personnel
Tableau N°28 : tableau récapitulatif des besoins en fonds de roulement initial :
Tableau N°29 : tableau récapitulatif des besoins en fonds de roulement initial :
Tableau N° 30 : Tableau de remboursement d'emprunt
Tableau N° 31 Amortissement des immobilisations
Tableau N° 32 : Estimation des valeurs acquisitives des matières premières TTC
Tableau N 33 : Consommation d'eau et électricité / du carburant et lubrifiant :
Tableau N° 34 : Charges du personnel

Tableau N° 35 : Charges financiers :

Tableau N°36 : Tableau récapitulatif des charges pour les cinq années d'exercice

Tableau N° 37 : Compte de résultat prévisionnel de N à N+4 :

Tableau N°38 : Budget de la TVA

Tableau N° 39 : Plan de trésorerie :

Tableau N°40 : Actif du bilan

Tableau N°41 : Passif du bilan.

Tableau N°42 Détermination de la VAN :

Tableau N° 43 : DRCI

Tableau N° 44 : Ratio de financement

Tableau N°45: Ratio de liquidité

Tableau N° 46 : Ratio de l'activité

Tableau N ° 47 : Ratio des capitaux propres

INTRODUCTION

Le développement du monde rural est l'un des axes stratégiques de la politique économique du gouvernement pour lutter contre la pauvreté. Certes des efforts ont été menés dans cette voie, des grandes décisions ont été prises en citant de passage, la détaxation des intrants et la construction des grandes infrastructures routières, mais force est de constater que la plupart des actions engagées par le pouvoir central n'ont pas eu d'impacts réels sur la dure réalité qui sévit sur la population; les chiffres parlent d'eux-mêmes, un taux d'inflation de 12% l'an, le budget 2006 jugé trop ambitieux par les institutions financières a dû être revu à la baisse. Bref Madagascar est loin d'afficher un résultat favorable pour atteindre l'objectif du millénaire qui n'est entre autre que de réduire de moitié la pauvreté jusqu'en 2015.

Effectivement, il n'y a pas de solutions miracles pour lutter contre la pauvreté ; comme dans tant d'autres pays, la réussite n'est que la combinaison de trois facteurs : la force de travail, la volonté et le soutien du pouvoir central aux initiatives privées.

La résorption du chômage doit donc passer par la création d'une valeur ajoutée, qui se traduit par la transformation de la main d'œuvre laborieuse en une force capable de faire tourner le système d'engrenage économique.

Il est important de souligner que le développement durable doit se faire aussi en corollaire avec les jeunes sortants de l'Université, du fait que :

- Premièrement, ce sera pour nous en tant que jeune « une aubaine » de mettre en pratique tous les acquis universitaires surtout en matière de gestion de projet.
- Deuxièmement, ce dossier constituera un outil indispensable de prise de décision et un terme de référence pour les responsables de la collectivité locale.

L'Etat soutient les projets qui ont pour objectif d'améliorer les conditions de vie des paysans par la contribution financière de différents projets, et cela a été maintes fois démontrées par exemple à travers le PSDR ; donc la création des petites et moyennes entreprises est de mise afin de prendre part à l'essor économique de notre pays.

Pour Madagascar, la culture de la soie reste encore traditionnelle, une production annuelle de 40 tonnes de cocons sauvages et de 60 tonnes de cocons d'élevage ne satisfait

plus la demande sur le marché. Un marché énorme à forte potentialité qui est encore sous exploité.

Ce qui nous a emmenés à choisir comme projet : « **CREATION DE FRATERNITY SARL : UNITE D'ELEVAGE DE VERS à SOIE INTENSIF à AMBOHIDRABIBY et COMMERCIALISATION des PRODUITS FILS et TISSUS** ».

L'intérêt du thème est plus qu'un titre, car ce sujet répond avant tout au souci du gouvernement de lutter contre la pauvreté étant donné qu'il sera créateur d'emplois, qui est synonyme de prospérité économique mais aussi du fait que la région d'Ambohidrabilby a forgé une culture de tissage de soie transmis d'une génération à une autre.

Le thème est aussi d'actualité car la région d'Ambohidrabilby a bénéficié dernièrement d'un protocole d'accord signé entre la banque BNI-CLM et la province d'autonome d'Antananarivo, relatif à la plantation de 45 000 pieds de mûriers. L'élevage de vers à soie est donc une opportunité d'affaires considérable car le problème de financement est presque résolu avec la participation active d'un établissement financier dans la relance du secteur de la soie.

La méthodologie d'approche que nous avons adoptée afin de mieux appréhender le thème est celui d'une démarche conceptuelle et participative :

Conceptuelle d'une part puisqu'on a fait appel à des acquis théoriques et la consultation des documents au sein des différentes entités concernées (INSTAT, MINAGRI, FAFIALA)

Participative d'autre part parce que le recueil des donnés nécessaires requiert une descente sur terrain et des entretiens avec des responsables locaux.

Le travail lui-même sera conçu en un plan de trois parties pour une meilleure lecture du thème choisi :

- La première partie nous offrira une vision globale de l'identification précise du projet, auquel il sera question d'un bref historique de la région d'Ambohidrabilby, de la route de la soie et la présentation du projet proprement dite.

Nous abordons une analyse de l'environnement en général et du marché ciblé.

- La deuxième partie il sera surtout question de la conduite du projet proprement dite à savoir les techniques de production et le processus de fabrication des cocons, nous allons établir les chiffres d'affaires prévisionnels et la structure organisationnelle à mettre en place.
- La troisième partie sera consacrée à l'étude financière du projet, en tenant compte de tous les critères d'évaluation possible, afin de prendre des décisions effectives. Il s'agit surtout de savoir si le projet est rentable ou non, d'avoir un donné chiffré du montant global de l'investissement nécessaire pour la réalisation du projet.

En guise de perspectives d'avenir, nous véhiculerons un projet pilote, comme étant un moteur de développement à forte retombée économique mais aussi une nette amélioration des revenus des paysans locaux.

Première partie : IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I. : PRESENTATION DU PROJET

SECTION 1. APPROCHE CONCEPTUELLE DE LA FILIERE SOIE EN GENERALE

1.1. Définitions

Selon le petit Larousse :

La soie : Substance à base de fibroïne qui est lui-même un des constituants protéiques de la soie et de séricine (colle) ; sécrétée sous forme de fil fin et brillant par divers arthropodes.

En effet, c'est une fibre textile naturelle d'origine animale, produite par divers insectes séricigènes domestiques et sauvages.

Pour avoir de la soie, le Bombyx du mûrier est le ver qui permet d'avoir une qualité de soie élevée, dont le jargon technique l'élevage du vers à soie se nomme : Sériciculture.

Il faut avoir un suivi permanent et une nourriture équilibrée pour les vers à soie, ces derniers se nourrissent exclusivement des feuilles du mûrier et la culture se nomme : Moriculture.

1.2. Historique

1.2.1. Découverte et la route de la soie

Bien qu'elle soit la plus ancienne fibre textile ayant été exploitée par l'homme le premier élevage de Bombyx du mûrier revient aux chinois. Ils ont perpétré cette tradition jusqu'à la dynastie de l'empereur HUANGDI qui découvrit un cocon dans son jardin et inventa le premier fuseau à soie. Mais le secret fût jalousement gardé par la Chine jusqu'en 300 ans après JC, lorsque les Japonais et les Indiens acquièrent les techniques de base de production de la soie et les conduisaient vers les nouvelles destinations commerciales tels que l'Europe.

1.2.2. Histoire de la soie à Madagascar

A Madagascar l'industrie de la soie est très ancienne, c'est l'un des rares pays à avoir perpétré une longue tradition séricicole.

Déjà avant Andrianampoinimerina , les landibe ont été exploités par des paysans pour combler les revenus familiaux en période de contre saison, pour le tissage des lambamena.

La sériciculture mûrier, par contre a été introduite vers 1850 sur les hauts plateaux. Les lamba , c'est à dire le châle traditionnel malgache sont tissés à partir de ces landy .

Sous l'occupation française, en 1901, un service de sériciculture a été mis en place (le budget pour ce service aurait représenté plus de 50% du crédit alloué à l'agriculture).

La grande Ile, de par sa condition climatique favorable permet l'élevage de vers à soie pendant plus de huit mois sur douze ce qui pourrait avoir une des répercussions positives sur le développement économique. Cette activité est rémunératrice de valeurs ajoutées mais aussi compatible avec les cultures vivrières.

1.2.3. Historique de la soie à Ambohidrabiby :

Les premiers habitants d'Ankotrokotroka étaient des vazimba mais en 1500 quand le prophète arabe « Habib » a décidé de s'implanter vers la colline, il chassait les vazimba de leurs terres et donna le nom de la colline : Ambohidrabiby.

Ambohidrabiby se situe dans la commune de Talatan'ny Volonondry, bordant la route et coupant le PK21,600. C'est une petite bourgade de 850 habitants composée de 580 populations actives, la densité de la population tourne aux environs de 10 hab/km². Les activités principales des paysans se résument à l'agriculture et l'élevage, la culture du riz constitue le principal revenu des paysans, en contre saison ils se rabattent à la culture maraîchère pour combler leurs besoins en nourriture.

Bien que la sériciculture soit une tradition perpétuée de génération en génération, le poids économique de l'élevage de vers à soie dans cette région reste encore très faible.

SECTION 2. CARACTERISTIQUES DU PROJET

2.1. Description de l'entreprise :

2.1.1. Les étapes déjà affranchies :

Il faut noter que la société de transformation est encore à monter mais les terrains pour la construction de l'usine de transformation est déjà acquis sous forme de don, par contre la plantation des mûriers a déjà été effectuée, suite à une convention de partenariat signé par la BNI et le faritany d'Antananarivo. La responsabilité de l'entretien de ces mûriers (45 000 pieds) revient aux komity Mitantana ny Fampandrosoana ny Faritra Ambohidrabiby c'est une association regroupant des élus locaux, des paysans et des particuliers. Le bon d'adhésion pour devenir membre est disponible pour toutes personnes même pour ceux qui ne sont pas

originaire de cette région, actuellement les membres permanents tournent autour de 67 adhérents.

2.1.2. Les caractéristiques de l'entreprise :

Nous donnerons ci-après les caractéristiques de la dite société :

- Raison sociale : FRATERNITY SARL
- Forme juridique : Société à Responsabilité Limitée

2.1.3. Localisation du projet :

2.1.3.1. Le siège social :

Le siège social de l'entreprise se situera à Antsahavola en plein centre ville, au bord de route et accessible de suite, c'est un quartier réputé et fréquenté par des clients cibles qui sont les grossistes et les détaillants de fil de tissu de soie.

2.1.3.2. Description du siège :

Caractéristiques :	Duplex de dimension : 9m sur 12, aéré et spacieux par rapport aux volumes d'activités et le personnel embauché.
Utilisation :	Le premier étage est convenable pour le stockage des matières premières et des produits finis ainsi que les produits consommables. Tandis que le rez-de chaussée est réservé pour l'accueil des clients et les divers usages administratifs.
Avantages :	- Le local est en plein centre ville favorisant la politique de la société qui est celle de la proximité avec les clients.
Inconvénients :	L'investissement sera limité du fait qu'on ne peut plus agrandir le local.

2.1.3.3. L'usine de transformation

L'atelier de production est encore à construire dans la circonscription d'Ambohidrabiby, plus précisément dans le quartier d'Andemaka, le choix de cette place repose par la proximité des pieds de mûriers qui doivent rester frais pour l'alimentation des vers à soie

Caractéristiques :	Terrain de 450m2, constructible car le sol est constitué en gros de la terre rouge. C'est un bâtiment de 3 compartiments, divisé en 2 / 1, du fait que les vers à soie ne supportent pas l'odeur dégagée par la cuisson du fil.
Utilisations :	Usine d'élevage des vers à soie et de traitement des cocons en fil et tissu et stockage des matières premières nécessaires à la production.
Avantages de l'implantation :	<p>Les quelques matériaux de construction se trouvent déjà sur place tels que les briques, car le sol est très riche en terre rouge et les ouvrages en bois.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Main d'œuvre qualifié car les paysans ont déjà acquis une certaine expérience pour la sériciculture. • Possibilité d'aide financière des collectivités locales, car le projet entre déjà dans le programme régional de développement. • Calme et aéré
Inconvénients de l'implantation :	<ul style="list-style-type: none"> • Absence de structure adéquate pour la construction, il faut s'approvisionner en ville • Localité presque abandonnée donc mauvaises infrastructures routières

2.1.4. Les activités :

La société FRATERNITY aura comme principale activité l'élevage de vers à soie et la transformation des cocons en fils qui par suite seront traités pour avoir des tissus. De ce fait les produits de base de l'entreprise FRATERNITY sont : les fils et les tissus de soie.

2.1.4.1. Les possibilités de développement des produits finis :

Une fois que l'entreprise atteint son rythme de croisière et que la totalité des investissements sont récupérés, l'entreprise envisage d'élargir sa gamme de produit, par des produits dérivés tels que les nappes de table, le cache-nez, les cravates, les linceuls, le couvre-lit, les vêtements, les étoles...

SECTION 3. ANALYSE DE L'ACTIVITE ET DE L'ENVIRONNEMENT

3.1. Le secteur d'activité :

Comme il s'agit d'un procédé de transformation d'un bien en un autre, alors notre domaine d'activité appartient au secteur secondaire, mais d'après l'Institut National de la Statistique, notre activité appartient plus exactement à la filière textile.

3.1.1. Les tendances de croissance de la filière soie :

La soie est un tissu de très haute qualité recherchée par les pays développés, on peut dire même qu'il y a un bouleversement sans précédent dans le mode vestimentaire des européens depuis une vingtaine d'année, où le « must » est de porter des vêtements d'origine naturelle et dont la qualité s'exprime par l'étanchéité, la perfection du tissage et la valeur morale du tissu. La filière soie a donc encore un bel avenir devant elle, surtout lorsqu'on va voir ultérieurement que le marché n'est pas encore saturé.

3.1.2. Les barrières à l'entrée du secteur d'activité :

Le secteur d'activité du textile doit répondre à un certain critère de sélection sévère surtout au niveau de la qualité du fil de soie déterminé par le ministère du commerce. Par conséquent un capital important doit être injecté dans le patrimoine de l'entreprise afin de répondre à une qualité industrielle.

3.1.3. Les barrières à la sortie du secteur d'activité :

Compte tenu de la non spécificité des matériels et des immobilisations utilisées, nous n'avons retenu aucune barrière à la sortie.

3.2. Analyse de l'environnement :

L'analyse de l'environnement permet de mieux comprendre les facteurs qui peuvent agir directement ou indirectement sur l'entreprise ou bien tout simplement influencer sur son mode de fonctionnement. L'environnement est à la fois source d'information mais aussi contrainte/ opportunité pour l'entreprise.

Dans cette approche nous allons aborder point par point cet environnement

3.2.1. Loi et règlement :

Il s'agit ici, d'une PME qui doit être déclarée au registre de commerce du tribunal de commerce de Antananarivo et avoir un numéro d'identité fiscal délivré par l'INSTAT.

3.2.2. Cadre Politique :

La politique du pouvoir central est axé sur le développement du monde rural et la création des petites moyennes entreprises à travers des centres de financement de micro projets ruraux (OTIV, CECAM....).

De surcroît, l'octroi des financements auprès des institutions bancaires ne constitue plus un obstacle pour la mise en œuvre de notre projet.

3.2.3. Changements sociaux et culturels :

L'évolution de la mode vestimentaire s'aperçoit par le rejet des produits synthétiques à l'avantage des vêtements dont les matières constitutantes sont la fibre naturelle. La soie est perçue comme étant un produit de luxe, réservée à une classe d'élite de la société. Il est d'usage de constater un retour vers la source sur la façon de s'habiller lors des grandes cérémonies.

3.2.4. Changements démographiques :

Si la soie était uniquement réservée aux adultes, actuellement, on constate que la clientèle devient de plus en plus élargie, du fait que, les jeunes commencent aussi à apprécier le port de ce type de tissu, on rencontre souvent des défilés de mannequin portant de vêtement fait en soie, des brochures montrant des multiples facettes d'utilisation des tissus en soie.

3.2.5. Evolution technologique :

Bien que la soie naturelle ait été souvent traitée de manière traditionnelle, il est aujourd'hui possible de faire appel à des technologies très avancées pour la production des tissus, tels que l'utilisation de l'assemblage bobineuse. Il est indispensable d'adopter la nouvelle technologie car cela permet non seulement d'optimiser la rentabilité de l'entreprise, mais aussi une condition sine qua non de survie de l'entreprise face à la virulence de la concurrence.

CHAPITRE II. : ETUDE DE MARCHE

SECTION 1. DESCRIPTION DU MARCHE

D'une façon générale, il y a un marché à chaque fois qu'il y a une possibilité d'échange entre une offre bien défini et une demande solvable.

1.1. Définition du marché

Selon Kotler, « le marché est l'ensemble des personnes ou organisation qui achètent un bien ou un service au point de vue stratégique, le marché est l'ensemble des clients les plus réceptifs aux actions de l'entreprise »

SECTION 2. ANALYSE DE LA DEMANDE

2.1. Situation du marché

2.1.1. *Sur le marché international*

L'Inde est le principal pays importateur de soie grège au niveau mondial, bien que la Chine et l'Inde aient dépassé le Japon en tant que producteur de soie, le commerce des articles en confection à base de soie se trouve de plus en plus exploité par des pays émergeants de l'Asie du sud Est, tel que la Thaïlande.

2.1.2. *Sur le marché soyeux malgache :*

La demande est encore non satisfaite car l'élevage de la soie nécessite un investissement pharaonique. Bien qu'on s'achemine vers une relance de la filière de la soie, le coté fortement artisanal du travail perpétré de génération en génération de la soie ; présente un handicap majeur dans la satisfaction de la demande globale de l'Ile. Il faut savoir qu'annuellement Madagascar ne récolte en moyenne que 40 tonnes de cocons sauvages et de 60 tonnes de cocons d'élevage ne donnant qu'un chiffre modique de 5 tonnes de fil de soie prêt à usiner alors que la Grande Ile a besoin de 75 tonnes par an de fil de soie prêt à usiner.

Le marché est encore à saisir, car la sériciculture est assurée par des petits exploitants agricoles, faiblement productifs.

2.2. Identification de la clientèle :

2.2.1. Profils des consommateurs ou acheteurs :

Nous avons pris en compte deux types de clients qui porteront un intérêt particulier sur les deux produits de notre entreprise.

Tout d'abord une clientèle réservée à une très grande transformation, c'est à dire les usines à vocation industrielle, qui utilisent le fil de soie prêt à usiner, comme intrant principal, puis après un type de client cible moins évident mais pourrait dans un avenir proche devenir une source de revenu très prometteur pour l'entreprise, ce sont les petits artisans, les tailleurs, les stylistes et les boutiques. Il faut savoir que ces derniers commandent directement des tissus

2.2.2. Nature de besoin à satisfaire et la motivation de la clientèle cible :

Si le besoin est un sentiment de privation lié aux exigences de la nature ou de la vie sociale alors d'après la théorie de Maslow le type de besoin à satisfaire est « le besoin physiologique ».

Alors que la motivation est un état de tension qui pousse un individu à faire quelque chose pour réduire un sentiment de privation, c'est à dire pour satisfaire un besoin, on peut conduire la motivation de la clientèle sous deux angles : « une motivation hédoniste et une motivation oblatrice ».

2.2.3. Analyse des comportements d'achat des consommateurs :

Les deux clientèles cibles ont tendance à acheter les produits chez les magasins spécialisés en article de soie et des produits vestimentaires, mais la plupart de nos clients cibles s'approvisionnent aussi directement auprès des tisseurs en passant des commandes.

2.3. Evaluation du marché

Nous allons mettre en évidence un tableau récapitulatif de la demande de nos produits sur le marché.

Pour les petits exploitants de la filière soie le rendement moyen tourne autour 0,10 kg de fils produits pour 1kg de cocon mais dans l'hypothèse de notre travail nous prenons : 0,24

kg de fils pour 1kg de cocon car nous estimons maximiser notre rendement avec les moyens matériels très avancés que nous allons acquérir.

Tableau N°01 : Montant de la demande globale de fils à Madagascar

Expression de la demande de fils					
Année	2001	2002	2003	2004	2005
Cocons produits (Tonne)	50,00	8,00	22,00	19,00	30,00
fils produits / an (Tonne)	12,00	1,92	5,28	4,56	7,20
fil en tonne vendu pour mat 1 ^{ère}	3,80	0,50	3,00	1,15	4,00

Source : INSTAT / DSM / EPM / zone franche

Graphe N°01 : demande de fils par rapport aux cocons produits

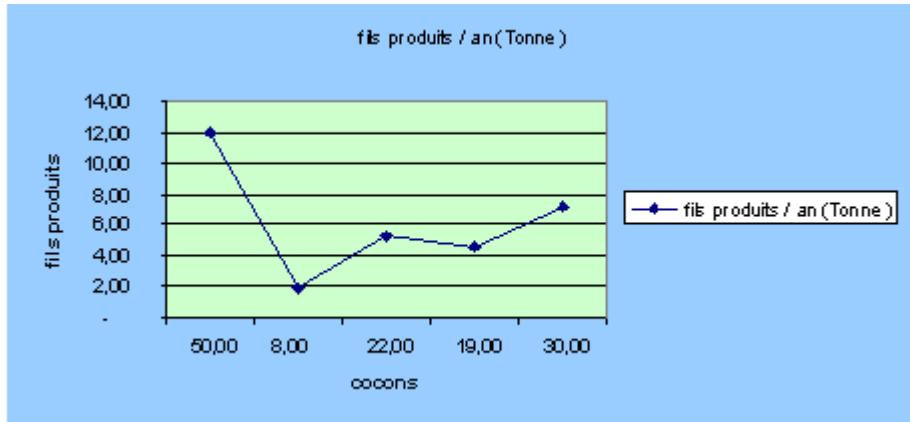


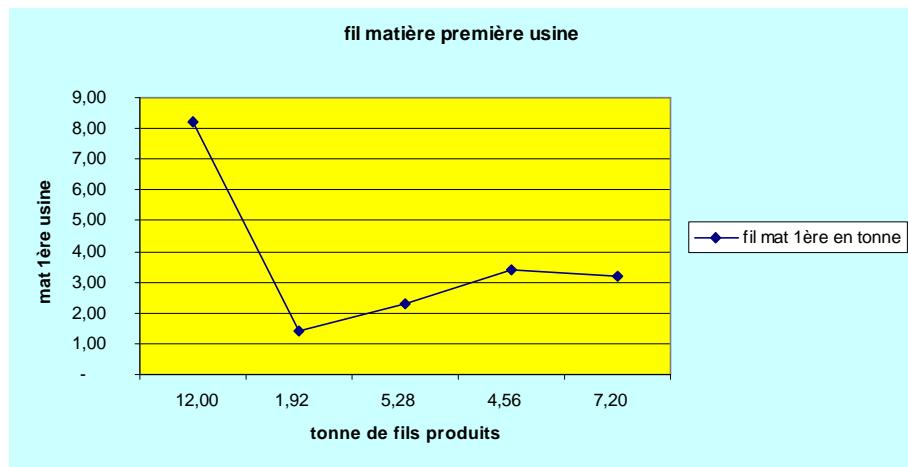
Tableau N°02 : Montant de la demande globale de tissu à Madagascar

Expression de la demande de tissu					
Année	2001	2002	2003	2004	2005
Tonne de fils produits annuels	12,00	1,92	5,28	4,56	7,20
fil mat 1 ^{ère} pour transformation en tissu	8,20	1,42	2,28	3,41	3,20
M de tissu fabriqué	16 400,00	2 840,00	4 560,00	6 820,00	6 400,00

Source : INSTAT / DSM / EPM/ zone franche

Avec 1kg de fils traités donne 150 x 150 cm soit une valeur de 2m² de tissus

Graphe N°02 : demande de tissus par rapport aux cocons produits.



2.3.1. Estimation présente et future de la consommation de fils et tissus :

A partir de ce tableau, nous avons estimé les tendances de croissance présentes et futures de notre secteur d'activité en terme de consommation :

2006 → 2007	10%
2007 → 2008	20%
2008 → 2009	21%
2009 → 2010	23%
2010 → 2011	25%

Cette estimation prend en compte : l'évolution de l'économie nationale et l'amélioration du climat des affaires à Madagascar.

Tableau N°03 : Consommation estimée de fils de soie à Madagascar :

Croissance estimée	110%	120%	121%	123%	125%
Année	2006	2007	2008	2009	2010
Madagascar	4,40	5,28	6,39	7,86	9,82

Tableau N°04 Consommation estimée de tissus à Madagascar

Croissance estimée	110%	120%	121%	123%	125%
Année	2006	2007	2008	2009	2010
Mat 1 ^{ère} pour transfo usine	3,52	4,22	5,11	6,29	7,86
Mètre de tissu fab	7040	8440	10220	12580	15720

2.3.2. Segmentation de la clientèle

Suite à une enquête menée auprès de trois centres de distribution des produits en soie à Tananarive (Andravoahangy- Isotry et Analakely), nous avons pu obtenir les classes suivantes en tenant comme critère de segmentation le statut de l'entreprise : soit une entreprise individuelle ou une société des capitaux.

2.3.2.1. Description de l'enquête :

- Lieu d'enquête : Arrondissement un et quatre
 - Forme de l'enquête : sondage ponctuel par entretien direct
 - Objet de l'enquête : distribution de la masse de consommation des fils et des tissus selon le statut de l'entreprise.
 - Echantillon : un échantillon de 100 individus pris au hasard auprès de ces centres.

Tableau N°05 et N°06 : Résultat de l'enquête :

Entreprise individuelle							
Localisation	Andravoahangy		Isotry		Analakely		Nombres
	Fils	Tissus	fils	tissus	fils	tissus	
	2	5		4	1	3	15
	2	8	2	9	1	2	24
		9	4	7	2	5	27
Total	4 pers	22 pers	6 pers	20 pers	4 pers	10 pers	66 pers

Société de capitaux							
Localisation	Andravoahangy		Isotry		Analakely		nombres
	Fils	Tissus	Fils	tissus	fils	tissus	
	1	2	2	4			9
	1	5	1	3	1	1	12
	2	5	1	4		1	13
Total	4 pers	12 pers	4 pers	11 pers	1 pers	2 pers	34 pers

D'où on en déduit d'après ce tableau

Tableau N° 07 : La représentation de la distribution de la consommation

% des clients	
EI	SC
66%	34%
% des consommations	
Fils	Tissus
23%	77%

2.3.2.2. facteur déterminant de la demande pour chacun des segments.

- Entreprise individuelle :
 - Prix d'acquisition raisonnable
 - Proximité du central d'achat
- société de capitaux :
 - prestige du produit
 - Qualité du produit suite à une longue tradition d'élevage.

2.3.2.3. Estimation de la demande globale par segment

En prenant compte que la valeur du critère de segmentation ne change pas d'une année à une autre

Tableau N° 08 : Estimation de la demande de fils de soie par segment

Croissance estimée	110%	120%	121%	123%	125%
Année	2006	2007	2008	2009	2010
Madagascar	4,40	5,28	6,39	7,86	9,82
EI (en tonne) 66%	2,904	3,485	4,217	5,186	6,483
EI (en tonne) 23%	0,668	0,802	0,970	1,193	1,491
SC (en tonne) 34%	1,496	1,795	2,172	2,672	3,340
SC (en tonne) 77%	0,344	0,413	0,500	0,615	0,768

Tableau N°09 : Estimation de la demande de tissus par segment

Croissance estimée	110%	120%	121%	123%	125%
Année	2006	2007	2008	2009	2010
Madagascar	3,52	4,22	5,11	6,29	7,86
EI (m de tissu) 66%	4 646,400	5 575,680	6 746,573	8 298,285	10 372,856
EI (m de tissu) 23%	3 577,728	4 293,274	5 194,861	6 389,679	7 987,099
SC (m de tissu) 34%	2 393,600	2 872,320	3 475,507	4 274,874	5 343,592
SC (m de tissu) 77%	1 843,072	2 211,686	2 676,141	3 291,653	4 114,566

2.3.3. Estimation de la part de marché

Les principaux producteurs détiennent 40% du marché, les revendeurs occupent 37% du marché, les petits artisans détiennent 12% du marché, tandis que les concurrents indirects détiennent 11%.

Pendant la première et la deuxième année d'exercice nous espérons avoir 15% du marché. Pour la troisième année et la quatrième année 20% et pour la cinquième année d'exercice nous estimerons notre part de marché à 26%.

SECTION 3. ANALYSE DE L'OFFRE :

Madagascar est encore un pays importateur de fils de soie, de la soie grège et des tissus de soie. Les produits de la production de la soie restent relativement chers Bien que la filière connaît un essor considérable ces deux dernières décennies surtout avec l'appui du pouvoir central aux initiatives privées, en 2000, la grande Ile n'exportait que 43 tonnes de soie ne rapportant qu'une valeur de 879 511ar.

3.1. Importation de la grande Ile de 2000 à 2005

Tableau N° 10 : Tableau récapitulatif des importations

Importation de soie et tissus de soie enregistrée par Madagascar de 2000 à 2005													
Libellé	Pays d'origine	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
		Valeur CAF	Poids net	Valeur CAF	Poids net	Valeur CAF	Poids net						
Soie grège (non moulinés)	Royaume-Uni			3 887 628	20			1 144 155	19	2 670 492	21		
	URSS							4 566 846	34				
Total Soie grège (non moulinés)		0	0	3 887 628	20	0	0	5 711 001	53	2 670 492	21	0	0
Autres tissus de soie	Chine							14 869 192	1 340	800 000	50		
	France			437 100	1	4 169 635	26	1 000 000	48				
	Inde							137 850	445			326 076	447
	Italie	18 691	7					135 728	1				
	Maurice, île	2 564 785	2										
	Royaume-Uni											4 619 670	4
	Taiwan, Province de Chine			5 082 735	39								
Total Autres tissus de soie, >		2 583 476	9	5 519 835	40	4 169 635	26	153 854	1 834	800 000	50	330 695	451
Autres	Chine					8 887 617	906	845 085	300	4 204 107	804	14 822 115	1 257
	Etats-Unis							159 615	23				
	France	5 472 080	8	2 374 660	31	218 464	2	6 372 534	76	31 148 438	95	6 907 880	11
	Inde							1 101 536	30	2 403 160	430	10 057 510	143
	Indonésie					35 635 407	5802	114 934	19 243	4 326 180	620		
	Italie							404					
	Japon			297 999	8			5 908 764	185	567 256 700	184		
	Maurice, île			40 359 166	4 988	461 414	24	459 877	137				
	Thaïlande							810 873	30	460 675 559	9 321		
	Turquie									10 148	1		
Total Autres Tissus de soie ou de déchets de soie		10 639 032	26	54 071 495	5 107	53 542 172	6786	439 636	23 705	1 071 624 292	11 555	693 179	2 313
Tissus de soie				2 127 806	26	14 701 927	5 127	10 708 434	6 786	93 638 206	23 758	216 995 350	11 576
												138 635	2 313
												817	

Source INSTAT /DSE/ SSES

Ainsi nous pouvons constater que la valeur CAF des tissus n'a cessé de s'accroître durant les cinq dernières années, ce qui montre en toute évidence que la demande évolue d'une manière ascendante. Elle atteint même son maximum en 2004 suites à des mesures préférentielles prises par le gouvernement pour relancer la filière.

3.2. Exportation de la Grande Ile :

Tableau N° 11 : Tableau récapitulatif des exportations de Madagascar de 2000 à 2005 :

Exportation de tissus de soie enregistrée par Madagascar de 2000 à 2005

		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
Libellé	Pays de destination	Valeur FOB	Poids net	Valeur FOB	Poids net	Valeur FOB	Poids net	Valeur FOB	Poids net	Valeur FOB	Poids net	Valeur FOB	Poids net
Tissus de bourrette (soie)	France									40 332 121	610		
Total Tissus de bourrette (soie)		0	0	0	0	0	0	0	0	40 332 121	610	0	0
Autres tissus de soie	Afrique du Sud	131 411	4										
	Belgique									221 977	6		
	Comores									746 453	5		
	Etats-Unis			1 961 349	1					56 712 752	13	21 412 935	28
	France							4 122 760	2	18 317 627	16	1 633 695	14
	Japon									1 747 727	18	3 617 595	15
Total Autres tissus de soie, > ou = 85 % en poids de soie ou de déchets de soie		131 411	4	1 961 349	1	0	0	4 122 760	2	77 746 536	58	26 664 225	57
Autres Tissus de soie ou de déchets de soie	Afrique du sud			670 943	4			1 071 810	3				
	Comores									2 503 000	40	159 285	50
	Etats-Unis							9 549 034	7	2 954 164	1	34 664 760	16
	France			223 855	24					8 826 664	2	9 406 285	12
	Grèce	450 982	37									2 255 525	26
	Inde							871 325	15				
	Italie	2 893 400	1					4 481 443	9			3 801 740	6
	Japon							511 155	22				
	Madagascar											305 485	7
	Royaume-Uni	396 117	1										
Total Autres Tissus de soie ou de déchets de soie		3 740 499	39	894 798	28	0	0	16 484 767	66	14 283 828	43	50 593 080	117
total en Ar		879 511	43	2 140 309	29	0	0	7 419 713	68	120 935 423	711	26 664 225	174

Source INSTAT /DSE/ SSES

Interprétation :

La valeur FOB évolue d'une manière incertaine, suite à des fluctuations du marché international, n'empêche que notre premier partenaire en terme de destination de nos produits reste les Etats Unis en 2005, ce qui implique que le marché s'est ouvert vers d'autres horizons.

3.3. La balance commerciale de la soie :

Tableau N°11 : Balance commerciale de la filière soie :

Balance commerciale de la filière soie						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Impôt	2 127 806	14 701 927	10 708 434	93 638 206	216 995 350	138 635 817
Expo	425 561	2 140 309	0	7 419 713	120 935 423	26 664 225
BC	-1 702 245	-12 561 618	-10 708 434	-86 218 493	-96 059 928	-111 971 592

Nous tirons comme conclusion que la balance commerciale de la filière soie a toujours présenté une balance déficitaire, ce qui signifie que l'offre locale ne permet pas encore de satisfaire la demande sur le marché qui a tendance à recourir vers l'exportation.

3.4. Condition d'exploitation de la filière soie à Madagascar :

Quand il s'agit de faire une analyse de l'offre, on évoque souvent la notion de concurrence, qui peut entraîner à la survie même de l'entreprise, mais comme l'entreprise travaille dans un environnement plus global qui est la mondialisation, il est crucial de faire sortir un bilan sur les principaux avantages que Madagascar dispose par rapport aux autres concurrents, de manière à ce qu'on puisse améliorer les atouts et de rectifier les contraintes :

3.4.1. *Les atouts :*

- Un climat d'altitude, sur la partie centrale où on se situe à plus de 700 mètres au-dessus du niveau de la mer.
- L'intermittence de la pluie est indispensable pour la culture de mûrier.
- - Sur le moyen Ouest, le climat ainsi que le sol permettent de faire la sériciculture et la moriculture durant toute une année sans qu'il y ait des saisons à suivre.

- Une longue tradition perpétuée d'une génération à une autre a donné un savoir-faire artisanal.
- Une main d'œuvre bon marché mais hautement qualifiée.

3.4.2. *Les contraintes :*

Les mûriers ont été souvent considérés comme des plantes sauvages donc les paysans n'envisageaient pas du tout à faire de cette culture, une autre activité à part.

Les qualités des œufs de vers à soie sont souvent de qualité médiocre sujette à l'attaque aggressive des maladies virulentes, en outre les variétés malgaches donnent un rendement beaucoup plus inférieur à ceux des européens ou japonais.

L'équipement ou les matériels de traitement sont souvent désuètes et obsolètes d'où on arrive pas à maximiser les rendements et diversifier la gamme de tissage.

3.5. Analyse de la concurrence :

3.5.1. *Nature de la concurrence*

Il existe deux types de concurrence

Concurrence directe :

Elle est essentiellement représentée par les autres éleveurs et tisseurs du même produit mais on constate deux leaders sur le marché : La Société Industrielle de la Soie (S I S) d'Amboditsiry, et la magnanerie d'Ilanivato

Concurrence indirecte :

Ce sont les entreprises qui importent les fibres synthétiques de l'extérieur ainsi que les tissus de coton fabriqués par la Cotona.

3.5.2. *Identification de la concurrence*

- Liste des concurrents

Société Industrielle de la Soie : élevage de vers à soie et transformation des cocons en fil.

La magnanerie d'Ilanivato : Tissage et filature des fils en tissu de soie

- Forces et faiblesses de nos concurrents

S.I.S:

Forces :

- expérimenté
- maîtrise du « know-how »
- Grande taille
- Méthode de production industrielle avec perspective d'une économie d'échelle

Faiblesses :

- absence du marketing mix efficace
- Insuffisance d'étude de comportements d'achats des consommateurs

MAGNANANERIE d'Ilanivato

Forces :

- notoriété du produit
- Produits de qualité

Faiblesse :

- manque d'infrastructure
- absence de promotion et de publicité
- Gammes de produits variés

3.6. Analyse des règles de jeu concurrentiel

Comme le marché est loin d'être saturé, les concurrents ne présentent pas vraiment des guerres de concurrence, il se font qu'élargir autour d'eux leur part de marché. Il faut noter aussi que la filière de la soie est souvent qualifiée de secteur informel puisque l'activité n'est pas souvent déclarée auprès des autorités compétentes.

3.7. Base de pénétration du marché

Nos stratégies de pénétration de marché sont :

- Prix, nous essayerons d'afficher les meilleurs prix, attractifs et à la limite alignée au prix du marché.
- promotion : pub à la radio, on va aussi négocier des collaborations avec des grandes surfaces et des agences de mannequinat pour valoriser le tissu.
- forces de ventes importantes.

CHAPITRE III. : THEORIE SUR LES OUTILS D'EVALUATION D'UN PROJET

SECTION 1. L'OPTIQUE MARKETING :

1.1. Naissance du marketing :

Le développement du marketing est relativement récent, apparue aux Etats-Unis au début du siècle, et ce n'est développé en France que vers les années 60. Le marketing traduit l'ouverture de l'entreprise sur son environnement, étudier les besoins et adapter le produit aux attentes de la clientèle.

1.2. Définition du marketing :

Selon P Kotler « le marketing est une activité humaine orientée vers la satisfaction des besoins et des désirs au moyen de l'échange ».

Mais nous allons donner une définition synthétique selon les acquis théoriques à l'Université.

Le marketing est l'ensemble des actions qui, dans une économie de marché, ont pour objectif de prévoir ou de constater, et le cas échéant, de stimuler, susciter ou renouveler les besoins du consommateur.

1.3. La démarche marketing :

La démarche marketing est constituée par l'ensemble des activités qui consistent à :

- L'identification des besoins non satisfaits des consommateurs grâce aux études de marché.
- La recherche de produits ou de services aptes à satisfaire ces besoins.
- La présentation appropriée de ces produits.
- La distribution de ces produits au prix, à l'endroit, au moment voulu pour satisfaire le consommateur tout en permettant à l'entreprise de réaliser des profits.

1.4. Le recours à des méthodes scientifiques :

L'homme de marketing doit toujours recourir à des méthodes scientifiques, par exemple, les techniques d'étude de marché et de segmentation, les méthodes de prévision doivent être utilisées pour répondre sûrement aux stratégies envisagées.

Les programmations linéaires ne sont pas à épargner pour mettre en évidence l'optimisation des profits de l'entreprise.

SECTION 2. RAPPEL DES CRITERES D'EVALUATION D'UN PROJET :

Le succès d'un projet dépend pour une large part de la manière dont il est conduit, un ensemble d'outils et des valeurs pour mieux gérer les risques et les perspectives de rentabilité de la société. En gros l'évaluation est très cruciale car cela permet d'apprécier et de donner des valeurs précises des profits potentiels dégagés par la mise en œuvre du projet et qui par conséquence affiche aux futurs investisseurs la pertinence et la consistance du projet lui-même.

Nous retiendrons quatre critères pour l'évaluation de notre projet :

- la valeur actuelle nette (VAN)
- le taux de rentabilité interne (TRI)
- l'Indice de profitabilité (IR)
- et le dernier lieu et non le moindre, le délai de récupération du capital investi (DRCI)

Mais avant d'aborder les différents indices de rentabilité nous allons voir :

- La marge brut d'autofinancement ou MBA :

La MBA est équivalent des termes « cash flow » ou capacité d'autofinancement ou de flux de trésorerie net.

Par définition la MBA d'un exercice est le montant des ressources dégagées par l'activité de l'entreprise pour une durée supérieure à un an, une fois qu'on a procédé à l'encaissement de tous les produits et payés toutes ses charges.

Ces ressources sont affectées à la couverture des besoins de financement définitifs de l'entreprise(les dividendes et le remboursement d'emprunt) et à l'acquisition d'actif dont le délai de récupération est supérieur à un an que ce soit pour des investissements physiques ou financiers.

La capacité d'autofinancement de l'entreprise se calcule en faisant la somme algébrique des éléments suivants :

- Résultat net que ce soit un bénéfice ou perte

- Somme des dotations aux amortissements (y compris les dotations d'amortissements des frais d'établissements).
- Somme algébrique des dotations aux provisions susceptibles de demeurer plus d'un an à la disposition de l'entreprise et de reprises de provision ayant les mêmes caractéristiques.
- Imputé des besoins de financement à savoir dividendes et remboursement des emprunts.

+ recettes
- charges
+ Σ Amortissements et provisions
= MBA

Pour pouvoir déterminer une rentabilité plus significative, les différents flux réalisés des dates différentes seront actualisés à un certain taux.

2.1. La valeur actuelle nette (VAN)

C'est le premier critère de rentabilité car elle permet de constater directement la rentabilité. La VAN est obtenue par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé à un certain taux exigé par la rentabilité de l'investissement et la somme de capitaux investis.

2.1.1. *Définition :*

La valeur actuelle nette est la différence entre les cash-flows actualisés à la date 0 et le capital investi.

2.1.2. *Calcul :*

La valeur actuelle nette s'obtient par la formule suivante :

$$VAN = \sum C_n (1+i)^{-n} - I_0$$

Avec

C_n : flux de trésorerie en année n

i : taux d'actualisation

n : nombre d'année

I_0 : Investissement initial

2.1.3. Interprétation :

- Si $VAN > 0$; alors l'investissement a une rentabilité supérieure au taux exigé.
- Si $VAN = 0$; alors l'investissement a une rentabilité égale au taux exigé.
- Si $VAN < 0$; alors l'investissement a une rentabilité inférieure au taux exigé.

2.2. Le taux de rentabilité interne (TRI) :

C'est le deuxième critère de rentabilité du projet, c'est le taux pour lequel il y a équivalence entre le capital investi et l'ensemble des cash-flows. Il doit être le taux d'intérêt maximum auquel l'emprunt de capital nécessaire est possible au financement de l'investissement et afin que l'opération ne soit pas déficitaire.

2.2.1. Définition :

C'est le taux de rentabilité interne qui annule la valeur actuelle nette, c'est à dire lorsque le taux d'actualisation i est égal au TRI, la VAN est nulle.

2.2.2. Calcul du TRI :

De ce fait, lorsque le taux de l'emprunt est inférieur au taux de rentabilité interne d'un projet, la valeur actuelle nette de cet investissement (en prenant comme taux d'actualisation le taux d'emprunt) devient positive et l'opération est bénéficiaire, par conséquent le projet peut être retenu donc réalisable selon le point de vue technique.

Le taux de rentabilité interne se calcule par une opération mathématique simple. Il faut procéder par interpolation.

Pour un projet déterminé, on établit les valeurs actuelles nettes correspondantes à plusieurs taux d'actualisation qui donnent une valeur actuelle nette égale à 0. Ce taux correspond au taux de rentabilité interne.

$$VAN = \sum C_n (1+i)^{-n} - I_0 = 0$$

2.2.3. Interprétation :

Il est à noter que le TRI est le critère essentiel de rentabilité d'un projet, il faut que son TRI soit supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise, ce taux est appelé taux de rejet. Le TRI représente le coût maximum du capital susceptible de financer l'investissement.

- Si le TRI est supérieur au taux de prêt des banques, le projet est rentable.
- Si le TRI en est inférieur, alors le projet est déficitaire.

2.3. L'indice de profitabilité (IP) :

Ce troisième critère est représenté par le rapport entre la somme des cash-flows actualisés par le montant du capital investi actualisé.

2.3.1. Définition :

C'est le ratio appelé indice commodément indice de rentabilité qui est le quotient entre la marge brute d'autofinancement et le capital investi.

$$IP = \frac{\sum C_n (1+t)^{-n}}{I}$$

Le taux d'actualisation est celui qui est utilisé pour le calcul de la VAN.

Alors que la VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement, l'indice de profitabilité mesure l'avantage relatif, c'est à dire l'avantage induit par 1 franc de capital investi. Prenons un exemple concret pour illustrer cette définition ; pour un indice de profitabilité de 1,20 : 1 franc investi génère 0,20 francs de bénéfice.

2.3.2. Interprétation :

- Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que son IP soit supérieur à 1.
- Un projet d'investissement est d'autant plus intéressant que son IP est grand.

2.4. La durée de récupération du capital investi (DRCI) :

C'est le dernier critère que nous allons aborder, et non la moindre. Le DRCI est le temps au bout duquel le montant cumulé des cash-flows actualisés est égal au capital investi.

L'actualisation des cash-flows est faite au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise.

2.4.1. Définition :

C'est le temps que met le projet pour récupérer les sommes investies.

2.4.2. Interprétation :

Plus le DRCI est court, plus l'investissement est intéressant. En effet on admet que :

- Le risque couru par l'entreprise est d'autant plus faible que le DRCI est court.
- La rentabilité est d'autant plus grande que le DRCI est plus court.

NB : Mais cette hypothèse n'est pas vraie pour le cas du projet à longue durée de vie dont les cash-flows les plus importants se produisent assez tard.

- Pour qu'un projet d'investissement soit acceptable, il faut que le DRCI 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.

Deuxième partie : CONDUITE DU PROJET

Participer à la conduite d'un projet est aussi une expérience particulièrement enrichissante. C'est vraisemblablement cet aspect qu'il faut mettre en avant, il ne s'agit pas en effet de mettre en avant tous les acquis théoriques reçus en cours mais surtout de les faire adapter à la réalité sur le terrain.

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION

La technique de production ne se limite pas uniquement à faire un inventaire succinct de tous les matériels de production et des processus de fabrication des produits finis. Mais on doit tenir compte aussi dans ce chapitre tous les domaines qui concernent la gestion du risque, les facteurs nécessaires à la production et la stratégie à mettre en œuvre.

SECTION I : LA GESTION DU RISQUE

L'analyse de la gestion du risque se traduit par l'importance de l'investissement injecté dans la mise en œuvre du projet, afin de réduire au minimum les impacts néfastes des risques encourus par le projet, il est impératif de maîtriser trois facteurs, à savoir : les techniques utilisées- le temps et les coûts.

2.5. Maîtrise technique :

La maîtrise technique concerne aussi bien les garanties de performance au niveau des procédés de fabrication que les garanties mécaniques des matériels, c'est à dire le bon fonctionnement des machines.

2.6. Maîtrise du temps :

Comme le temps est un luxe qu'on ne peut pas se permettre d'acheter, il faut savoir qu'un cycle d'investissement commence à coûter dès sa conception par des techniciens spécialisés et ne rapportera qu'une fois mis au devant des clients.

Il appartient au responsable de production de respecter un cahier de charge dans lequel il devra mentionner un calendrier de réalisation respectant le timing fixé à l'avance.

2.7. Maîtrise des coûts :

Le coût est un indicateur essentiel dans la bonne santé de l'entreprise, pour maîtriser les coûts, nous avons décidé d'associer à chaque poste des programmes qui interpréteront le rapport entre les objectifs assignés et les résultats escomptés afin de plafonner les coûts nécessaires à l'exploitation.

SECTION 3. IDENTIFICATION DES MATERIELS

Dans cette partie, il mérite de soulever les détails techniques du projet, les moyens mis en œuvre, les matériels nécessaires ainsi que les productions attendues et l'organisation du travail.

3.1. Choix des matériels nécessaires :

3.1.1. Les matériels pour l'élevage et la transformation :

Tableau N° 12 Matériels pour l'élevage et la transformation :

Désignation	Nombre
Assembleuse bobineuse	1
Bassine de filature	1
Moulin	1
Métier à tisser	1
Marmite de 60 cm	3
Marmite de 30 cm	2
Tables	2
Chaises	6
Sobika	6
Couteau	15
Etagère	5
Pulvérisateur	3
Cuvette	4
Climatiseur	4
Balai	3
Sécateur	2
Filet	10
Thermomètre	2
Plaque en plastique	10

Fiche technique des matériaux de transformation :

a) La bassine à filature :

C'est une machine qui fonctionne avec un seul opérateur, ses deux principaux rôles consistent à produire un fil rond rigide et régulier

b) L'assembleuse bobineuse :

Elle permet d'assembler plusieurs fils pour obtenir des fils à 2, 3, 4 ou 6 bouts. Elle a deux fonctions dévidage et doublage

c) Moulin :

Elle donne une torsion au fil, le moulinage permet d'obtenir des fils plus réguliers et plus solides ce qui facilite énormément le tissage et le pré tissage à savoir le dévidage, la teinture et l'assemblage. Elle permet d'obtenir un rendement de 2 kg de fils par jour.

SECTION 4. ELEVAGE DE VERS A SOIE ET TECHNIQUE DE PLANTATION DE MURIER :

Madagascar dispose et peut exploiter plusieurs espèces de vers à soie dont, le Bombyx mori, espèce domestique introduite d'Europe, qui se nourrit exclusivement de feuilles de mûrier et s'élève sur les hautes terres.

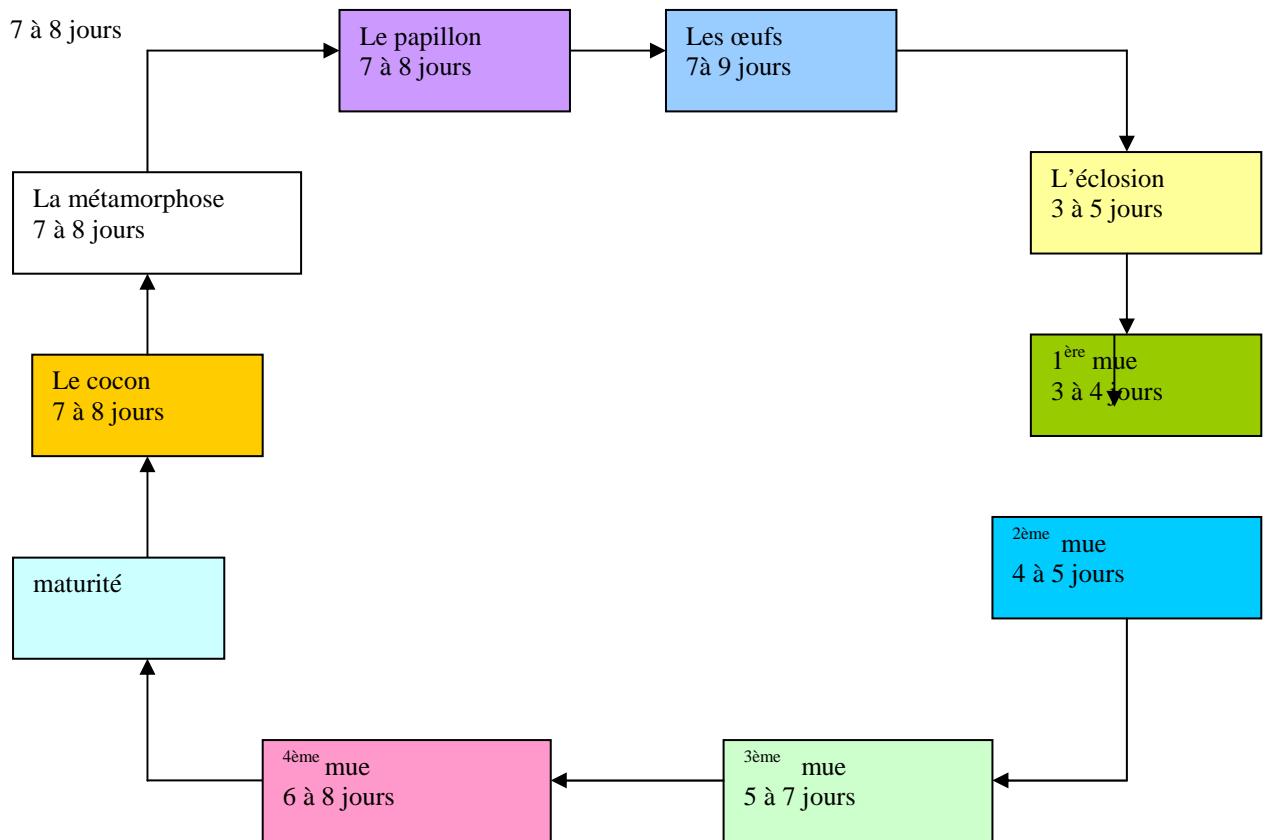
Les espèces endémiques telles que le Nephila madagascariensis, communément dénommé « l'araignée fileuse ».

Le Borocera ou landibe, vers polyphasés qu'on rencontre sur les hautes terres et les régions côtières.

Pour ce projet, le choix va plutôt se pencher vers le bombyx mori pour son adaptation facile à la vie sur les hautes terres, et du fait aussi que la région cible du projet se situe à Ambohidrabiby.

4.1. Le cycle de vie d'un vers à soie

La vie d'un vers à soie est déterminée en six grandes phases dont le cycle atteint les 57 jours que nous allons aborder un à un.



4.1.1. Les œufs :

Un œuf est le commencement de la préparation et du suivi du ver à soie, l'œuf est minuscule et qui a la grosseur d'une tête d'épingle, il est appelé graine. Au moment de la ponte leur couleur est jaune. Après quelques jours s'ils ont été fécondés leur couleur devient grise.

La particularité de cette graine est la diapause ; c'est un arrêt du cycle de développement de l'embryon dans l'œuf quatre à cinq jours après la fécondation.

La graine vit au ralenti pendant 4 mois à une température de 22°C, c'est l'estivation.

Pour faire repartir le développement de l'embryon, elle passe par une période d'hibernation. Elle est mise au frais à 5°C - 6°C pendant trois mois.

Avant l'éclosion, l'œuf sera mis en incubation pendant 15 jours à une température de 24°C.

4.1.2. *L'éclosion*

Quand le mûrier annonce ses feuilles il faut procéder à l'éclosion. Souvent on provoque l'éclosion pour ne pas rater la venue des feuilles fraîches. La graine est mise en incubation pendant une quinzaine de jours.

L'incubation se fait dans un local à 24°C environ.

Quatorze jours plus tard, la larve grignote la coque et parvient à se dégager. Elle mesure 2mm. Elle part immédiatement en quête de nourriture.

L'éclosion dure environ quinze minutes.

4.1.3. *La croissance :*

La durée de la période de croissance tourne autour d'une trentaine de jours. Cette période demande beaucoup d'attention et de soins. Il faut les maintenir à une température de 20°C et de surveiller les vers pour éviter les maladies. Il faut en prendre soin continuellement. Ils détestent les aboiements des chiens, les odeurs de l'ail, les courants d'air, et les différences de température.

Pendant cette période, le ver va multiplier son poids initial par 10000. Il va atteindre 6 à 8 cm. Cette métamorphose rapide l'oblige à changer de peau :

qu'on appelle couramment la mue .

A chaque cycle de son développement et lorsque le ver à soie atteint la phase de la mue le ver reste immobile ou s'endort pendant environ 24 heures. Les mues se produisent à différentes périodes de sa croissance :

Au bout de quatre jours, vers le onzième jour, vers le dix-septième jour et vers le vingt-quatrième jour

4.1.4. *Le cocon :*

Vers le 30^{ème} jour, le ver cesse de manger et cherche à grimper. Il choisit l'endroit où il va fixer après avoir évacué les résidus des feuilles de son tube digestif.

Pour tisser son cocon, il décrit dans l'espace avec sa tête plusieurs dizaines de millions de huit, tout en exécrant une bave qui durcit au contact de l'air et devient une fibre. Ainsi pendant 2 à 3 jours le ver « bave » de 500 à 1500 m de fil.

Une fois terminée, le cocon est composé d'une trentaine de couches de fil.

Dans les élevages, « l'éducateur » va placer un « hérisson » où les vers vont filer leur cocon.

4.1.5. La métamorphose :

A l'intérieur du cocon, le ver se transforme en chrysalide au bout de 3 jours. De nouveaux organes apparaissent comme l'appareil reproducteur.

D'autres organes disparaissent comme les glandes séricigènes.

La nymphe de papillon va d'abord briser sa chrysalide à l'intérieur du cocon, puis elle secrète un liquide qui dissout le fil de soie en un point, le papillon peut ainsi écarter les fils pour ouvrir un passage.

Cela se passe 20 jours après la création du cocon.

Les cocons percés ne peuvent être utilisés pour la filature.

4.1.6. Le papillon :

Dès l'aurore, au début de l'été, le bombyx du mûrier (ou bombyx mori) sort de son cocon, c'est un papillon de nuit dont l'aspect est peu agréable et est incapable de voler. Il ne peut ni voir, ni manger, son tube digestif est atrophié. L'accouplement se fait dès la sortie du cocon et peut durer plusieurs heures. Un mâle peut féconder jusqu'à 10 femelles en quelques jours, puis il meurt.

La femelle, dont l'abdomen peut renfermer de 500 à 600 œufs, commence la ponte quelques heures après l'accouplement. Les œufs sont gros comme des têtes d'épingles, on peut compter jusqu'à 1800 œufs dans un gramme.

4.2. La nourriture :

Les feuilles qui sont les seuls aliments de vers à soie, sont ramassées sur les mûriers blancs, les « *Morus alba* ». Celui-ci se cultive seulement sous les climats tempérés, le ver à soie mange trois repas par jour des feuilles fraîches et sèches. La dernière semaine, le ver consomme plus que pendant les quatre premiers âges réunis. C'est le temps de la « grande fraise » où le ver ne fait que manger.

4.3. Plantation des mûriers :

La première année de plantation de mûrier s'est déroulée en 2003, bien que des efforts aient été consentis de part et d'autres, les récoltes de cette année étaient très faibles. Pour satisfaire une demande de plus en plus grandissante et la volonté d'appuyer le secteur sériciculture le protocole d'accord signé entre le faritany d'Antananarivo et la BNI-CLM a été renouvelé le 17 mars 2006, le problème d'adduction d'eau ainsi que les engrains pour fertiliser le sol ont été résolus. Nous donnons ci-dessous le tableau récapitulatif de la plantation de

mûrier effectuée lors des trois dernières années. Tableau N° 13 tableau récapitulatif des plantations de mûriers à Ambohidrabiby :

Tableau N° 13 tableau récapitulatif des plantations de mûriers à Ambohidrabiby :

Année de plantation	Nombre de pieds	Nombre de plants morts	Nombre de plants restants	Nombre de pépinières de mûriers
2003	12 000	2 000	10 000	35 400
2004	14 000	8 000	6 000	60 000
2005	15 000	4 000	11 000	60 000
2006	20 000	2 000	18 000	
Total	61 000 pieds	16 000 pieds	45 000 pieds	155 400

Interprétation :

Le pourcentage de nombre de pieds morts reste plus ou moins élevé (26 %) à cause d'un manque de suivi permanent et l'absence des techniques d'adduction d'eau mais l'absence de la motivation des paysans a été la principale cause de la déficience du projet. Auparavant le suivi et le contrôle des pieds de mûriers ont été confiés aux institutions morales de la région mais actuellement les responsables locaux ont changé de main pour une bonne répartition de la richesse.

Néanmoins les mûriers poussent très facilement, puisqu'ils ne demandent pas beaucoup de conditions. Les techniciens de plantations sont nombreux mais tout dépend de l'humidité du terrain. La vie d'un mûrier peut atteindre jusqu'à 20 à 30 ans.

4.4. Technique d'élevage de vers à soie (processus de production)

L'élevage des vers à soie requiert beaucoup d'attention et de soins particuliers

L'évolution sur le marché de la vente des tissus en soie naturelle domestique n'est pas vraiment prospère. Les acteurs de la filière soyeuse n'ont pas effectué un développement assez important dans le processus de production.

Depuis toujours la technique de production était élaborée d'une manière traditionnelle.

SECTION 5. PROCESSUS DE PRODUCTION DU TISSU :

La production de tissu nécessite un procédé bien déterminé :

5.1. La première phase :

- Les matières premières :

Cela se fera au niveau des éleveurs d'œufs de vers à soie de la région elle-même, et les cocons seront fournis par notre unité d'élevage de vers à soie.

- Salle de stockage :

Les matières premières seront d'abord stockés dans une salle appropriée c'est à dire une salle qui remplit les conditions indispensables pour le maintien du cocon ; à savoir un endroit propre, une température ambiante variante de 23 à 25°C, bien aéré et spacieux.

- Le décoconnage :

Huit à dix jours après la fabrication du cocon, a lieu le décoconnage. Les vers sont enlevés de leur support et triés. Ensuite on enlève la bourre qui a servi à la fixation du cocon.

- L'étouffage :

Les cocons sont ensuite étouffés dans des étuves de 70° à 80°C. La chrysalide doit être tuée sans abîmer le cocon.

- La filature :

Les cocons sont ensuite trempés dans l'eau bouillante pour que le grès se ramollisse. Pour trouver l'extrémité de chaque fil, on remue constamment les cocons avec un petit balai. Celui-ci sert à accrocher les premiers fils de dévidage. Chaque fil étant trop fin, on en réunit plusieurs, souvent une dizaine ou même plus lors du passage au dévidage.

Ceux-ci se soudent entre eux grâce au grès, lors de son refroidissement. Les fils sont enroulés sur les dévidoirs, la soie est alors dite « grège ». Celle-ci est ensuite enroulée sur les écheveaux ou « flotte ». Il faut remarquer qu'un kilo de soie grège s'obtient avec 8 à 10 kg de cocon.

5.2. Deuxième phase :

- Le nettoyage :

Après avoir effectué la filature, on obtient un écheveau qui contient des excréments de vers qui se fixent sur le fil. Le nettoyage consiste alors à enlever ces impuretés des fils.

Ensuite les écheveaux sont séchés sur des tiges de bambous pour pouvoir procéder à la prochaine étape.

- Le bobinage :

C'est la tâche où l'on met en bobine les fils.

- Le moulinage :

La soie grège n'est pas suffisamment résistante. On lui fait subir différentes torsions suivant la qualité du fil que l'on désire obtenir. C'est l'opération de moulinage.

- Le décreusage :

Puis on la fait bouillir dans de l'eau savonneuse pour éliminer le grès, c'est le décreusage. Cette opération peut être effectuée sur la soie en flotte ou déjà tissée.

- L'encollage :

Il s'agit de tremper les fils dans un bouillon d'amidon pour qu'ils ne se brisent pas pendant le tissage.

- L'ourdissage :

C'est l'action de préparer les fils sur le métier à tisser.

- Le tissage :

C'est l'étape la plus importante de la phase de production parce qu'il consiste à donner au produit toutes ses splendeurs en matière de qualité. Il permet de confectionner les tissus avec tous les soins possibles.

Conditionnement : L'emballage des produits

Stockage des produits finis

Vente.

SECTION 6. ENTRETIEN ET TRAITEMENT :

6.1. Les maladies

Le vers à soie dispose de nombreux prédateurs et est très sensible à l'attaque de ces derniers ; par contre il ne dispose d'aucun moyen de défense, donc il faut prendre soin de la propreté du local d'élevage, et prendre les mesures adéquates pour éviter la propagation des bactéries susceptibles de véhiculer certaines maladies.

Nous avons élaboré ci-dessous la liste des maladies qui peuvent affecter le vers à soie :

- La Pébrine causée par une bactérie nommée « Nosema Bombycis », ce type de maladie peut être à la fois héréditaire ou bien tout simplement contagieuse.

- La Muscardine qui est provoquée par un champignon appelé « Beauvieria bassiana »
- La grasserie causée par un virus.
- La flacherie provoquée par un ensemble de virus et bactérie le « Bacillus bombycis ».
- Pour éviter ces maladies, il faut que l'élevage suive les normes et les qualités exigées.

6.2. L'entretien

La salle d'élevage des vers à soie doit rester propre et bien aéré, les vers à soie doivent vivre dans une température ambiante, mais la survie des vers dépend surtout la salubrité du local de production du cocon.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE :

Comme il s'agit de maximiser la capacité de production en tenant compte des pieds de mûrier plantés (45 000 pieds) le tableau d'évaluation de la production pour les cinq ans à partir de la première année se fait comme suit :

SECTION 7. QUANTITE ESTIMEE DE LA PRODUCTION

Comme nous l'avons mentionné auparavant nous avons maximisé notre rendement pour revenir à 1kg de cocons donne 0,24 kg de fils et que 1kg de fil donne 2m² de tissus.

Tableau n°14 Budget de production de la première année :

PRODUCTION ANNUELLE N		
	Fil	Tissu
Matières premières	10 200 kg de cocons	1 958,4 kg de fils
Quantité à fabriquer	2 448 kg de fils	3 916,8 m ² de tissu
Quantité à vendre	489,6 kg de fils	2 350 m ² de tissu
Stock final	-	1 566 m ² de tissu
PRODUCTION MENSUELLE		
Janvier	-	-
Février	-	-
Mars	-	-
Avril	2 448 kg de cocons	-
Mai	-	-
Juin	-	2 350,08m ² de tissus
Juillet	-	-
Août	-	-
Septembre	-	-
Octobre	-	-
Novembre	-	-
Décembre	-	1 566,72m ² de tissus

Tableau n°15 Budget de production de l'année N+1 :

	Fil	Tissu
Matières premières	10 404 kg de cocons	1 897,69
Stock initial	-	1 566 m ² de tissu
Quantité à fabriquer	2 496,96 kg de fils	3 795 m ² de tissu
Quantité vendue	599,27 kg de cocons	3 484,65 m ² de tissu
Stock final	-	1 876,35 m ² de tissu

Tableau n° 16 budget de production de l'année N+2 :

	Fil	Tissu
Matières premières	11 444 kg de cocons	1 872,66 kg de fils
Stock initial	-	1 876,35 m ² de tissu
Quantité à fabriquer	2 746,65 kg de fils	3 745,32 m ² de tissu
Quantité vendue	823,99 kg de fils	3 935,16 m ² de tissu
Stock final	50 kg de fils	1 686,49 m ² de tissu

Tableau n°17 budget de production de l'année N+3 :

	Fil	Tissu
Matières premières	11 741,54 kg de cocons	2 138,97 kg de fils
Stock initial	50 kg de fils	1 686,49 m ² de tissu
Quantité à fabriquer	2 817,96 kg de fils	4 277,94 m ² de tissu
Quantité vendue	716,99 kg de fils	4 473,32 m ² de tissu
Stock final	12 kg de fils	1 491,10 m ² de tissu

Tableau n°18 budget de production de l'année N+4 :

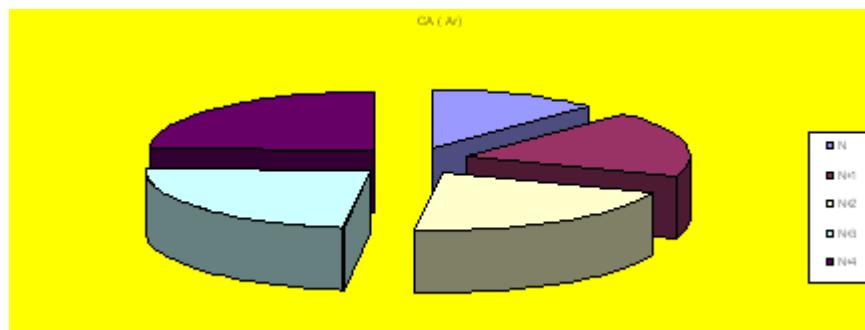
	Fil	Tissu
Matières premières	12 023,33 kg de cocons	2 008,30 kg de fils
Stock initial	12 kg de fils	1 491,10 m ² de tissu
Quantité à fabriquer	2 888,47 kg de fils	4 016,60 m ² de tissu
Quantité vendue	870,13 kg de fils	4 406,16 m ² de tissu
Stock final	22 kg de fils	1 101,54 m ² de tissu

Evaluation du chiffre d'affaires pendant les quatre ans d'exploitation : Les chiffres d'affaires réalisés pour les cinq années d'exploitation se résume dans le tableau ci- après.

Tableau N°19 : Chiffre d'affaires prévisionnelles de N à N+4

Année	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
Produits	Fils	tissus	Fils	tissus	Fils	Tissus	Fils	Tissus	Fils	Tissus
Vente (kg)	489,6	2350	599,27	3484,65	833,99	3935,16	716,99	4473,32	870,13	4 406,16
PU	70 000 Ar/ kg	50 000 Ar /m2	72 000 Ar/ kg	53 000 Ar /m2	72 000 Ar/ kg	53 000 Ar /m2	73 000 Ar/ kg	54 000 Ar /m2	75000 Ar/ kg	54 500Ar /m2
CA (Ar)	151 772 000		227 833 890		268 610 760		293 899 550		305 395 470	

Graphe N°03 Evolution du CA

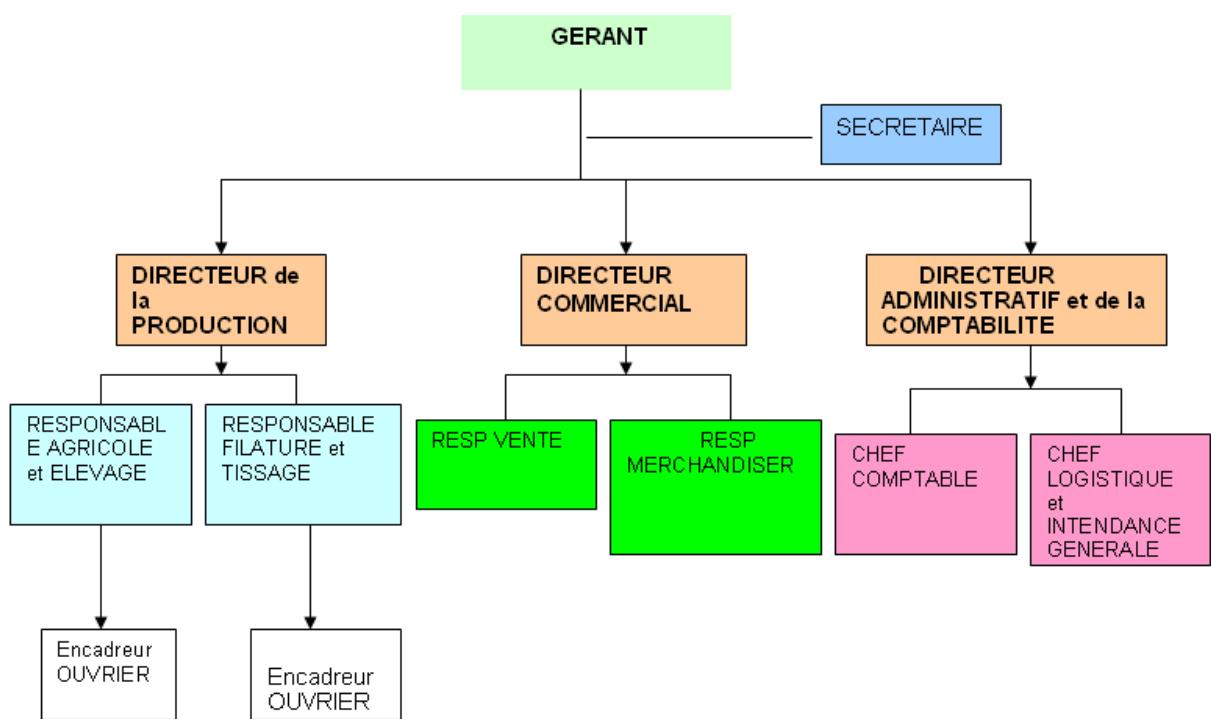


CHAPITRE IV. : ETUDE ORGANISATIONNELLE :

SECTION 1. ORGANIGRAMME DE FRATERNITY SARL :

Pour commencer l'organisation de notre projet doit être souple et répondant au mieux aux attentes de chaque poste de travail, il faut comprendre qu'une bonne structure doit toujours conduire à des prises de décisions collégiales efficaces et non contradictoires. De cette idée nous allons faire sortir un organigramme :

Graphe N°04 Organigramme structurel



SECTION 2. REPARTITION DES TACHES :

2.1. Le Gérant :

Son principal rôle est d'assurer le bon fonctionnement de la politique générale de l'entreprise et il est le garant de la cohésion de chaque organe, élabore les objectifs mesurables et réalisables à CT ou MLT ; il est responsable devant les actionnaires.

2.2. Le secrétaire :

Cette personne s'occupe des travaux de réceptionniste standardiste et des rendez-vous ainsi que la préparation des dossiers clientèles et éventuellement des tâches courantes.

2.3. Le directeur de la production :

Le poste sera confié à une personne qui possède une expérience conséquente et réussie dans le domaine de la sériciculture et de la moriculture, il assure le suivi de la qualité de l'élevage des vers à soie et de la culture de mûrier.

2.4. Le responsable agricole et de l'élevage :

C'est un technicien de très haut niveau qui assure exclusivement la production des cocons et la qualité des feuilles des mûriers. Il vérifie les différents types de maladies qui peuvent atteindre les vers à soie, la salubrité du local de production et les conditions requises pour avoir un meilleur rendement.

2.5. Le responsable du tissage et de la filature :

C'est un technicien spécialisé dans la transformation des fils de cocons en tissu de soie, il assure l'étanchéité du produit, c'est à dire la résistance des fils et des tissus après lavage. Le produit ne doit pas montrer une quelconque défaillance s'il subit un étirement involontaire par l'utilisateur. Il est responsable devant le directeur de la production.

2.6. L'encadreur ouvrier :

Il s'occupe de l'encadrement des ouvriers et essaie de résoudre les problèmes, s'il y a lieu

2.7. Le directeur commercial :

Il assure le bon déroulement des approvisionnements et de la vente des produits finis et ainsi que le suivi des stratégies du marketing mix.

2.8. le responsable vente :

Cette personne assure les commandes auprès des clients et s'occupe aussi de la prospection. Il assure la politique de distribution et des promotions des produits de l'entreprise.

2.9. *le responsable merchandiser :*

Il est responsable de l'achat des matières premières, il vérifie le réapprovisionnement et passe les commandes aux fournisseurs et assure la gestion du portefeuille client.

2.10. *Le directeur administratif et de la comptabilité :*

Il a pour principale mission de s'occuper de toutes les fonctions relatives à l'administration, il sera aidé par ;

2.11. *le chef logistique et de l'intendance générale :*

Assure la sécurité de toutes les infrastructures de l'entreprise ainsi que les matériels et mobiliers de bureau

2.12. *Le chef comptable :*

assure la comptabilité de la société ainsi que toutes les déclarations fiscales de l'entreprise.

SECTION 3. CALENDRIER DE REALISATION ET PLAN DE GESTION DES RISQUES :

3.1. *Calendrier de réalisation*

Tableau N° 20 Chronogramme de réalisation des activités de base :

	N-1			N									
	Oct	Nov	Déc	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	
Construction	XXX	XXX	XXX										
Contrat de location				XXX									
Achat des matériels				XXX									
Installation				XXX									
Embauche prsnl/ format°					XXX								
Début de X°							XXX						
Début vente fils								XXX	XXX				

3.2. Plan de gestion de risque et de contingence :

Les estimations que nous avons effectué pourront être modifiées ou erronées au cours de la mise en œuvre du projet suite aux conjonctures qui peuvent prévaloir ; Mais aussi il faut toujours tenir compte d'un éventuel avènement des concurrents ainsi que leurs réactions suite à notre arrivé sur le marché. L'accélération de l'évolution technologique aussi pourrait être une menace pour notre projet car nos investissements pourraient être obsolètes.

3.3. Plan de contingence :

Dans le cas ou les risques ne pourraient être évités, nous allons réviser le programme de production et augmenter nos forces de vente à savoir la publicité et la promotion de vente.

De plus dans le résultat que nous prévoyons de réaliser au cours des cinq prochaines années, nous allons retenir 60% pour de fin de réserve. Ces réserves seront utilisées pour notre expansion future ou pour faire face à des éventuels problèmes.

Troisième partie : ETUDE FINANCIERE DU PROJET

L'étude financière est une étape essentielle dans la mise en œuvre du projet ; car elle concerne l'organisation du marché des capitaux, l'étude financière permet aussi au créateur du projet :

- d'avoir confiance à la viabilité du projet à moyen et long terme
- de démontrer à son futur partenaire la pertinence et la rentabilité du projet proprement dit
- les bons projets sont ceux qui s'expriment par des chiffres favorables et qui par la suite permettent de convaincre sur le montage du dossier de crédit auprès des institutions bancaires.

CHAPITRE V. : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTIONS :

Ce chapitre sera consacré au calcul du fonds de roulement initial (FRI), les investissements matériels requis, le financement adéquat, l'amortissement des immobilisations ainsi que le remboursement des dettes et pour clore ce chapitre et non la moindre, nous allons aborder l'étude de compte de gestion.

SECTION 1. LE COUT DES INVESTISSEMENTS

1.1. le frais de développement des immobilisations

Ce poste concerne toutes les charges engagées pour le développement des immobilisations dont la valeur est évaluée à **650 000 Ar.**

1.2. Outillages industriels :

Comme le terrain se situe en zone rurale non encore desservie par l'électricité et sans eau potable, il est plus judicieux d'acheter un groupe électrogène et une citerne plastique qui doivent être imputés au budget. Bien que l'adduction d'eau ait déjà été effectuée il est quand même plus sur d'avoir de l'eau potable. La valeur de ces deux matériels est évaluée à 856 450 Ar

1.3. La construction :

Le terrain est destiné à accueillir trois bâtiments dont l'un est réservé pour l'élevage, le second pour la filature et le tissage et le dernier pour le stockage des matières premières et des produits finis. La construction de l'usine de production sera implantée sur une superficie de 450 m² de dimension 30 sur 15m, c'est un bâtiment divisé en 3 compartiments dont l'un est séparé.

Tableau N° 21 Devis estimatif des matériaux de construction :

N°	Rubriques	Montant en Ar
01	Terrassement	550 000
02	Béton et maçonnerie en infrastructure	6 314 000
03	Béton et maçonnerie en superstructure	8 122 000
04	Charpente – toiture métallique	4 219 750
05	Dallage et plafonnage	12 000 000
06	Chape- et enduit	10 000 000
07	Menuiserie- quincaillerie	3 000 000
08	Plomberie –sanitaire	1 650 000
09	Assainissement	605 400
10	Electricité	736 600
11	Peinture et vitrerie	3 196 100
12	Imprévus et divers 2%	1 007 877
Total		51 401 727

1.4. Matériel et outillage :

Cette rubrique consiste à faire une évaluation de la valeur au niveau de chaque poste de processus de production

Tableau N° 22 Matériel et outillage :

Désignation	Nombre	Prix unitaire	Montant en ariary
Assembleuse bobineuse	1	220 000	220 000
Bassine de filature	1	200 000	200 000
Moulin	1	160 000	160 000
Métier à tisser	4	120 000 *	480 000
Marmite de 60 cm	3	22 000	66 000
Marmite de 30 cm	2	15 000	30 000
Tables	2	8 000	16 000
Chaises	6	5 000	30 000
Sobika	6	2 300	13 800
Couteau	15	1 200	18 000
Etagère	5	4 000	20 000
Pulvérisateur	3	7 500	22 500
Cuvette	4	3 000	12 000
Climatiseur	4	100 000	400 000
Balai	3	300	900
Sécateur	2	4 000	8 000
Filet	10	1 000	10 000
Thermomètre	2	3 000	6 000
Plaque en plastique	10	2 000	20 000
Total			1 733 200

* Une partie de la valeur d'acquisition des métiers à tisser est supportée par la BNI- CLM

1.5. Le mobilier :

Nous nous sommes conformés aux plans comptables 2005, ce qui fait que le mobilier est pris vraiment à part du matériel de bureau. Le fonctionnement de l'entreprise requiert divers mobilier dont nous avons cités ci-dessous les plus importants.

Tableau N°23 Mobilier :

Désignation	Qua ntité	Prix unitaire Ar / pièce	Montant en Ar
Bureau	3	80 000	240 000
Chaise	5	10 000	50 000
Etagère	2	60 000	120 000
Téléphone	2	24 000	48 000
Autres	-	-	30 000
Total			488 000 Ar

1.6. Matériel de bureau et informatique :

Trois ordinateurs évalués à 1 500 000 Ar et une imprimante à 100 000 Ar, le matériel de bureau est évalué à 110 000 Ar. Le total de l'investissement s'élève à 1 710 000 Ar.

1.7. Matériel de transport :

Une voiture Express fourgonnette est indispensable pour la livraison des produits finis à Antsahavola et l'achat des diverses matières premières et intermédiaires auprès de fournisseurs, le prix d'acquisition est estimé à **5 500 000 Ar**.

1.8. Tableau récapitulatif des investissements :**Tableau N°24 Tableau des investissements**

Rubriques	Montant en Ar (ttc)
Frais de développement des immobilisations	650 000
Outilage industriel	856 450
Construction	51 401 727
Matériel et outillage	1 733 200
Mobilier	488 000
Matériel de bureau et informatique	1 710 000
Matériel de transport	5 500 000
Total	62 339 377 Ar

SECTION 2. LE FONDS DE ROULEMENT INITIAL (FRI)

Le fonds de roulement initial représente le besoin en trésorerie des trois premiers mois d'exploitation ; pour le projet, les besoins en fonds de roulement seront établis comme suit :

2.1. achat des matières premières :

Tableau N° 25 Valeur d'acquisition des matières premières :

Désignation	Quantité	Prix unitaire en Ar	Montant en Ar (net)
Œufs de vers à soie	20 400 cellules	1 500 Ar / cellules	30 600 000 Ar

Explication :

En tenant comme hypothèse qu'une cellule se nourrit des feuilles de 10 pieds de mûriers et que d'autre part; la plantation des mûriers atteignait les 45 000 pieds pendant les trois premières années de plantation .En plus la pratique des boutures par les paysans a permis de multiplier par 5 fois le volume initial des pieds de mûriers en créant des nouveaux pépinières ;ce qui nous a permis d'obtenir en début de l'année N ; les 200 400 pieds de mûriers nécessaires pour les 20 400 cellules.

Un budget de 30 600 000 Ar est donc nécessaire pour l'approvisionnement en matière première. Cette valeur est fixée par rapport aux poids disponible. de feuilles de mûrier une fois récoltée.

2.2. Achat de l'emballage :

le budget de prévision pour l'emballage s'élève à 500 000 Ar.

2.3. les fournitures et matières consommables :

C'est l'élément de l'actif circulant qui, en raison de leur destination ou de leur nature, n'ont pas vocation à rester durablement dans l'entreprise à savoir les savons, les stylos, les blocs note etc...Nous estimons à 400 000 Ar la valeur de ces derniers.

2.4. les achats non stockés de matière et fournitures :

Les achats non stockés de matière et fournitures concernent les postes de l'eau et des carburants, les devis estimatifs sont évalués comme suit

Tableau N°26 Achats non stockés :

Désignation	Montant en Ar
Eau	200 000
Carburant	1 400 000
Fourniture et petits outillages	125 000
Total	1 725 000 Ar

2.5. le frais de formation :

Les deux ouvriers encadreurs, qui sont responsables agricole et élevage ainsi que celui de la filature et du tissage doivent respectivement fournir une formation adéquate aux ouvriers pratiquants de manière à ce qu'ils bénéficient les techniques les mieux appropriées, pour ce faire l'entreprise réservera une enveloppe de 100 000 Ar, pour la rubrique formation des ouvriers pratiquants.

2.6. la rémunération du personnel :**Tableau N°27 Récapitulatif de la rémunération du personnel**

Poste attribué	Nombre	Salaire mensuel
Gérant	01	500 000
Secrétaire	01	200 000
Directeur de production	01	400 000
Directeur commercial	01	400 000
Directeur administratif et comptable	01	400 000
Responsable agricole et élevage	01	300 000
Responsable filature et tissage	01	300 000
Responsable vente	01	350 000
Responsable merchandising	01	300 000
Chef comptable	01	350 000
Chef logistique et de l'intendance générale	01	250 000
Encadreurs ouvriers	02	400 000
Ouvriers	10	1 500 000
Total	23 pers	5 560 000 Ar/ mois

Ainsi nous pouvons établir une récapitulation exacte des charges d'exploitation de notre entreprise pour la première année d'exercice.

Tableau N°28 : tableau récapitulatif des besoins en fonds de roulement initial :

Rubriques	<Unité	Quantité	Montant détaillé	Montant global
60- Achats consommés :				33 225 000
601- matières premières			30 600 000	
œufs de vers à soie	Reny/ cellules	20 400	30 600 000	
602- Autres approvisionnements :			900 000	
fournitures et matières consommables			400 000	
6026 : emballages			500 000	
606-Achats non stockés de matières et fournitures			1 725 000	
6061 : eau			200 000	
6062 : carburant et lubrifiant			1 400 000	
fournitures et petits outillages			125 000	
61-62 Services extérieurs et autres :				2 500 000
613- loyer			1 000 000	
615- entretien et réparation			200 000	
623- publicité et publication			200 000	
624- transport			900 000	
626- postes et télécommunication			200 000	
63- Impôt et taxes				700 000
631- Impôt/ taxes et versements sur rémunérations				
633- taxes et droits d'enregistrement (taxe prof)			100 000	
638- autres impôts et taxes			400 000	
64- Charges du personnel :				20 101 000
641- Rémunération du personnel			200 000	
6451- Cotisations patronales CNAPS (13%)			16 950 000	
6453- Cotisations patronales OSIE (5%)			2 203 500	
- formation			847 500	
Total			100 000	56 526 000 Ar

SECTION 3. LE PLAN DE FINANCEMENT :

Le total de l'emploi c'est à dire les investissements et le FRI seront financé par les ressources suivantes : le capital propre et l'emprunt auprès des institutions financières.

3.1. Le plan de financement

Nous avons établi comme suit le plan de financement ; 48% des investissements et le FRI seront supportés par des ressources internes de l'entreprise, sous forme d'apport en capital dont le montant est évalué à 51 447 799 Ar divisé en 1000 parts de valeurs nominales de 51 447 Ar. D'une autre part, 52 % des emplois seront affectés à l'emprunt auprès des institutions bancaires, évalué à 55 416 578 Ar.

3.2. Tableau récapitulatif du plan de financement :

Tableau N°29 : tableau récapitulatif des besoins en fonds de roulement initial :

EMPLOIS	MONTANT en Ar	RESSOURCES	MONTANT en Ar
Investissements	62 339 377	Apport des associés (48%)	51 447 799 Ar 55 416 578 Ar
Fonds de roulement initial	44 525 000	Emprunts (52 %)	
Total	106 864 377		106 864 377

SECTION 4. : REMBOURSEMENT DES DETTES

Nous allons négocier le remboursement de notre prêt auprès de la banque sur la base d'un différé d'amortissement de 1 an, car la majorité de nos investissements n'atteignent leur rentabilité qu'à partir de ce délai.

4.1. Ci dessous les conditions de remboursement prévisibles :

Taux de prêt : 20 %

Capital à rembourser : 55 416 578 Ar

Durée de remboursement : 5 ans dont 1 an de différé

Amortissement durant les 4 dernières années par annuités constantes.

Les formules sont données comme suit : $I = \text{valeur nominale} \times \text{taux de prêt}$

$$\text{Annuité constante} = \frac{Vn \times t}{1 - (1+i)^{-n}}$$

l'intérêt se calcule de la façon suivante pour la première année :

$$I = 55\,416\,578 \times 20\% / 12 = 923\,609 \text{ Ar}$$

A la fin de la première année, on doit encore à la banque la somme de 55 416 578 et qu'on doit rembourser en 4 annuités constantes

$$55\,416\,578 \times 0,20 / 12$$

$$a = \frac{55\,416\,578 \times 0,20 / 12}{1 - (1,20)^{-4}}$$

Tableau N° 30 : Tableau de remboursement d'emprunt

Période	Capital dû	Amortissement du capital	Intérêts	Annuités
N	55 416 578	-	-	-
N+1	55 416 578	13 512 562	923 609	14 436 171
N+2	41 904 016	13 737 771	698 400	14 436 171
N+3	28 116 245	13 966 734	469 437	14 436 171
N+4	14 199 511	14 199 513	236 658	14 436 171
Total	-	55 416 580	2 328 104	57 744 684

SECTION 5. : TABLEAU DES AMORTISSEMENTS :

Le calcul des amortissements des immobilisations se fait de la manière suivante :

Voir tout d'abord la durée de chaque immobilisation notée d, ensuite l'amortissement est donné par :

Tableau N° 31 Amortissement des immobilisations

Rubriques	Valeur d'origine	taux	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Frais d'établissement	650 000	35%	214 500	214 500	221 000		
Outilage industriel	856 450	20%	171 290	171 290	171 290	171 290	171 290
Construction	51 401 727	5%	2 570 080	2 570 080	2 570 080	2 570 080	2 570 080
Matériel et outillage	1 733 200	10%	173 320	173 320	173 320	173 320	173 320
Mobilier	488 000	10%	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800
Matériel de bureau et informatique	1 710 000	25%	427 500	427 500	427 500	427 500	-
Matériel de transport	5 500 000	25%	1 375 000	1 375 000	1 375 000	1 375 000	-
Total	62 339 377	-	4 980 490	4 980 490	4 986 990	4 765 990	2 963 490
VNC	62 339 377	-	57 358 887	52 378 397	47 391 407	42 391 407	39 661 927

CHAPITRE VI. : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE DU PROJET

SECTION 1. LES COMPTES DE GESTION

1.1. les comptes des charges :

a)- l'achat des matières premières :

L'approvisionnement des œufs se fait chaque année une augmentation de 1% sur la valeur d'acquisition des œufs est à mettre sur la prévision budgétaire chaque année.

Tableau N° 32 : Estimation des valeurs acquisitives des matières premières TTC :

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Œuf de vers à soie en Ar	30 600 000	30 906 000	31 215 060	31 527 210	31 842 482

Les matières premières suit une évolution constante de 1 % pour les cinq années d'exercice.

b)- l'achat des fournitures et matières consommables :

Ce ne sont entre autre que les matières qu'on utilise pendant le traitement du tissus ; ci dessous les valeurs estimatives pour les cinq prochaines années.

N : 400 000

N+1:480 000

N+2 : 500 000

N+3 : 520 000

N+4 : 550 000

c)- L'eau et électricité ainsi que celui du carburant et lubrifiant :

La société prévoit l'électrification de la zone en N+1

Tableau N 33 : Consommation d'eau et électricité ainsi que celui du carburant et lubrifiant :

Désignation	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Eau et électricité	200 000	850 000	1 000 000	1 200 000	1 500 000
Carburant et lubrifiant	1 800 000	1 400 000	1 800 000	2 000 000	2 025 000
Total	2 000 000	2 250 000	2 800 000	3 200 000	3 525 000

d)- L'achat des emballages :

L'approvisionnement des emballages se fait auprès d'un distributeur spécialisé qui est la SFOI

N : 500 000

N+1: 600 000

N+2 : 752 000

N+3 : 845 000

N+4 : 925 600

e)- les petits outillages :

Nous avons fait un plafonnement de 125 000 Ar pour les cinq années à venir.

f)- Maintenances et installations :

L'entretien et la réparation sont estimés à un montant fixe de 200 000 Ar tous les ans.

Ces fonctions sont rattachées aux personnels de la production.

g)- La publicité :

Comme la publicité dépend particulièrement du budget de vente pour la première année 400 000 la deuxième année, elle sera fixée à 500 000 Ar pour les trois années suivantes la pub sera fixée à 600 000 Ar.

h)- le transport :

le budget du transport est alloué comme suit en N 900 000 en N+1: 1 000 000 en N+2 : 1 254 000 en N+3 : 1 254 000 et en N+4 : 1 500 000

i)- les charges du personnel :

la valeur des charges sociales pour un mois se calcule de la manière suivante

CNAPS : 13% rémunération du personnel ; OSIE : 5% rém pers

Tableau N° 34 Charges du personnel

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Rémunération	67 800 000	73 712 000	73 712 000	73 712 000	81 542 000
Cnaps	8 814 000	9 582 560	9 582 560	9 582 560	10 600 400
Osie	3 390 000	3 685 600	3 685 000	3 685 000	4 077 100
Total	12 204 000	13 268 160	13 268 160	13 268 160	14 677 500

j)- les charges financiers et les dotations aux amortissements :

Tableau N° 35 Charges financiers :

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Intérêts des emprunts	11 083 315	11 083 315	9 019 054	6 541 940	3 557 613
Dotation aux amortissements	5 413 107	5 413 107	5 413 107	5 413 107	5 413 107
Total	16 496 422	16 496 422	14 432 161	11 955 047	8 970 720

Notre politique en terme de remboursement d'emprunts suscite que les intérêts de l'emprunt suivent une valeur décroissante à fur et à mesure que le temps avance afin de mieux supporter les charges.

Tableau N°36 Tableau récapitulatif des charges pour les cinq années d'exercice

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Achats consommés	33 625 000	34 361 000	35 392 060	36 217 210	36 968 082
Matières premières	30 600 000	30 906 000	31 215 060	31 527 210	31 842 082
Autres approvisionnements					
Fournitures et matières consommables	400 000	480 000	500 000	520 000	550 000
Emballages	500 000	600 000	752 000	845 000	925 600
Achats non stockés de matières et fournitures					
Eau et électricité carburant et lubrifiant	2 000 000	2 250 000	2 800 000	3 200 000	3 525 000
Fourniture et petits outillages	125 000	125 000	125 000	125 000	125 000
Services extérieurs et autres	6 460 000	6 660 000	7 014 000	7 014 000	7 260 000
Loyer	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000	3 960 000
Entretien et réparation	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Publicité et publication	400 000	500 000	600 000	600 000	600 000
Transport	900 000	1 000 000	1 254 00	1 254 000	1 500 000
Postes et télécommunication	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Impôt et taxes	700 000	700 000	800 000	900 000	900 000
Impôt et taxe direct	100 000	100 000	100 000	200 000	200 000
Taxes et droit d'enregistrement	400 000	400 000	500 000	500 000	500 000
Autres impôts et taxes	200 000	200 000	200 000	400 000	400 000
Charges du personnel	80 104 000	86 980 160	86 980 160	86 980 160	96 219 500
Rémunération du personnel	67 800 000	73 712 000	73 712 000	73 712 000	81 542 000
Cotisations patronales CNAPS et OSIE	12 204 000	13 268 160	13 268 160	13 268 160	14 677 500
Formation	100 000	-	-	-	-
Charges financières et DAP	4 980 490	5 904 099	5 685 390	5 235 427	3 200 148
Charges exceptionnelles	22 508 030	7 130 621	73 044 310	59 797 920	31 689 310
IBS	1 223 068	7 734 303	20 893 194	34 214 191	4 535 450
Total	149 600 590	213 970 180	229 809 110	230 809 110	180 772 490

Tableau N° 37 Compte de résultat prévisionnel de N à N+4 :

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffres d'affaires	151 772 000	227 833 890	268 610 760	293 899 550	305 395 470
Production de l'exercice	151 772 000	227 833 890	268 610 760	293 899 550	305 395 470
Achats consommés	33 625 000	34 361 000	35 392 060	36 217 210	36 968 082
Services extérieurs et autres consommations	6 460 000	6 660 000	7 014 000	7 014 000	7 260 000
Consommation de l'exercice	40 085 000	41 021 000	42 406 060	43 231 210	44 228 082
Valeur ajoutée	111 687 000	186 812 890	226 204 700	250 668 340	261 167 388
Charges de personnel	80 004 000	86 980 160	86 980 160	86 980 160	96 219 500
Subvention d'exploitation					
Impôt, taxes et versement assimilés	700 000	700 000	800 000	900 000	900 000
Excès brut d'exploitation	30 983 000	99 132 730	138 424 540	162 788 180	164 047 888
Autres produits d'exploitation					
Dotation aux amortissements	4 980 490	4 980 490	4 986 990	4 765 990	2 963 490
Dotation aux provisions					
Reprise sur provisions et pertes de valeurs					
Résultat d'exploitation	4 980 000	4 980 490	4 986 990	4 765 990	2 963 490
Produits financiers	-				
Charges financières	-	923 609	698 400	469 437	236 658
Résultat financier	-	-923 609	-698 400	-469 437	-236 658
Produits exceptionnels	-	-			
Charges exceptionnelles	22 508 030	71 130 621	73 044 310	59 797 920	31 689 310
Résultat exceptionnel	-22 508 030	-71 130 621	-73 044 310	-59 797 920	-31 689 310
Résultat avant impôt	3 494 480	22 098 010	59 694 840	97 754 833	129 158 430
Impôts exigibles sur résultats	1 223 068	7 734 303	20 893 194	34 214 191	45 205 450
Résultat net de l'exercice	2 271 412	14 363 707	38 801 646	63 540 642	83 952 982

Interprétation :

L'examen de l'ensemble des différentes grandeurs de gestion, ainsi que leur variation sur la période observée indique que la situation financière de l'entreprise s'améliore d'une année à une autre. L'évolution de la valeur ajoutée constitue un excellent indicateur de la croissance de et de la performance de l'entreprise, car elle met en évidence la rentabilité des matériels utilisés par rapport à la production de l'exercice.

Tableau N°38 : Budget de la TVA

Rubrique	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CA HT	151 772 000	227 833 890	268 610 760	293 899 550	305 395 470
TVA Collecté	30 354 400	45 566 778	53 722 152	58 779 910	61 079 094
CA TTC	182 126 400	273 400 668	322 332 912	352 679 460	366 474 564
Achat consommé HT	33 625 000	34 361 000	35 392 060	36 217 210	36 968 082
TVA déductible	6 725 000	6 872 200	7 078 412	7 243 442	7 393 616
Achat TTC	40 350 000	41 233 200	42 470 472	43 460 652	44 361 698
TVA à payer	23 629 400	38 694 578	46 643 740	51 536 468	53 685 478

SECTION 2. PLAN DE TRESORERIE

Par définition, le plan de trésorerie est un calcul de prévision des encaissements et des décaissements pour la période considérée. La trésorerie permet aussi de connaître le niveau de capacité de remboursement de l'entreprise. Elle est déterminée à partir des flux d'encaissement et de décaissement, dans le cas échéant l'encaissement est constitué par le capital, l'emprunt et les ventes tandis que les décaissements sont constitués par les investissements, les achats, les impôts et taxes, les services extérieurs, les charges du personnel, les remboursements de l'emprunt, les charges financières, ainsi que l'IBS.

Tableau N° 39 Plan de trésorerie :

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Fonds propre	51 447 799	-	-	-	-
Emprunt	55 416 578	-	-	-	-
Ventes ttc	182 126 400	273 400 668	322 332 912	352 679 460	366 474 564
Total ressources	288 990 777	273 400 668	322 332 912	352 679 460	352 679 460
Achat TTC	40 350 000	41 233 200	42 470 472	43 460 652	44 361 698
Charges externes	5 460 000	5 460 000	5 460 000	5 460 000	5 460 000
Impôt et taxes	700 000	700 000	800 000	900 000	900 000
Charges du personnel	80 004 000	86 980 160	86 980 160	86 980 160	96 219 500
Charges financières	0	923 609	698 400	469 437	236 658
Charges exceptionnelles	22 508 030	71 130 621	73 044 310	59 797 920	31 689 310
IBS	1 223 068	7 734 303	20 893 194	34 214 191	45 205 450
Remboursement du capital	14 436 171	14 436 171	14 436 171	14 436 171	14 436 171
Investissement	62 339 377	-	-	-	-
Tva à payer	23 629 400	38 694 5748	46 643 740	51 536 468	53 685 478
Total des emplois	236 213 875	267 392 642	291 930 447	297 655 919	292 984 265
Solde courant	52 776 902	6 008 026	30 402 465	55 023 541	73 480 299
Situation initiale	-	52 776 902	58 784 928	89 187 393	144 210 934
Encaissement	288 990 777	273 400 668	322 332 912	352 679 460	352 679 460
Décaissement	236 213 875	267 392 642	291 930 447	297 655 919	292 984 265
Situation finale	52 776 902	58 784 928	89 187 393	144 210 934	217 691 233

SECTION 3. BILANS PRÉVISIONNELS

Le bilan nous indique à chaque fin d'exercice une vision appropriée de la situation patrimoniale de l'entreprise .Elle reflète toutes les affectations des ressources propres aux charges d'exploitation

Tableau N°40 : Actif du bilan

Actif	N			N+1		N+2		N+3		N+4	
	Montant brut	Amortissement	Montant net								
Actifs non courants											
Immobilisations incorporelles											
Frais d'établissement	650 000	214 500	435 500	214 500	221 000	221 000	-	-	-	-	-
Outilage industriel	856 450	171 290	685 160	171 290	513 870	171 290	342 580	171 290	171 290	171 290	
Construction	51 401 727	2 570 080	48 831 647	2 570 080	46 261 567	2 570 080	43 691 487	2 570 080	41 121 407	2 570 080	38 551 327
Matériel et outillage	1 733 200	173 320	1 559 880	173 320	1 386 560	173 320	1 213 240	173 320	1 039 920	173 320	866 600
Mobilier	488 000	48 800	439 200	48 800	390 400	48 800	341 600	48 800	292 800	48 800	244 000
Matériel de bureau et informatique	1 710 000	427 500	1 282 500	427 500	855 000	427 500	427 500	427 500	-	-	-
Matériel de transport	5 500 000	1 375 000	4 125 000	1 375 000	2 750 000	1 375 000	1 375 000	1 375 000	-	-	-
Total actif non courants	62 339 377	4 980 490	57 358 887	4 980 490	52 318 397	4 986 990	47 399 407	4 765 990	42 625 417	2 963 490	39 661 927
Actifs courants											
Stock et encours			78 300 000		99 428 000		92 983 970		81 395 400		61 683 930
Créances et emplois assimilés			6 136 261		7 200 000		5 400 000		4 200 000		2 300 000
Impôts											
Disponibilité			3 200 000		5 150 000		6 520 000		107 400 000		128 500 000
Total actifs courants			87 636 261		111 778 000		104 903 970		192 995 400		192 483 930
Total des actifs			144 995 148		164 156 397		152 303 377		235 620 817		232 145 857

Nous avons retenu des créances auprès des clients au cas où les clients désireraient payer à crédit.

Tableau N°41 : Passif du bilan.

Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Passif courant					
Capitaux propres	51 447 799	51 447 799	51 447 799	51 447 799	51 447 799
Capital émis					
Primes et réserves consolidées					
Ecart d'équivalence					
Total I	51 447 799				
Passif non courant					
Fournisseur et comptes rattachées	15 901 853	-	-	-	-
Dettes financières	57 744 684	43 308 513	28 872 342	14 436 171	0
TVA à payer	23 629 400	38 694 5748	46 643 740	51 536 468	53 685 478
Report à nouveau	0	16 341 800	13 462 150	54 659 737	43 059 598
Résultat	2 271 412	14 363 707	38 801 646	63 540 642	83 952 982
Total II	93 547 349	112 708 598	100 855 578	184 173 018	180 698 058
Total des passifs	144 995 148	164 156 397	152 303 377	235 620 817	232 145 857

Après une analyse succincte des différents postes du bilan, nous avons retenu comme conclusion que le projet est faisable que ce soit au niveau des comptes de résultat qu'au niveau du bilan prévisionnel.

Néanmoins ces données s'avèrent incomplètes, dans la mesure où des faits économiques sociaux peuvent échapper aux influences de ces chiffres. Une étude détaillée doit être effectuée dans la prise de décision d'élaborer ou non le projet.

SECTION 4. CRITERES DE RENTABILITE DES INVESTISSEMENTS :

4.1. La valeur actuelle nette (VAN) :

Dans le chapitre précédent, la VAN a été admise comme étant un critère de performance de la rentabilité des investissements, rappelons que c'est la valeur des revenus futurs actualisés à un coût de capital approprié diminué du coût de l'investissement.

Elle est donnée par la formule suivante :

$$VAN = \sum C_n (1+i)^{-n} - I_0$$

Avec C_n : flux de trésorerie en année n

i : taux d'actualisation

n : nombre d'année

I_0 : Investissement initial

Pour le calcul du TRI nous allons procéder à une interpolation linéaire.

Calcul du taux de rentabilité :

Période	Cash flow	VAN < I ou t = 47%	VAN = I ou t = 46,64%	VAN > I ou t = 46%
N	7 251 902	4 933 266	4 945 377	4 967 056
N+1	19 344 197	8 951 916	8 995 924	9 074 965
N+2	43 788 636	13 785 083	13 886 860	14 070 283
N+3	68 306 632	14 628 289	14 772 468	15 033 200
N+4	86 916 472	12 662 382	12 818 577	56 247 510
Total	225 607 839	54 960 936	55 419 206	56 247 510

Interprétation :

le projet est rentable pour un taux supérieur à 46,64 % mais inférieur à 47%.

4.2. Le Taux de rentabilité interne (TRI)

Par définition le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui annule la VAN, d'une manière plus explicite au taux t la valeur actualisée des revenus futurs est égale

$$T = 47\% \longrightarrow VAN = 54\,960\,936$$

$$T = x \% \longrightarrow VAN = 0$$

$$T = 46\% \longrightarrow VAN = 56\,247\,510$$

$$TRI = 30 + \frac{0 - 54\,960\,936 \times (47 - 46)}{-56\,247\,510 - 54\,960\,936}$$

$$TRI = 46,64 \%$$

Interprétation :

Le projet est rentable avec un taux d'actualisation inférieur à 36,46% du fait que c'est largement supérieur aux taux pratiqués lors des emprunts bancaires qui est de l'ordre de 20%.

4.3. L'indice de profitabilité :

L'IP est le quotient de la somme des cash-flows actualisés par le montant du capital investi. Alors que la VAN mesure l'avantage absolu susceptible d'être retiré d'un projet d'investissement, l'indice de profitabilité mesure l'avantage relatif, c'est à dire l'avantage induit par 1 Ar de capital investi.

Il est donné par la formule suivante :

$$IP = \frac{\sum C_n (1+t)^{-n}}{I_0}$$

225 607 839

$$IP = \frac{225\ 607\ 839}{106\ 864\ 377} = 0,91316$$

4.4. Le délai de récupération des capitaux investis :

Le délai de récupération du capital investi DRCI est le temps au bout duquel le montant cumulé des cash-flows actualisés est égal au capital investi, dans notre cas le taux minimum exigé est de 10%.

Tableau N° 44 :DRCI

Rubriques	N	N+1	N+2
Crédit demandée	55 416 578	48 164 676	28 820 479
Cash flow	7 251 902	19 344 197	68 306 632
Solde	48 164 676	28 820 479	- 39 486 153

A partir de ce tableau , on remarque que notre investissement est récupéré à partir de l'année 2 d'exploitation

Pour le calcul du DRCI nous allons procéder à une interpolation linéaire.

$$n = N+1 \longrightarrow \text{Solde} = 28\ 820\ 479$$

$$n = x \% \longrightarrow \text{Solde} = 0$$

$$n = N+2 \longrightarrow \text{Solde} = -39\ 486\ 153$$

On atteint le solde 0 dans 2 ans et 2 mois.

CHAPITRE VIII : EVALUATION DU PROJET

Une évaluation permet de mettre en évidence les estimations initiales, afin d'assurer les décisions d'investissement l'évaluation doit couvrir trois aspects importants à savoir : au niveau économique – financier – et social.

SECTION 1 EVALUATION ECONOMIQUE :

L'évaluation économique mesure, les impacts probables de la décision d'investissement au niveau du tissu économique , pour se faire , situer le projet dans un contexte précis tel que les effets sur le produit intérieur brut, les finances publiques , la balance commerciale , est plus qu'indispensable . L'appréciation économique du projet est très vaste mais nous allons nous limiter à ces paramètres pour juger la fiabilité du projet.

1.1. Création de valeur ajoutée :

Par définition la valeur ajoutée est l'ensemble des rémunérations des facteurs de production distribuée aux salariés de l'entreprise, aux prélèvements des impôts et taxes auprès des collectivités et aux produits d'exploitation de l'entreprise. A chaque entreprise on associe une propre valeur ajoutée, et l'ensemble constitue la croissance économique de la nation et qui n' étant que l'expression matérielle de la richesse de l'entreprise sous forme de PIB. L'activité de la filière soie à Ambohidrabiby est donc rémunératrice de valeur ajoutée pour deux raisons distinctes.

Elle crée une augmentation de la production des vers à soie locale ainsi que la diversification des activités, du fait que ce projet stimule les petits producteurs locaux sur l'approvisionnement des matières premières de l'usine, la spécialisation des paysans vers des activités liées à la culture de vers à soie et à plus forte valeur ajoutée en supplément du riz n'est pas aussi en liesse d'où son **effet multiplicateur**.

L'accroissement annuel de la production fait appel à une main d'œuvre de plus en plus qualifiée et abondante par conséquent contribue d'une manière évidente au développement de la région et d'où son **effet accélérateur**.

1.2. Effets sur la finance publique :

La finance publique tourne autour de la recette et de la dépense de l'Etat, en tant que gestionnaire des deniers publics le pouvoir central doit se pencher sur une bonne politique

fiscale afin d'éviter un déficit budgétaire. Notre société assure les rentrées fiscales à travers les impôts et les taxes qu'elle verse à la caisse de l'Etat.

1.3Effets sur la balance commerciale :

Notre entreprise à long terme vise un marché à plus forte valeur ajoutée, c'est à dire, beaucoup plus orienté vers l'exportation. Cela se traduit par la rentrée des devises étrangères et le renforcement de l'économie nationale .

SECTION 2. EVALUATION FINANCIERE :

2.1 Analyse des ratios :

Par définition, le ratio permet de mesurer les activités d'une entreprise et de juger la rentabilité de ses activités. L'interprétation des quotients entre deux grandeurs significatives acquiert bien souvent une valeur supplémentaire dans la décision d'investissement

2.1.1 Ratio de structure financière :

Ce ratio permet de déterminer la rentabilité des capitaux investis . Il existe deux types de ratios à analyser.

Tableau N° 45 ratio de financement

ratio de fin					
Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Capitaux permanents	51 447 799	51 447 799	51 447 799	51 447 799	51 447 799
Valeurs immobilisées	57 358 887	52 318 397	47 399 407	42 625 417	39 661 927
Ratios de financement	0,89694556	0,98335962	1,08541018	1,20697468	1,29715833

Interprétation :

Dans notre cas , les ratios s'accroissent annuellement , cela implique que les capitaux permanents couvrent, dans une proportion croissante l'actif de roulement.

2.1.2 Le ratio de liquidité et de trésorerie

L'entreprise ne doit pas dépendre de ses dettes extérieures pour le financement de l'actif

de roulement

Tableau N°46 Ratio de liquidité

Ratio de liquidité					
Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
DLMT	57 744 684	43 308 513	28 872 342	14 436 171	0
Actifs de roulement	87 636 261	111 778 000	104 903 970	192 995 400	192 483 930
Ratio de liquidité	0,65891314	0,38745114	0,2752264	0,0748006	0

Ce ratio diminue au fur et à mesure que l'exercice avance.

2.1.3 Le ratio de l'activité :

Ce ratio permet de constater la manière dont l'entreprise gère l'état de son actif immobilisé. Ce ratio se calcule de cette manière :

Tableau N° 47 ratio de l'activité

ratio de l'activité					
Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
CA	151 772 000	227 833 890	268 610 760	293 899 550	305 395 470
Actif immo nette	57 358 887	52 318 397	47 399 407	42 625 417	39 661 927
ratio de l'activité	2,64600671	4,3547567	5,66696457	6,89493665	7,69996551

Interprétation :

La valeur du ratio s'élève continuellement, ce qui veut dire que l'appareil et les outils de production sont utilisés à bon escient.

2.1.4 Le ratio de rentabilité des capitaux propres :

Ce ratio permet de constater la rentabilité des apports amenés par les associés, ce ratio doit être inférieur à 1

Tableau N°48 Ratio des capitaux propres :

ratio des capitaux propres					
Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Bénéf.	2 271 412	14 363 707	38 801 646	63 540 642	83 952 982
Capitaux propres	93 547 349	112 708 598	100 855 578	184 173 018	180 698 058
ratio	1,386003954	0,737077072	0,733534017	0,747067529	0,741886113

Ce ratio intéresse plus particulièrement les associés de manière à ce qu'ils sachent l'évolution de leurs propres apports par rapport aux résultats.

SECTION 3 . EVALUATION SOCIALE

3.1 Crédation d'emploi et de valeurs ajoutées :

La mise en place d'une grande unité de transformation de fils de soie en tissus permettrait en toute évidence la résorption du chômage dans la région cible, elle augmentera les revenus des paysans. La dynamisation de la filière soie engendrera des mains d'œuvres supplémentaires donc à fortiori créera des valeurs ajoutées et qui aura pour conséquences des répercussions positives sur la vie économique du pays .

3.2 Développement de la région et amélioration du niveau de vie :

La région est le premier bénéficiaire d'un tel projet rural du fait que toutes les activités y sont concentrées , de passage citons que des cultures vivrières peuvent être adoptées par les paysans en simultanées avec la culture des mûriers entre les rigoles ; car l'eau circule pendant toute l'année .

CONCLUSION

Le présent projet a été réalisé pour permettre une amélioration des conditions de vie des paysans. Si on a défini l'objectif fondamental c'est parce que la majorité des malgaches vivent encore dans le milieu rural et c'est aussi parce que la vraie richesse , qui permettrait de faire sortir le pays de la pauvreté se trouve dans les zones non encore exploités. Pour la réalisation de ce projet on a mené des études approfondies de la filière soie que ce soit sur terrain ou dans les centres d'information ; et permettez-moi de vous le faire savoir que le pouvoir de décision et d'influence appartient à celui qui détient l'information ; dans ce sens ce livre est une source inépuisable d'informations et de données dans la prise de décision que je souhaiterai que des futures bailleurs utiliseront à bon escient.

Il est vrai qu'il est très difficile et dubitatif de procéder à la création d'une unité de transformation de vers à soie et que d'ailleurs la conjoncture actuelle ne le permettrait pas ; et là où on connaît même une récession au niveau de l'économie mondiale ; cependant il ne faut pas oublier que ce sont toujours les idées préconçues qui ont mené le monde et que la clé de la réussite reste la persévérence et le travail.

En outre Madagascar a beaucoup de potentiel pour la relance de l'économie car ce ne sont pas les ressources qui manquent mais des hommes compétents qui y croient en ce qu'ils ont fait non pas parce qu'ils ont essayé mais parce qu'ils ont foi en ce qu'ils ont fait et de toujours aller de l'avant ; alors, n'est il pas grand temps de changer la donne.

Nous espérons aussi que cet ouvrage aura fourni quelques indicateurs ou quelques idées pour faire avancer les recherches dans la filière soie ou dans la matière de tissage et filature

ANNEXE :

Procès Verbal

Ambohidrabiby le 15 Juin 2006

Personnes présentes :

- RAKOTOVAO Hery Richard	Consultant
- ANDRIMBOLOLO Nivo Rabetrano	KMFA
- RAZAFINANDRIANINA Félicie	KMFA
- Henri Jeannot	KMFA
- ANDRIAMANANJARA Barison David	KMFA
- ANDRIANJAFIMANANA Eric	Etudiant

Ordre du jour :

- Visite des lieux
- Constatation avancement travaux adduction d'eau
- Plan de travail
- Divers

Visite des lieux :

- 45.000 pieds de mûriers vivants et en bon état.
- Les pieds desséchés ont été tous remplacés.
- Nécessité de débroussaillage et de nettoyage.

Constatation avancement travaux d'adduction :

- Travaux effectués à 80%
Capture effectué, tranchée effectuée, réservoir fini.
Reste à faire : adduction, borne. Finition pour tuyau.
Prévision : eau disponible fin Juin.

Plan de travail :

- Finalisation aspects administratif et juridique. Refonte statut, RI , AGE le 01 juillet.
Acceptation nouveaux adhérents - courant juillet.

• Entretien et maintenance :

- travaux des agents. Maintenance continue par les 05 agents embauchés depuis Mai.
- Renforcement de l'entretien par les membres. Groupe de 10 personnes à tour de rôle chaque samedi. A compter début 01 Juillet.
- Elagage dès Juillet.
- Arrosage et irrigation à planifier (canal à étudier).

• Construction magnanerie (filature 2) :

- Etude et plan
 - Devis
 - Choix réalisation
- Fin Juillet.
Construction : Août et Septembre.

• Matériels filature :

Commande : Juillet.
Livraison : Septembre.

• Formation :

Septembre / Octobre (plantation + élevage) (Faritany).

• Graines : à prévoir / Novembre.



Bibliographie :

- INTER SOIE France ; 2003 . 19 P sériculture ; sériculture filature et tissage , teinture et étude de cas .
- Bibliographie de la filière soie 22899/ep

ANTANANARIVO/ CENTRE D'INFORMATION TECHNIQUE ET ECONOMIQUE

2002/04/09 - 16P

- Document du ministère de l'agriculture , filière agricole
- MANUEL DE TISSAGE TRADITIONNEL =

Soie , filature et tissage ; méthodologie

- MANUEL DE MOULINAGE DE LA SOIE
- Manual tecnico de sericultura
- Manuel de tissage à la main sur métiers à pédales
- MORISSETI DENIS , décisions financières à long terme , 2^{ème} édition , les éditions SMG ; 1988 , 513 pages.
- Les industries de la soierie : de la soie à la soierie 12072 ; Paris : PUF, 1961-126 p
- Leçon Marketing 4^{ème} année par Monsieur ANDRIANTSEHENO Daniel.
- MENARD . L ; l'état de l'évolution de la situation financière , les éditions ; 1989 chapitre 24 ; 1421 pages
- Internet : <http://www.maep.gov.mg/fr/actussoie.htm>

TABLE DES MATIERS

INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET	4
CHAPITRE I. : PRESENTATION DU PROJET	4
SECTION 1. APPROCHE CONCEPTUELLE DE LA FILIERE SOIE EN GENERALE.....	4
1.1. Définitions.....	4
1.2. Historique.....	4
1.2.1. Découverte et la route de la soie	4
1.2.2. Histoire de la soie à Madagascar	4
1.2.3. Historique de la soie à Ambohidrabiby :	5
SECTION 2. CARACTERISTIQUES DU PROJET	5
2.1. Description de l'entreprise :	5
2.1.1. Les étapes déjà affranchies :	5
2.1.2. Les caractéristiques de l'entreprise :	6
2.1.3. Localisation du projet :	6
2.1.3.1. Le siège social :	6
2.1.3.2. Description du siège :	6
2.1.3.3. L'usine de transformation.....	7
2.1.4. Les activités :	8
2.1.4.1. Les possibilités de développement des produits finis :	8
SECTION 3. ANALYSE DE L'ACTIVITE ET DE L'ENVIRONNEMENT	8
3.1. Le secteur d'activité :	8
3.1.1. Les tendances de croissance de la filière soie :	8
3.1.2. Les barrières à l'entrée du secteur d'activité :	8
3.1.3. Les barrières à la sortie du secteur d'activité :	9
3.2. Analyse de l'environnement :	9
3.2.1. Loi et règlement :	9
3.2.2. Cadre Politique :	9
3.2.3. Changements sociaux et culturels :	9
3.2.4. Changements démographiques :	10
3.2.5. Evolution technologique :	10
CHAPITRE II. : ETUDE DE MARCHE	10
SECTION 1. DESCRIPTION DU MARCHE.....	10
1.1. Définition du marché.....	10
SECTION 2. ANALYSE DE LA DEMANDE.....	10
2.1. Situation du marché.....	10
2.1.1. Sur le marché international.....	10
2.1.2. Sur le marché soyeux malgache :	10
2.2. Identification de la clientèle :	12
2.2.1. Profils des consommateurs ou acheteurs :	12
2.2.2. Nature de besoin à satisfaire et la motivation de la clientèle cible :	12
2.2.3. Analyse des comportements d'achat des consommateurs :	11
2.3. Evaluation du marché	11
2.3.1. Estimation présente et future de la consommation de fils et tissus :	14
2.3.2. Segmentation de la clientèle1	15
2.3.2.1. Description de l'enquête :	15
2.3.2.2. facteur déterminant de la demande pour chacun des segments.....	16
2.3.2.3. Estimation de la demande globale par segment	16
2.3.3. Estimation de la part de marché.....	17
SECTION 3. ANALYSE DE L'OFFRE :.....	17
3.1. Importation de la grande Ile de 2000 à 2005	18
3.2. Exportation de la Grande Ile :.....	19
3.3. La balance commerciale de la soie :	20
3.4. Condition d'exploitation de la filière soie à Madagascar :	20
3.4.1. Les atouts :.....	20
3.4.2. Les contraintes :	21
3.5. Analyse de la concurrence :	21
3.5.1. Nature de la concurrence	21
3.5.2. Identification de la concurrence.....	21
3.6. Analyse des règles de jeu concurrentiel.....	22
3.7. Base de pénétration du marché	22
CHAPITRE III. : THEORIE SUR LES OUTILS D'EVALUATION D'UN PROJET.....	25
SECTION 1. L'OPTIQUE MARKETING :	25
1.1. Naissance du marketing :	25
1.2. Définition du marketing :	25
1.3. La démarche marketing :	25

1.4. Le recours à des méthodes scientifiques :.....	<u>25</u>
SECTION 2. RAPPEL DES CRITERES D'EVALUATION D'UN PROJET :.....	<u>26</u>
2.1. La valeur actuelle nette (VAN)	<u>27</u>
2.1.1. Définition :.....	<u>27</u>
2.1.2. Calcul :	<u>27</u>
2.1.3. Interprétation :	<u>28</u>
2.2. Le taux de rentabilité interne (TRI) :	<u>28</u>
2.2.1. Définition :.....	<u>28</u>
2.2.2. Calcul du TRI :	<u>28</u>
2.2.3. Interprétation :	<u>29</u>
2.3. L'indice de profitabilité (IP) :	<u>29</u>
2.3.1. Définition :.....	<u>29</u>
2.3.2. Interprétation :	<u>29</u>
2.4. La durée de récupération du capital investi (DRCI) :	<u>30</u>
2.4.1. Définition :.....	<u>30</u>
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET	<u>31</u>
CHAPITRE I. : TECHNIQUE DE PRODUCTION	<u>31</u>
SECTION 1. LA GESTION DU RISQUE.....	<u>31</u>
1.1. Maîtrise technique :	<u>31</u>
1.2. Maîtrise du temps :	<u>31</u>
1.3. Maîtrise des coûts :	<u>32</u>
SECTION 2. IDENTIFICATION DES MATERIELS.....	<u>32</u>
2.1. Choix des matériels nécessaires :	<u>32</u>
2.1.1. Les matériels pour l'élevage et la transformation :	<u>32</u>
SECTION 3. ELEVAGE DE VERS A SOIE ET TECHNIQUE DE PLANTATION DE MURIER :.....	<u>33</u>
3.1. Le cycle de vie d'un vers à soie.....	<u>34</u>
3.1.1. Les œufs :	<u>34</u>
3.1.2. L'éclosion.....	<u>35</u>
3.1.3. La croissance :	<u>35</u>
3.1.4. Le cocon :	<u>35</u>
3.1.5. La métamorphose :	<u>36</u>
3.1.6. Le papillon :	<u>36</u>
3.2. La nourriture :	<u>36</u>
3.3. Plantation des mûriers :	<u>36</u>
3.4. Technique d'élevage de vers à soie (processus de production)	<u>37</u>
SECTION 4. PROCESSUS DE PRODUCTION DU TISSU :.....	<u>38</u>
4.1. La première phase :	<u>38</u>
4.2. Deuxième phase :	<u>38</u>
SECTION 5. ENTRETIEN ET TRAITEMENT :.....	<u>39</u>
5.1. Les maladies.....	<u>39</u>
5.2. L'entretien.....	<u>40</u>
CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE :.....	<u>41</u>
SECTION 1. QUANTITE ESTIMEE DE LA PRODUCTION.....	<u>41</u>
CHAPITRE III. : ETUDE ORGANISATIONNELLE :	<u>44</u>
SECTION 1. ORGANIGRAMME DE FRATERNITY SARL :	<u>44</u>
SECTION 2. REPARTITION DES TACHES :.....	<u>44</u>
2.1. Le Gérant :	<u>44</u>
2.2. Le secrétaire :	<u>45</u>
2.3. Le directeur de la production :	<u>45</u>
2.4. Le responsable agricole et de l'élevage :	<u>45</u>
2.5. Le responsable du tissage et de la filature :	<u>45</u>
2.6. l'encadreur ouvrier :	<u>45</u>
2.7. Le directeur commercial :	<u>46</u>
2.8. le responsable vente :	<u>46</u>
2.9. le responsable merchandiser :	<u>46</u>
2.10. Le directeur administratif et de la comptabilité :	<u>46</u>
2.11. le chef logistique et de l'intendance générale :	<u>46</u>
2.12. Le chef comptable :	<u>46</u>
SECTION 3. CALENDRIER DE REALISATION :.....	<u>47</u>
3.1. Calendrier de réalisation.....	<u>47</u>
3.2. Plan de gestion de risque	<u>48</u>
3.3. Plan de contingence	<u>48</u>
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....	<u>49</u>
CHAPITRE I. : MONTANT DES INVESTISSEMENTS ET LES COMPTES DE GESTIONS :	<u>49</u>
SECTION 1. LE COUT DES INVESTISSEMENTS	<u>49</u>
1.1. le frais d'établissement :	<u>49</u>
1.2. Outils industriels :.....	<u>49</u>

1.3. La construction :	50
1.4. Matériel et outillage :	51
1.5. Le mobilier :	51
1.6. Matériel de bureau et informatique :	52
1.7. Matériel de transport :	5248
1.8. Tableau récapitulatif des investissements :	52
SECTION 2. LE FONDS DE ROULEMENT INITIAL (FRI)	53
2.1. achat des matières premières :	53
2.2. Achat de l'emballage :	53
2.3. les fournitures et matières consommables :	53
2.4. les achats non stockés de matières et fournitures :	54
2.5. le frais de formation :	54
2.6. la rémunération du personnel :	54
SECTION 3. LE PLAN DE FINANCEMENT :	55
3.1. Le plan de financement	56
3.2. Tableau récapitulatif du plan de financement	56
SECTION 4. : REMBOURSEMENT DES DETTES	56
4.1. Les conditions de remboursement prévisibles :	56
SECTION 5. : TABLEAU DES AMORTISSEMENTS	57
CHAPITRE II. : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE LA FAISABILITE DU PROJET	58
SECTION 1. LES COMPTES DE GESTION	59
1.1. les comptes des charges :	59
SECTION 2. PLAN DE TRESORERIE	65
SECTION 3. BILANS PRÉVISIONNELS	66
SECTION 4. CRITERES DE RENTABILITE DES INVESTISSEMENTS :	69
4.1. La valeur actuelle nette (VAN) :	69
4.2. Le Taux de rentabilité interne (TRI)	70
4.3. L'indice de profitabilité :	70
4.4. Le délai de récupération des capitaux investis :	71
CHAPITRE III. : EVALUATION DU PROJET	72
SECTION 1. EVALUATION ECONOMIQUE :	72
1.1. Création de valeur ajoutée :	72
1.2. Effets sur la finance publique :	72
1.3. Effets sur la balance commerciale :	73
SECTION 2. EVALUATION FINANCIERE :	73
2.1. Analyse des ratios :	73
2.1.1. Ratio de structure financière :	73
2.1.2. Le ratio de liquidité et de trésorerie	74
2.1.3. Le ratio de l'activité :	74
2.1.4. Le ratio de rentabilité des capitaux propres :	74
SECTION 3. EVALUATION SOCIALE	75
3.1. Création d'emploi et de valeurs ajoutées :	75
3.2. Développement de la région et amélioration du niveau de vie :	75
CONCLUSION	76