

UNIVERSITE D'ANTANANARIVO

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

DEPARTEMENT GESTION

OPTION : M A R K E T I N G

PROMOTION : S A H Y

MEMOIRE DE FIN D'ETUDE DU SECOND CYCLE EN GESTION

*« Projet de création d'une unité de production de vins
dans le district d'Ambalavao : Région de la Haute
Matsiatra »*

Présenté par : RASOLOFONIAINA Haingonirina

Sous la Direction de :

Encadreur pédagogique

Monsieur. **ANDRIANTSEHENO** Daniel

Maître de Conférence

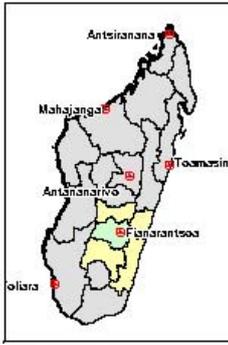
Encadreur Professionnel

Monsieur. **RAMINONJATOVO** Etienne

Contrôleur de Gestion Telma

Enseignant au Département Gestion

Date de soutenance : 09 Décembre 2005



CARTE DE LOCALISATION DE LA RÉGION DE LA HAUTE MATSIATRA

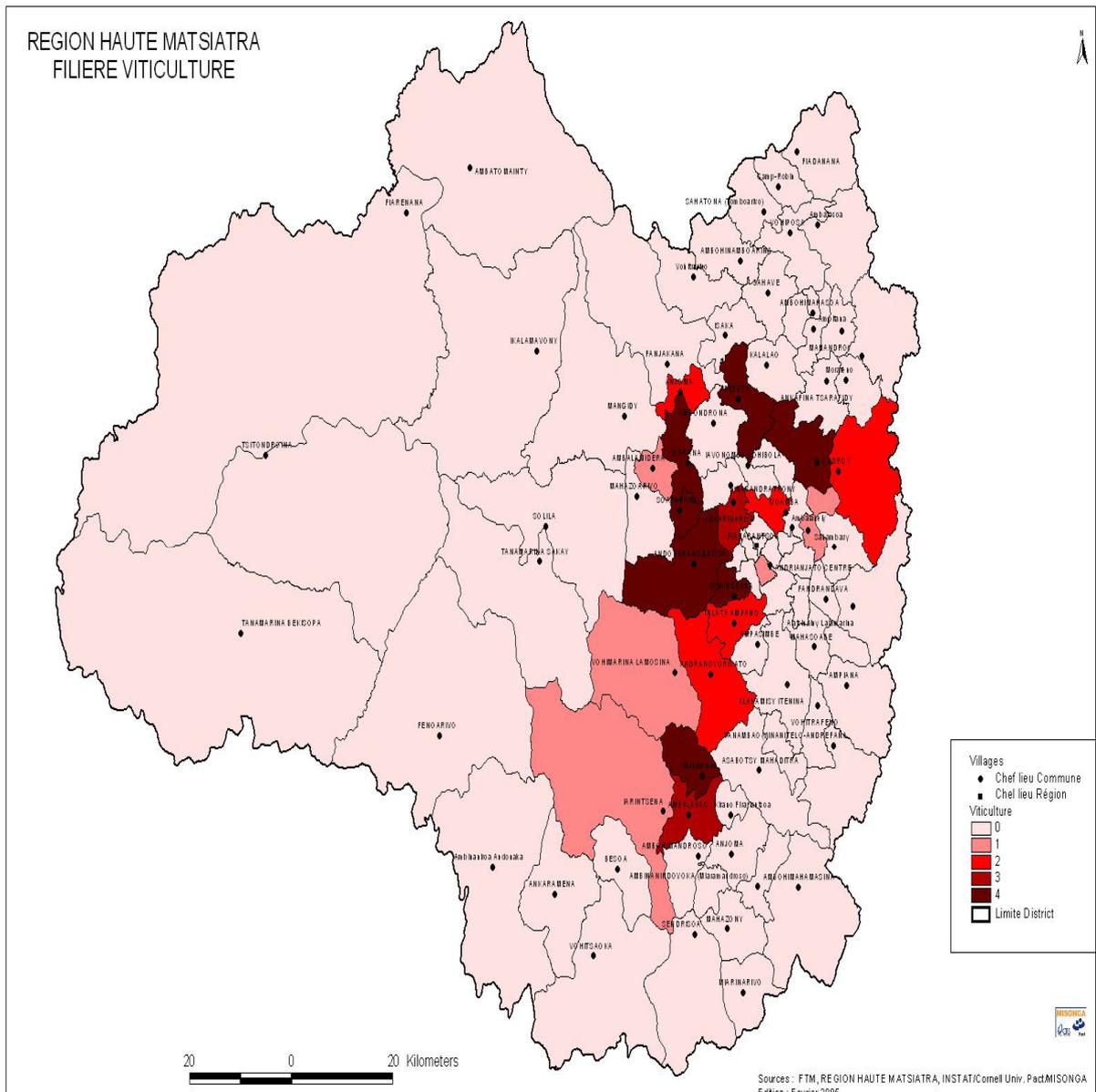
DIRECTION REGIONALE DE DEVELOPPEMENT RURAL DE LA HAUTE MATSIATRA
SOUS-PRÉFECTURES COMPOSANTES

CODE_POSTAL	NOM_SSP
301	Fianarantsoa I
302	Fianarantsoa II
303	Ambalavao
305	Ambohimahasoa
314	Ikalamaovony



vers Antsirabe

Carte régionale de la filière Viticulture



REMERCIEMENTS

Malgré les efforts qu'on a déployés, ce mémoire de maîtrise, n'aurait pu être mené à terme sans la collaboration d'autres personnes. Ainsi j'adresse mes sincères remerciements et entières reconnaissances à :

- *Monsieur **RAKOTOBÉ** Pascal, professeur titulaire, Président de l'Université d'Antananarivo,*
- *Et aussi Monsieur **RAKOTOARISON** Rado Zoherilaza, Maître de conférence, Doyen de la Faculté de Droit, d'Economie, de Gestion et de Sociologie.*
- *Monsieur **RALISON** Roger, Maître de conférence, Chef de Département Gestion, et à vous Monsieur **ANDRIANTSEHENO** Daniel encadreur enseignant qui a bien voulu accepter de faire l'honneur, de présenter ce mémoire de fin d'études en gestion.*
- *Ensuite nous tenons remercier Madame **ANDRIANALY** Saholiarimanana, professeur au département de Gestion, Directeur des études et des recherches en gestion*
- *A Monsieur **RAMINONJATOVO** Etienne, Contrôleur de Gestion dans la société Telma, enseignant auprès de département gestion, encadreur professionnel qui nous a apporté sa forte contribution dès le début de nos recherches, malgré ses hautes et lourdes responsabilités. Il nous a permis d'acquérir une excellence formation dans la gestion et la création d'entreprise.*

Tous nos amis pour leurs aides et leurs soutiens de toutes sortes.

Enfin, j'adresse également mes remerciements et une profonde reconnaissance à toute ma famille : mes parents, ma sœur et mes frères et surtout à Dieu, de près ou de loin, qui m'ont aidé à la réalisation de ce travail.

Merci

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....	4
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET :	5
Section 1 : Historique du projet :	5
Section 2 : Caractéristique du projet envisagée.....	16
CHAPITRE II : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS, LES CRITERES D'EVALUATION, ET SUR LES STRUCTURES FINANCIERES.....	31
Section 1 : Les outils d'évaluation du projet.....	31
Section 2 : Les critères d'évaluation du projet.....	33
Section 3 : Les structures financières.....	34
DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET.....	38
CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION.....	39
Section 1 : Les ressources à mettre en œuvre.....	39
Section 2 : Caractéristiques de l'approvisionnement.....	43
CHAPITRE II : LA CAPASCITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....	45
Section 1 : Les différents facteurs de production.....	46
Section 2 : Les dépenses en matières premières.....	47
Section 3 : Prévision de vente.....	49
CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	53
Section 1 : Structure organisationnelle.....	53
Section 2 : Description des tâches principales de chaque poste de travail.....	54
Section 3 : Chronogramme d'activité.....	57
TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....	58
CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT.....	59
Section 1 : Le coût des investissements.....	59
Section 2 : Tableau d'amortissement.....	67
Section 3 : Plan de financement.....	69
Section 4 : Tableau de remboursement des dettes.....	70
Section 5 : Les comptes de gestion.....	71
CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE.....	72
Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel et rentabilité.....	72
Section 2 : Plan de trésorerie.....	76
Section 3 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion.....	77
Section 4 : Bilan prévisionnel.....	78
CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	80
Section 1 : Evaluation économique.....	80
Section 2 : Evaluation financière selon les outils.....	80
Section 3 : Evaluation sociale.....	85
CONCLUSION GENERALE.....	86

INTRODUCTION

Le Gouvernement poursuivait la libéralisation du commerce et des investissements, en particulier dans le cadre des initiatives régionales auxquelles participe Madagascar. A cet égard, Madagascar, en sa qualité de membre de la Commission de l'Océan Indien et du marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), mettait avant fin 1999 un comité pour la dimension régionale de l'ajustement afin d'assurer la cohérence des politiques nationales d'ajustement et des objectifs de coopération régionale particulièrement ceux de l'initiative transfrontalière.

Pour l'année 2000, la politique du Gouvernement malgache dans le secteur agricole visait à améliorer la croissance de la production ainsi que les conditions de vie et l'allégement de la pauvreté en milieu rural. Pour cela, le gouvernement continuait à libéraliser et privatiser les activités productives pour mieux se concentrer sur ses missions essentielles de service public, surtout celles relatives à la définition des politiques et stratégies, à la réglementation, au suivi, à la coordination et à l'évaluation des programmes mis en œuvre ainsi qu'à la fourniture de services de base aux populations rurales et dans une certaine mesure et à titre transitoire à la recherche vulgarisée. Pour 1999-2002, la stratégie agricole et rurale était appuyée par un plan d'action pour le développement rural. Ce plan vise à identifier les infrastructures clés productives et autres investissements qui devront directement ou indirectement être pris en charge par le gouvernement, et redéfinir ou clarifier les rôles et responsabilités de tous les acteurs intervenant dans le développement rural. Il établissait aussi les responsabilités entre les associations d'usagers et les agences gouvernementales, pour ce qui a trait à la gestion et à la maintenance des infrastructures rurales surtout en matière de production ou transformation des matières premières en produit finis, telles que les système de production de raisin en vin, canne à sucre en sucre, raisin aussi en confiture. Dans ce cas, le gouvernement développera les associations paysans et autres groupes des individus qui ont l'initiative de créer une petite et moyenne entreprise dans la région. Afin de promouvoir le développement d'une croissance significative, le gouvernement continuera à financier la recherche et les activités productives pour les matières premières du pays.

En 2004, nous avons remarqué aussi que la plupart des touristes venues à Madagascar sont des Français. Pour cela, ils visitent surtout dans la région périphérie du pays, notamment dans la région qu'il existe des réserves naturelles comme Tsingy de Bemaraha, Isalo, Andringitra. Et nous savons bien que la boisson préférée pour le français est du vin mais ce produit n'est pas encore suffisant pour le besoin national du pays jusqu'à maintenant.

C'est pour cette raison que nous avons choisi comme thème de mémoire intitulé :
« *Projet de création d'une unité de production de vin dans le district d'Ambalavao : Région de la Haute Matsiatra* »

L'objet de ce thème consiste à réaliser en priorité les objectifs sociaux dans la région de la Haute Matsiatra notamment dans le district d'Ambalavao, de même de notre pays en général car la production du vin est encore insuffisante. Dans ce district, il y a d'une entreprise produisant du vin mais la production ne répond pas encore le besoin du peuple, notamment les touristes Européens jusqu'à maintenant. Cette création d'une unité de production de vin dans la ville d'Ambalavao a été pour objectif de satisfaire le besoin de la population et des clients potentiels dans les régions voisines aussi de la Haute Matsiatra.

Comme intérêt, il demeure dans le fait que ce projet de création d'une unité de production de vin permettra au propriétaire d'augmenter le chiffre d'affaires, de disposer un établissement de haut standing intéressant dans la région de la Haute Matsiatra et plus précisément dans la ville d'Ambalavao, d'assurer en permanence le besoin des clients. Il réside aussi à la création des emplois pour les jeunes de la région.

Comme méthodologie d'approche, nous avons opté pour la recherche de méthode de questionnaire vis-à-vis des différentes entreprises de production de vin dans la ville de Fianarantsoa comme clos Malaza, Soavita, Lazan'i Betsileo en vue de maîtriser la capacité de production envisagée, et pour maîtriser la création et la bonne gestion de ce projet. Ensuite, nous avons profité de consulter les ouvrages bibliographiques disponibles auprès du ministère de Commerce et de l'agriculture pour mieux comprendre les quantités demandées par les clients et les normes internationales en matière du vin et de maîtriser les conditions nécessaires environnementales de la région. Enfin, nous avons consulté aussi les documents auprès de l'INSTAT à Anosy pour savoir plus la situation géographique de la région.

Pour terminer, nous allons donner ci- dessous le plan de notre travail qui comprend trois (3) parties :

- La première partie intitulée « ***l'Identification du projet*** » va essayer de présenter successivement la présentation du projet en ce qui concerne l'historique et la caractéristique du projet comme la nature, le but et l'objectif de ce projet, et les intérêts envers les agents économiques. Ensuite, nous étudierons le marché visé surtout l'analyse de l'offre et de la demande, la politique et la stratégie marketing envisagées du projet. Enfin, nous allons voir la théorie générale sur les outils, les critères d'évaluation, et sur les structures financières.

- La deuxième partie réservée à « **la Conduite du projet** » et comprend la technique de production c'est-à-dire que les différentes ressources à mettre en place (humaines et matérielles) et la caractéristique de l'approvisionnement à adopter. Ensuite, nous parlerons de la capacité de production envisagée comme la présentation des dépenses en matières premières et la quantité produite prévisionnelle avec les chiffres d'affaires correspondantes. Enfin, nous présenterons l'organigramme proposé et la description des principales tâches de chaque responsable au sein du projet.

- La troisième partie parlera de « **l'Etude financière du projet** ». Elle comprend trois chapitres à savoir le montant des investissements et le compte de gestion, c'est à dire qu'il faut mettre en place tout d'abord les immobilisations nécessaires et investissements réalisés, les charges sur salaires prévisionnels du projet. Ensuite, nous analyserons la rentabilité et la faisabilité du projet à l'aide des formules des structures financières citées dans la troisième chapitre de la première partie de notre travail. Enfin, nous évaluerons le projet à l'aide des outils et les critères d'évaluation à la première partie de notre recherche.

PREMIERE PARTIE
IDENTIFICATION DU PROJET

CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET :

La connaissance de la région haute Matsiatra est essentielle pour notre étude. C'est dans ce territoire que notre recherche s'est déroulée donc nous allons décrire d'abord cette région. La région de la haute Matsiatra comprenant cinq districts : le district de Fianarantsoa I est chef-lieu de la province, le district de Fianarantsoa II, le district d'Ambalavao, le district d'Ikalamavony et le district d'Ambohimahaso, est relativement vaste et hétérogène. Elle se limite au Nord par la région d'Amoron'i Mania, au Sud par la région d'Ihorombe, à l'Est par la région de Vatovavy et de Manakara et à l'Ouest par la région de Menabe et du Sud-Ouest.

Dans ce chapitre, nous présenterons successivement l'historique et la caractéristique du projet envisagé.

Voyons tout d'abord l'historique du projet.

Section 1 : Historique du projet :

Pour notre projet, nous allons présenter ci-après la situation géographique de la région de la Haute Matsiatra, le problème politique et socio-économique, et enfin les principales activités du projet dans la région d'exploitation, c'est-à-dire la production du vin et la façon de la commercialisation de ce produit.

1.1- Généralité sur la situation géographique de la région :

Le District d'Ambalavao se trouve dans la province autonome de Fianarantsoa, et plus précisément dans la région de la Haute Matsiatra. Cette région se trouvant dans la partie centrale des hautes terres de la Province de Fianarantsoa. Elle est constituée par de cinq Districts, à savoir de :

- Fianarantsoa I
- Fianarantsoa II
- Ambohimahaso
- Ikalamavony
- Ambalavao.

La région de la Haute Matsiatra est limitée :

- au nord par les districts d'Ambositra, Fandriana, Manandriana,
- à l'Est par le district d'Ifanadiana,
- au sud par les districts d'Ihosy,

La région est délimitée entre 45,51° et 47,41° longitudes Est et 20,68° et 22,21° latitudes Sud. L'ensemble de la région couvre une superficie de 20958,69 km², soit 20,46 % environ de la superficie totale de la province autonome de Fianarantsoa. Celui d'Ambalavao, ce district couvre de 4.686 km², soit 22 % par rapport à la région de la haute Matsiatra, le nombre total de la population s'élève à 246.947, soit 19 % de la population de la région, 53 habitant par km²

❖ **Relief :**

En général, la région de la haute Matsiatra présente un relief montagneux, heurté par des massifs vigoureux isolés et sillonnés par des dépressions étroites. Mais d'après notre enquête chaque district a sa spécificité :

- le relief est accidenté dans le district de Fianarantsoa I. L'altitude varie de 900 à 1200 m ;
- pour Fianarantsoa II, le relief est accidenté au Nord, à l'Est et au Sud, pénéplaine à l'Ouest ; l'altitude moyenne varie de 1.000 à 1.500 m ;
- celui d'Ambalavao le relief se divise en deux : à l'Est au Sud, accidenté d'altitude moyenne de 1.300 m et à l'Ouest, formé par des pénéplaines d'altitude de 900 m ;
- Le relief d' Ambohimahasoa est accidenté, d'altitude moyenne oscillant autour de 1.300 m, d'où le tracé sinueux de la RN7 dans la région ;
- le district d'Ikalamavony a un relief peu accidenté d'altitude moyenne de 800 m , formé de collines et pénéplaines : plaine d'Ikalamavony au Nord et à l'Est ; plaines de Zomandao et de Tsitondroina au Sud et Sud-Ouest.

❖ **le sol :**

Toute la région est caractérisée en générale par des sols ferralitiques jaunes/rouges et rouges, de superficie assez importante mais discontinue. On remarque en outre la présence des sols ferrugineux tropicaux couvrant la partie centrale de la région haute Matsiatra et des lots d'association de sols ferralitiques jaunes/rouges et rouges et des sols faiblement ferralitiques.

❖ *Situation climatique :*

Habituellement, le climat de la région est du type climat tropical d'altitude dont la température est comprise entre 6°C et 30°C avec un hiver frais. Le vent dominant souffle d'Est en Ouest avec une vitesse moyenne très faible qui varie entre 1 à 4m/s. D'après notre recherche, chaque district a son propre climat tel que :

- Fianarantsoa I a un climat de type tropical alterne deux saisons bien distinctes :
 - de Novembre à Avril : période chaude et pluvieuse laquelle se concentre 90 % des précipitations. (1.000 à 1.200 mm/an). La température maximale peut atteindre 30°C ;
 - de Mai à Octobre : période fraîche et humide pendant laquelle la température peut diminuer jusqu'à 6°C.
- pour Fianarantsoa II, climat tropical d'altitude dont la température est comprise entre 6°C et 30°C. Sa pluviométrie est comprise entre 1.000 et 1.500 mm par an. Il a deux saisons : saison des pluies de Novembre en Avril, saison sèche du mois d'Avril au mois d'Octobre.
- celui d'Ambalavao : à l'Est, climat tropical d'altitude (tempéré et humide) et à l'Ouest, climat tropical sec (chaud et sec). Il a une précipitation de 900 à 1.200 mm/an avec une température qui varie entre 6°C et 35°C. Il a deux saisons : période de pluie (3 à 4 mois, de Novembre à mars) chaud et pluvieux ; période sèche (7 à 8 mois, de Avril à Octobre) fraîche et humide.
- le climat d'Ambohimahasoa est de type tropical d'altitude avec pluviométrie comprise entre 1.000 mm et 1.500 mm par an, et des températures variant entre 6 °C et 28 °C. La saison de pluie est comprise entre le mois de Novembre et Avril et la saison sèche du mois d'Avril jusqu'en Octobre.
- le district d'Ikalavavony possède climat est de type tropical sec, avec une pluviométrie entre 800 et 1.200 mm/an, une saison de pluie de 3 à 4 mois (Novembre Février) et une saison sèche de 8 à 9 mois (Février Octobre)

1.2- Les problèmes politiques et socio-économiques :

On ne peut pas séparer la production de vin et les viticulteurs. Donc, il faut voir les problèmes qu'ils doivent franchir afin de les résoudre pour qu'ils soient motivés à produire beaucoup.

Pour les problèmes des viticulteurs, les paysans ont des problèmes pour s'occuper des pieds de vignes et pour chercher un marché pour vendre leur récolte. Pour cela, nous allons voir les quatre facteurs suivants :

1.2.1-Occupation des pieds de vignes :

Beaucoup de maladies affectent les pieds de vigne, causées par des petits insectes, des champignons et la sécheresse.

- Les cultes : Petits insectes qui dévorent les tiges et les coupent. Pour résoudre ces problèmes, il faut éviter que les tiges coupées s'éparpillent partout sur le terrain, nous les ramassons et les brûlons. Nous pouvons aussi utiliser des insecticides comme la parole ou la nuvan pour éradiquer ces insectes.
- Les grillons : Petits insectes qui détruisent les bourgeons des pieds de vigne. Donc, nous avons besoin que les paysans utilisent des tiges sèches de bambou qu'ils mettent autour des pieds de vigne.

Les grillons se cachent à l'intérieur de ces bambous le jour et sortent la nuit. Nous ramassons les bambous pendant la journée et nous les brûlons.

- L'odium : Ce sont des insectes de couleur blanchâtre qui affectent les raisins et qui ralentissent le développement et ils tombent par terre. La solution, c'est l'utilisation d'un insecticide appelé cuprosan pour lutter contre ces insectes. L'odium s'accroche sur les pattes des fourmis et est transporté au niveau des grappes. Donc, nous mettons des pailles tout autour des pieds de vigne pour empêcher le transport de l'odium par les fourmis.
- Carence en eau : Quand il fait trop chaud, la carence en eau entraîne un trouble sur le développement des grappes. Les grappes tombent ensuite par terre. Alors, nous cultivons des pieds de vigne sur un terrain dur et sec, les paysans creusent des tranchées de 80cm de profondeur et de largeur, et y mettent de l'engrais qui va donner de l'humidité aux pieds de vigne.
- Les criquets et les chenilles : Qui dévorent les feuilles et les bourgeons et entraînent le ralentissement du développement des rameaux. Donc, nous avons besoin de pulvériser des insecticides comme le DDT, le HCH, ou le propoxur pour lutter contre ces insectes.

1.2.2- Problèmes sur la vente des récoltes :

Les paysans préfèrent vendre leur récolte aux producteurs de vin pour avoir leur argent en bloc. Parfois les opérateurs qui empêchent leur récolte ne paient pas d'une façon régulière, en plus le prix est plus bas par rapport au marché respectivement.

Auprès des paysans : 80 à Ar 140 le kilo

Au marché : 220 à Ar 320 le kilo

1.2.3- Problèmes de recherche d'emploi :

Le district d'Ambalavao produit beaucoup de raisins mais le niveau de vie des paysans qui pratiquent la culture de vigne est bas. Dans la province de Fianarantsoa, le nombre de l'entreprise créée est très bas, les paysans s'intéressent alors à l'élevage et la culture. Donc, nous proposons pour les paysans de cette province, c'est de pratiquer des cultures modernes pour résoudre tous ces problèmes ci-dessus cités. Lors des enquêtes menées dans la région de la Haute Matsiatra, les paysans pratiquent la culture traditionnelle sans tenir compte de tous les insectes et parasites qui affectent leurs récoltes. Ils se contentent seulement de la cueillette qui reste du ravage des insectes et parasites, ce qui diminue considérablement la production.

Ils doivent augmenter leur production et chercher un marché dans les cinq provinces qui en ont besoin et notre projet est le premier responsable pour le marché en vue d'augmenter aussi les produits en vins.

1.2.4- Problèmes des producteurs de vin :

Les producteurs de vin ont des problèmes sur la qualité livrée par les paysans. Pendant l'été, la saison de pluie, les vignes et les raisins peuvent être détruits par la grêle, et la récolte est mauvaise. Nous pouvons résoudre ce problème, en utilisant des fusées pour débarrasser les nuages lourds. Pendant la fabrication de vin lors de la fermentation dans les cuves, des pellicules blanches se forment au dessus, il y a aussi la formation de ferrocyanure. En utilisant des produits comme la levure à base de *saccharomyces cerevisiae*, le métabusulfate et bentonite, nous pouvons résoudre ces problèmes.

En plus de ces problèmes, si nous parlons ce qui existe comme dans la région de la Haute Matsiatra comme le vol de toute sorte notamment le vol de bœufs dans les districts d'Ikalamavony et d'Ambalavao. Dans ces districts, le cambriolage ne permet pas la population de vivre en paix, de produire les raisins en période de culture de même pour la récolte et de sortir en période de vacances ou de voyage d'études des étudiants de l'université du pays, de même pour les touristes étrangers dans le parc d'Andringitra. Ensuite, l'insuffisance des infrastructures sanitaires dans la région provoque l'augmentation du taux de mortalité infantile dans cette région, ainsi que le taux de mortalité maternelle et l'insuffisance des matériels sanitaires dans l'hôpital public surtout dans les communes qui est l'un des facteurs de l'augmentation du taux de mortalité des maladies. Nous avons remarqué aussi que les décès non déclarés diminuent le taux de mortalité dans la région.

En plus, l'insuffisance des infrastructures routières dans la région toute entière qui empêche les malgaches de visiter la région car en période de pluie, la route est coupée et le 4x4 est le seul moyen de transport dans cette région. En outre, l'abandon précoce des élèves dans l'école primaire dans la région déclenche la diminution du taux de scolarisation car les jeunes ont tendance de faire une activité comme le dahalo. De plus, dans la région, il y a beaucoup de réserves naturelles, réserves spéciales, mais le problème majeur c'est l'insuffisance des infrastructures sur le plan de tourisme parce qu'il n'y a que quelques Restaurations et hôtelleries prennent en charge les touristes à côté du parc d'Andringitra.

1.3-Les principales activités :

Dans notre cas, le projet a effectué deux activités dans la région de la Haute Matsiatra et plus précisément dans la ville d'Ambalavao, a savoir de :

- Production des vins,
- Commercialisation de ces produits.

Donc, nous allons voir successivement ci-après la caractéristique des activités réalisées dans la région d'exploitation.

Voyons tout d'abord la production des vins,

1.3.1- La production du vin :

Le vin est la boisson provenant de la fermentation par des cellules de levures, et aussi dans certains cas par des cellules de bactéries lactiques, du jus d'écrasement ou de macération des cellules du raisin. Pour cela, la production du vin s'effectuera dans la région de la Haute Matsiatra et plus précisément dans la ville d'Ambalavao. Dans ce cas, nous avons besoin des matières premières comme les raisins pour fabriquer de ce produit. Et nous avons remarqué maintenant que le vin est parmi les produits préférés par les Français. Donc, il est nécessaire de mettre en place un établissement spécialisé pour la fabrication du vin en vue de satisfaire le besoin des touristes dans la région. Donc, nous allons donner ci-après les étapes nécessaires pour la fabrication de vin.

a)-La préparation des vignes :

Elle se présente comme suit :

- après la vendange en mois de février et mars, on fait le sarclage et le fumage des vignes en attendant la tombée de ses feuilles,
- vers le mois d'août et septembre, on fait la taille qui est la plus importante mais il ne faut pas délaissier l'ébourgeonnement jusqu'à la floraison et l'effeuillage sur la zone de grappe vers la fin de la maturation,
- en suite, on fait le redressement, le changement des poteaux et l'étirement des fils pour faire ramper et attacher les tiges des vignes,
- on assure le soin qui est indispensable au cépage pour aboutir à la formation du cépage pour une durée de vie plus longue et à la régularisation quantitative et qualitative de la production,
- le traitement antiparasitaire, dans le cadre œnologique, évite les altérations du raisin causées par des attaques d'insectes et des maladies cryptogamiques,
- vers le mois de février la vendange arrive.

b)-Les différents types de cépages :

Voici un tableau montrant les différents types de cépages existants dans la société et ses caractéristiques :

CEPAGES ROUGES					CEPAGE BLANC
Villard noir où Seyve-Villard 18000 (SV18000)	Varousset où Seyve-Villard 23000 (SV 23000)	Chambourcin où johanes-Seyve 26000 (JS 26000)	Petit bouchet PB	Isabelle	Couderc 13 C 13
- vigueur faible -grappes moyen- nes, compactes - grain pulpeux à peau épaisse - acidité faible - cépage plus précoce et pourrisse vite - rendement moyen - très sensible à l'acidité du sol	- vigueur dépendant du sol - grandes grappes - grain pulpeux à pellicule moyenne - acidité élevée - très sensible au sol imperméable - rendement moyen	- plus ou moins vigoureux - grappes moyennes et compacte - grain pulpeux à pellicule mince -acidité moyenne - sensible au sol calcaire - maturité irrégulière - rendement moyen	- très vigoureux, facilement adapté partout - petites grappes -grain sphérique très abondant et serré - pellicule mince - très acide - bon rendement	- Très vigoureux - Grandes grappes et volumineuses - contient des méthanols - acidité faible - bon rendement - grain très abondant et sphérique - pellicule épaisse	- Bonne vigueur -Très rustique - Grappes moyennes - moins acide -grain à pulpe très constituante, pellicule épaisse -rendement élevé - sensible au sol imperméable

D'après ce tableau, on voit que la qualité de raisin par cépage est spécifique. Elle peut être modifiée sous l'influence des divers facteurs comme : le soleil, le sol, l'entretien, le vent et la pluie.

c)-Vendange :

La vendange c'est la cueillette du raisin qui sert à faire le vin. Elle se fait vers le mois de Février avec une durée de 15 à 20 jours selon la superficie du vignoble et le nombre, la rapidité des travailleurs déployés.

d)-Techniques de vinification :

Pour le vin, l'Union Européenne a élaboré une définition officielle du vin selon laquelle : « le vin est une boisson exclusivement issue de la fermentation de raisin frais ou du jus de raisin » et l'article 1 du code de vin stipule aussi que : « aucune boisson ne peut être fabriquée, détenue, transportée en vue de la vente ou expédiée, mise en vente ou vendue sous le nom de vin si elle ne provient exclusivement de la fermentation de raisin frais ou jus de raisin ».

D'après ses deux définitions, selon que l'on désire d'obtenir un vin rouge, gris, rosé et blanc sec, le raisin va subir plusieurs traitements successifs et différents. Mais nous allons vous montrer d'abord les éléments constitutifs du raisin et en suite la méthode de fabrication.

e)-Composition du raisin :

D'une manière générale, le raisin avec sa grappe est constitué de 2 à 5 % de rafle et de 93 à 97 % de la baie. Celle-ci renferme :

- 3 à 6 % de pépin, variable suivant le cépage ;
- 15 à 20 % de pellicule à couche cireuse, la pruine, retenant les microorganismes de la vinification et contenant les divers constituants indispensables du vin ;
- 75 à 85 % de pulpe renfermant en majeure partie de sucres et d'acides organiques.

La pulpe et la peau du raisin sont donc les parties riches en principaux constituants de la matière première.

f)-Méthode :

Différents procédés sont élaborés pour la fabrication de vin :

- Après la cueillette, les raisins sont pesés et envoyés la machine d'égrappage pour récupérer le moût composé du jus, pépin, peau et pulpe ;
- La fermentation alcoolique qui entraîne un dégagement de gaz carbonique. Elle dure sept à huit jours ;
- Après la fermentation, le vin est soutiré et transvasé dans un autre cuve pour séparer le vin encore trouble du marc qui est constitué par les pépins et la peau par simple décantation ;
- Selon le degré alcoolique naturel après sondage, on ajoute du sucre pour avoir le degré d'alcool souhaité (11°C) ;
- On passe ensuite dans la deuxième fermentation appelée fermentation malique, où il se produit une transformation d'acide malique en acide lactique. Cette transformation a une durée variable qui peut aller jusqu'à deux mois ou plus. Une bonne surveillance est fortement conseillée car elle constitue une étape de la stabilisation du vin et donne sa caractéristique ou personnalité. Il faut tout de suite soutirer dès que l'acide malique est transformé en acide lactique ;
- Après plusieurs soutirages, le vin se clarifie et l'impureté devient de plus en plus fine ;
- La clarification naturelle est terminée, la filtration avec de la terre diatomée clarifie encore davantage le vin ;
- Le vin doit passer dans une machine à froid pour cristalliser l'excès d'acide tartrique qu'il contient naturellement ;
- Une filtration avec des papiers à filtre avant la mise en bouteille clarifie complètement le vin.

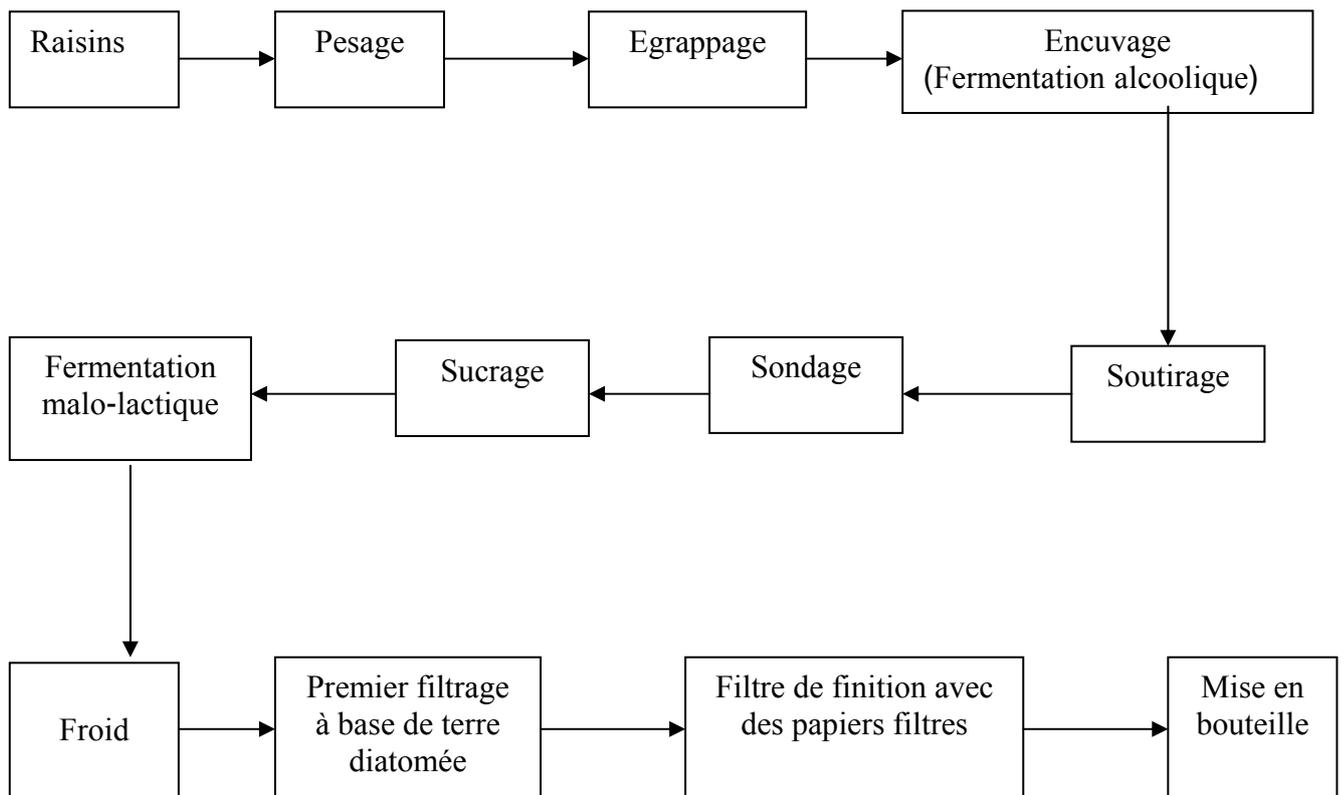
C'est le processus en général de fabrication de vin mais il existe aussi une transformation à faire selon le choix de l'article et la qualité de vin.

Le vin gris comme le rosé, s'obtient par la méthode de macération de la peau après foulage. Le pigment rouge qui donne la coloration du vin se trouve dans la peau du raisin. Alors, si on laisse la peau en contact avec le jus pendant un certain moment, ce dernier prendra une couleur de plus en plus intense en fonction du temps de macération. Avec un temps relativement court, on obtiendra le vin gris.

Un peu plus de temps serait nécessaire pour avoir un vin plus coloré : le rosé. Si on laisse la peau en contact avec le jus tout le temps de la fermentation, on obtiendra le vin rouge car le maximum de pigment colorant serait transmis au jus.

Il faut à noter que notre projet effectuera une production de masse selon la quantité de la matière première obtenue par la société.

Voici un schéma simplifier expliquant le processus de fabrication de vin.



1.3.2-Commercialisation des vins :

La commercialisation des vins se fait auprès de la population dans la région de la Haute Matsiatra, et des clients potentiels de notre pays toute entier, comme les grossistes et grandes surfaces (Shoptite, Score,.....). Pour cela, nous estimerons de produire jusqu'à 80.000tonnes pour satisfaire le besoin des clients surtout les grossistes dans la capitale car la plupart des touristes passe ou relaxe dans la capitale avant de faire la visite dans toute île. Pour cela, nous utiliserons une distribution directe pour les produits pour éviter l'existence des intermédiaires qui favorisent le traînage de temps en temps la commercialisation des produits vins.

Abordons maintenant la caractéristique du projet,

Section 2 : Caractéristiques du projet envisagé :

Les caractéristiques du projet dépendent de la fonction de type d'activités choisies. Dans notre cas, les activités principales sont basées sur la production des vins en vue de la commercialisation de ces produits dans la ville d'Ambalavao, de même dans la grande île toute entière. Pour cela, la production se fait dans la ville même et le projet achète des matières premières auprès des paysans dans ce district d'Ambalavao. Donc, les caractéristiques que nous développons maintenant sont la nature, le but, l'objectif et l'intérêt du projet envers les agents économiques.

2.1-Nature du projet :

Ce projet a comme activité de production des vins et commercialisation dans la ville d'Ambalavao, Fianarantsoa, de même de notre pays tout entier. Donc, ce projet a de nature commerciale car il achète des matières premières auprès des paysans en transformant pour devenir du vin comme produits finis. Pour cela, l'achat de ces matières se fait dans la région de la Haute Matsiatra en vue d'obtenir un maximum des matières premières et la vente des produits est assurée par les commerciales auprès des clients dans la région et aussi dans la grande île toute entière. Pour cela, les vignes se divisent en quatre grandes espèces qui y poussent bien :

- ✓ Les raisins pour obtenir du vin rouge : isabelle, petit bouchet.
- ✓ Les raisins pour obtenir du vin blanc : l'espèce couderre-13 est la plus fertile et qui pousse très bien dans la région,
- ✓ Les vignes teinturières : l'espèce quatre vingt trois cinquante sept (83-57) de couleur rouge, pour teinter la vin rouge. Pour obtenir du vin rose, nous mélangions les vignes (80-58) couderre-13 avec des proportions variées selon la couleur voulue.
 - les raisins pour la consommation et pour obtenir des jus de raisin,
 - plusieurs espèces de raisins servent pour la consommation et pour fabriquer des jus seulement.

2.2-But et objectif :

L'objectif principal du projet est de produire des vins jusqu'à 2.000.000 bouteilles dans la ville d'Ambalavao par an. Pour ce faire, nous avons besoin des stratégies comme la reconnaissance de lieux qui a produit plus des raisins dans la région d'exploitation. En plus, nous allons aussi mettre en place une technique ou tactique pour l'achat de ces matières au moment de récolte des raisins envers les paysans. Pour cela, il suffit d'écraser le prix des concurrents pour l'achat des matières premières utilisées, c'est-à-dire si les concurrents appliquent à un prix de Ar 220,00 le kilo des raisins, notre projet achète à Ar 250,00 le kilo.

En plus, la création du projet dans le district d'Ambalavao pousse les producteurs de produire plus des raisins de qualité en quantité. Nous avons aussi besoin de la qualité de service offerte vis-à-vis des paysans pour avoir plus des matières premières comme le ravitaillement des engrais au moment de la culture. Donc, l'objectif principal du projet est de développer la culture de filière raisin et de pousser aussi les paysans de produire plus en améliorant autant que possible la qualité de production. Cela nous permet de satisfaire les besoins et les attentes des clients. Pour motiver les gens au moment de la récolte et au moment du vendange, nous négocions avec eux le prix du kilo et aussi le paiement des raisins avec les paysans. Nous pouvons produire des vins de couleur et de qualité supérieure comme le vin rouge, le vin gris, le vin rose et le vin blanc. L'extension de la production des paysans est envisageable en fabriquant aussi d'autres produits comme le champagne, le jus de raisin, le vinaigre, le raisin sec et enfin la production d'engrais à partir des déchets de raisin.

Le but est de devenir une grande entreprise dans la région de la Haute Matsiatra, de même dans la province de Fianarantsoa toute entière sur le plan de production et de commercialisation des vins. En outre, en tant que projet à but lucratif, l'objectif aussi c'est la croissance du chiffre d'affaire en vue d'accroître les investissements dans le secteur de production industrielle car si ce projet est rentable, nous pouvons conquérir le marché dans la région toute entière et le propriétaire peut s'investir à autre chose comme l'expansion du projet à la culture de raisin dans le district d'Ambalavao.

2.3-Intérêt du projet :

La création de ce projet dans la région de la Haute Matsiatra et plus précisément dans la ville d'Ambalavao rapporte une évolution non seulement sur le plan économique mais aussi pour les agents économiques de la région. Pour cela, ce projet permet :

- pour les clients, d'obtenir de la satisfaction vis-à-vis aux produits offerts,
- pour les paysans, d'accroître sa vente, son récolte et son chiffre d'affaire,
- pour l'Etat, d'augmenter sa caisse à l'aide de la paiement des droits, des taxes et impôts comme les droits d'exploitation, la TVA, l'IRSA, Vente sur timbre et autres,
- pour les jeunes dans la région d'exploitation, la création d'emploi pouvant diminuer le taux de chômage et les actes de banditismes.

CHAPITRE II – ETUDE DE MARCHÉ VISÉ :

Dans ce chapitre, nous présentons tout d'abord la description du marché visé notamment le domaine d'études, la clientèle cible et la part du marché visé du projet. Ensuite, nous analysons l'estimation de l'offre locale et la demande globale dans le district d'Ambalavao et en dehors de ce district c'est-à-dire que dans les régions d'Amoron'i Mania et Ihorombe. Enfin, nous déterminons la politique marketing et stratégies à adopter.

Voyons tout d'abord la description du marché visé,

Section 1 : La description du marché visé :

Pour notre projet, nous allons voir successivement le domaine d'études, la clientèle cible et la part de marché visé du projet dans la région d'exploitation.

1.1-Domaine d'études du projet :

Le domaine d'études du projet se trouve dans la ville d'Ambalavao, district d'Ambalavao, région de la Haute Matsiatra. Ce choix n'est pas fait au hasard mais la production de vin n'est pas encore suffisante pour le besoin même de la population du pays. Cela veut dire que les producteurs des vins dans la province autonome de Fianarantsoa ne couvre pas encore de besoin des grossistes et des détaillants.

Pour cela, nous proposerons à un prix d'achat de raisin à Ar 240,00 à Ar 250,00 le kilo auprès des paysans car les paysans rencontrent de problème pour le prix de vente des matières premières auprès des opérateurs locaux. Et ces derniers achètent les raisins à bas prix qui démotivent les paysans pour la production des raisins. En effet, il vaut mieux de créer ce projet en vue de résoudre ce problème en achetant ses matières à bon prix.

1.2-La clientèle cible :

Pour notre projet, la clientèle cible est des grossistes et des détaillants dans la ville de Fianarantsoa et aussi aux districts dans cette province, de même les supermarchés dans la capitale en tant que le premier consommateur des vins. En plus, la population dans la région d'exploitation fait partie des clients du projet. Donc, notre projet produira jusqu'à 2.000.000 bouteilles par an en vue de satisfaire le besoin des clients et d'augmenter aussi le chiffre d'affaires de l'entreprise.

1.3-La part du marché visé :

Dans notre cas, le projet vise jusqu'à 70 % du marché global dans le district d'Ambalavao. Cela explique que les concurrents dans ce district s'occupent seulement environ à 30% du marché dans la région d'exploitation. Et pour satisfaire le besoin des clients, ce projet propose aux clients à un prix de vente à Ar 2.200,00 à Ar 2.300,00 sur le marché pour les bouteilles grandes modèles et de Ar 1.600,00 pour les petits modèles. Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous la comparaison du marché.

Tableau N° 01 : Part du marché visé :

Services	Part du marché	Observations
<i>Notre projet au district d'Ambalavao.</i>	70 %	Vente des vins en gros envers les grossistes et détaillants.
<i>Les concurrents</i>	25 %	Vente des vins en gros envers les grossistes et détaillants.
<i>Par rapport au province autonome de Fianarantsoa</i>	55 %	Vente des vins en gros envers les grossistes et détaillants.

D'après ce tableau, nous constatons que notre projet domine jusqu'à 75 % du marché global dans la région d'exploitation et les concurrents s'occupent à 25 % seulement. Et dans la province autonome de Fianarantsoa, ce projet s'occupe environ 55 % du marché global.

Section2 : Analyse de l'offre :

Cette analyse nous permet d'estimer l'offre locale dans la région d'exploitation du projet, et d'étudier aussi la situation des concurrents dans les districts de la région de la Haute Matsiatra et les concurrents en dehors de cette région.

2.1-Estimation de l'offre dans la région d'exploitation :

Selon les enquêtes que nous avons effectuées dans la région de la Haute Matsiatra et plus précisément dans le district d'Ambalavao nous permet de connaître la situation de l'offre locale en matière des vins. Pour cela, le marché est encore vaste car il n'existe que deux entreprises font le genre d'activité c'est-à-dire la production de vin dans ce district. Nous avons remarqué aussi que la production des vins dans la région d'Ambalavao n'est pas encore suffisante pour ravitailler les grossistes et les détaillants dans la capitale d'Antananarivo. Mais le problème, c'est l'insuffisance sur le plan des investissements pour la production ou transformation des matières en produits finis comme la production des vins dans la capitale de Betsileo. Dans ce cas, le prix des matières premières ne cesse de diminuer envers les paysans s'élevant à Ar 160,00 jusqu'à Ar 180,00 le kilo. En plus, les deux entreprises n'arrivent pas à satisfaire le besoin des clients. A cet effet, c'est la région de la Haute Matsiatra toute entière qui subit la conséquence de cette carence.

2.2-Les concurrents :

Pour analyser les concurrents, nous allons étudier successivement les concurrents dans la région d'exploitation du projet et en dehors de cette région.

Voyons tout d'abord les concurrents dans la région d'exploitation,

2.2.1-Les concurrents dans la région d'exploitation :

Dans le district d'Ambalavao, comme nous avons déjà expliqué ci-dessus, il n'y a que deux entreprises font la production des vins dans ce district. Donc, le tableau ci-dessous nous présente le prix en kilo des raisins et prix de vente des vins.

Tableau N° 02 : Le prix d'achat des raisins et vente des vins:

Désignation	Prix d'achat des raisins	Prix de vente des vins
société CHAN FOUI & FILS	160,00 à 180,00	- Vin blanc 3.180,00
		- vin gris 3.180,00
		- vin rosé 3.180,00
		- vin rouge 3.180,00
		- Eau de vie 4.880,00
		- Vin de M/car 3.180,00
SOAVITA	180,00 à 200,00	- Apéritif 6.760,00
		- Vin blanc 3.500,00 (GM)
		- vin gris 3.500,00 (GM)
		- vin rouge 3.920,00 (GM)
		- vin rosé 3.500,00 (GM)
		- Vin blanc 2.200,00 (PM)
		- vin gris 2.200,00 (PM)
		- vin rouge 2.200,00 (PM)
	- vin rosé 2.200,00 (PM)	

Ce tableau nous présente le prix unitaire en kilo des raisins envers des paysans dans le district d'Ambalavao Et le prix de vente des produits envers les clients dans ce district et en dehors de ce district. Pour cela, les prix des ventes varient entre 3.180,00 à Ar 3.920,00 pour la bouteille de 75cl et de Ar 2.200,00 la bouteille petite modèle. Et nous avons remarqué que le prix d'achat des raisins est de Ar 160,00 à Ar 180,00 pour Chan foui & fils et de Ar 180,00 à Ar 200,00 pour Soavita. Donc, il y a de différence de Ar 20,00. De même pour le prix de vente et nous avons remarqué que le prix appliqué par Soavita est plus cher que Chan foui & fils. La différence est de Ar 320,00.

Tableau N°03 : prix appliqué par la société CHAN FOUI & FILS :

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

D'après ce tableau, nous constatons que le prix de vente varie selon les marques des produits. Prenons comme exemple le cas d'eau de vie de Mac par rapport au vin rouge. Le premier coûte à Ar 4.000,00 la bouteille et celle de vin rouge vend à Ar 3.000,00 la bouteille. Ces prix sont réservés pour les bouteilles de 75 centilitres. Et pour la bouteille de 37,5centilitres, la bouteille coûte à Ar 2.200,00 et cette bouteille n'existe pas pour l'eau de vie de Marc. Nous avons aussi remarqué que le prix de vin est de Ar 3.000,00 pour toute la marque des vins, de même pour la bouteille de 37,5centilitres s'élevant à Ar 2.200,00 chacune. Donc, il y a de différence de Ar 800,00.

Pour notre projet, le prix de vente varie selon la gamme, c'est-à-dire que les vins vendent à Ar 2.900,00 auprès des clients.

Tableau N°04 : prix affiché par la société LAZAN'I BETSILEO

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

A l'égard de ce tableau, nous constatons que le prix de vente auprès de grossiste varie entre Ar 2.380,00 à Ar 3.292,00 et pour le détaillant, il varie de Ar 2.668,00 à Ar 4.488,00. Cela explique que le prix en détail est plus cher qu'en gros. Donc, la différence est de Ar 300,00 environ.

Abordons maintenant les concurrents en dehors de la région d'exploitation,

2.2.2-Les concurrents en dehors de la région d'exploitation :

En dehors de la région de la Haute Matsiatra, il y a qu'un seul concurrent pour la production de vin se trouve dans la région d'Ihorombe et plus précisément à proximité de la route vers la commune de Sakalalina, district d'Ihosy. Mais le problème, c'est l'insuffisance des produits car la production est réservée pour la région d'Ihorombe seulement. Pour cela, le problème est le même que de ces concurrents dans la région d'exploitation.

Donc, nous allons présenter dans un tableau ci après le prix de vente de vin dans la région d'Ihorombe.

Tableau N° 05 : Le tarif de concurrent en dehors de la région Haute Matsiatra:

Désignations	Localisation	P.U (raisins, enAr.) auprès des paysans	P.U (en bouteille, en Ar.) vente aux clients
Père Félix	MAROKOLIVA Commune de Sakalalina	-	2.000,00

D'après ce tableau, nous constatons que Père Félix n'achète pas des raisins car il cultive de raisins dans le plein à côté du siège de la société. Et nous avons remarqué que le prix de vente en bouteille de 75centilitre s'élève à Ar 2.200,00 auprès des magasins dans la ville d'Ihosy.

2.3-Forces et faiblesses des concurrents :

La principale force s'impose sur la position et lieu d'exploitation pour les concurrents dans la région d'exploitation parce qu'ils se trouvent au bord de la route RN N° 07. En plus, comme les concurrents dans le district d'Ambalavao, ils plantent à proximité du parc d'Andringitra attirant les touristes à visiter même de boire un peu de vin. Pour le autres, comme à Fianarantsoa, c'est le chemin qu'il faut passer avant de venir ou vers l'axe du sud. Donc, les touristes peuvent se relaxer dans la ville de Fianarantsoa. En plus, la place d'activité est une force parce qu'ils exploitent et mettent un point d'achat des raisins dans les communes.

La principale faiblesse s'impose sur la qualité de service envers les clients et l'insuffisance des infrastructures routières surtout dans la périphérie de district de Fianarantsoa I et II. En outre, le prix de vin est trop cher par rapport à celui d'Ambalavao.

Section 3 : Analyse de la demande :

Cette analyse nous permet de savoir avant de produire des vins dans la région de la haute Matsiatra et plus précisément dans la ville d'Ambalavao et de connaître aussi les quantités demandées par les clients. Donc, pour bien maîtriser le marché, nous avons besoin de chercher le besoin des clients et d'étudier la situation globale de la demande dans la région d'exploitation du projet. Donc, l'analyse de la demande nous permet de maîtriser le marché dans la région toute entière.

Voyons tout d'abord l'estimation globale demande de la région,

3.1- L'estimation globale de la demande dans la région :

Dans la région de la haute Matsiatra, nous avons remarqué que la plupart des paysans sont cultivés des raisins, notamment dans le district d'Ambalavao. Pour cela, la production ne cesse d'augmenter mais le problème, c'est l'insuffisance des infrastructures routières dans les différentes communes au sein de ce district entraînant la difficulté pour les paysans d'importés ses produits à dans la ville d'Ambalavao. Cette situation favorise la diminution de prix des raisins si les producteurs achètent ces raisins auprès des paysans. En plus, la statistique que nous avons vue dans le représentant du ministère de l'agriculture et de l'élevage au district de d'Ambalavao, la production n'arrête de diminuer au cours les trois années dernières. Par contre, les demandeurs ne cessent d'augmenter vu la qualité des raisins dans ce district. Cela explique que la demande est supérieure par rapport à l'offre. Donc, nous estimons que le marché existe. Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-après la situation globale de l'offre et de la demande au cours de l'année 2004

Tableau N°06 : Situation globale de l'offre et de la demande:

Désignations	Offre (en bouteille 75cl)	Demande (en bouteille 75cl)
Fianarantsoa I	500.000	800.000
Fianarantsoa I	200.000	250.000
Ambohimahaso	100.000	150.000
Ikalamavony	90.000	100.000
Ambalavao	400.000	700.000
(Région H.M)	1.209.000	2.000.000

A l'égard de ce tableau, nous constatons que la totale en quantité de l'offre s'élève à 1.209.000 litres pour l'ensemble de la région de la haute Matsiatra. Et la quantité demandée par les clients est de 2.000.000 litres. Cela explique que la demande est supérieure par rapport à l'offre. En d'autres termes, les producteurs des vins locaux ne couvrent pas le besoin des consommateurs. Donc, il est nécessaire de créer ce projet en vue de satisfaire le besoin des clients, même ici dans la capitale.

Abordons maintenant le besoin des clients dans la région

3.2- Le besoin des clients cibles :

Pour notre projet, nous allons construire tout d'abord les infrastructures dans la région d'exploitation en vue d'attirer les clients potentiels à acheter notre produit à bon prix. D'une manière générale, on pense qu'un client cherche parmi les produits et services offerts, celui qui procure le maximum de valeur. Dans les limites de ses efforts, de son information, de sa mobilité et de son revenu, il cherche à maximiser cette valeur. Lorsque le produit offert délivre effectivement la valeur qu'il attendait, la satisfaction naîtra. Cette satisfaction est le sentiment d'un client résultant d'un jugement comparant les performances d'un produit à ses attentes. Donc, on cherche le niveau de satisfaction élevé car même les clients satisfaits peuvent se révéler infidèles. En revanche, les clients très satisfaits sont moins enclin au changement. D'où, la manière la plus sûre de mesurer le réel impact de la satisfaction de la clientèle est de mesurer sa satisfaction vis-à-vis aux concurrents parce que quand il manifeste une excellente satisfaction, cela n'importe pas forcément qu'il est plus satisfait. Alors, il est indispensable de produire des vins avec qualité et quantité suffisante pour les clients car les clients cibles sont les grossistes et les détaillants dans la ville de Betsileo et aussi dans la capitale, de même de notre pays toute entière.

Section 4 : Politiques marketing envisagées et stratégies à suivre :

Pour maîtriser le marché dans le district d'Ambalavao, nous sommes obligé d'analyser les politiques marketing et stratégies à adopter. Pour cela, nous envisageons déjà comment améliorer la qualité en quantité des produits ? Et déterminer le maximum de la qualité de produit, son prix, déterminer aussi sa distribution, sa communication et sa promotion pour atteindre les objectifs visés sur le marché ?

Dans cette section, nous allons voir successivement la politique marketing à choisir et la stratégie à suivre.

Voyons tout d'abord la politique marketing du projet.

4.1-La politique marketing à adopter :

4.1.1-Politique de produit :

La politique de produit a pour objectif d'améliorer la position du projet et de la relation privilégié envers les paysans en vue d'obtenir un maximum des raisins, de même pour les produits sur le marché. Donc, nous avons besoin comme politique les éléments suivants :

- ***Les caractéristiques techniques des produits :***
 - doivent être bien adaptées aux fonctions que le produit doit remplir le besoin des clients,
 - doivent entraîner des coûts de production des produits au minimum,
 - doivent renforcer la compétitivité de l'entreprise vis-à-vis de ses concurrents.

- ***La qualité de produit est de:***
 - maîtriser la relation psychologique entre la qualité et le prix,
 - d'améliorer le conditionnement de produit (forme et gabarie) et la qualité des services rendus avec les clients, de même pour les pêcheurs.

- ***La marque commerciale :***

Pour distinguer les produits avec ceux des autres producteurs, il est nécessaire de mettre en place une marque commerciale avec les produits en vue de faciliter le service de publicité d'un produit. Donc, la marque commerciale joue un rôle très important car elle permet d'identifier le produit vis-à-vis des concurrents. En plus, le projet doit tenir compte l'image de marque des produits fabriqués en vue de mettre en permanent la confiance des clients car si l'image de marque est prestigieuse, ce projet ne pourra pas commercialiser ces produits à des prix trop bas.

4.1.2-Politiques de prix :

Dans notre cas, la politique de prix est en fonction de prix d'achat des matières premières envers les paysans et aussi sur les prix appliqués par les concurrents.

C'est-à-dire que si les concurrents appliquent un prix d'achat de Ar 180,00 le kilo auprès des paysans, notre projet achète au prix de 200,00 à Ar 220,00 le kilo. Et pour le prix de vente, si les concurrents appliquent un prix de vente à Ar 4.000,00, notre projet vend à Ar 3.000,00 la bouteille pour les produits finis auprès des clients. Donc, il suffit d'écraser le prix des concurrents sur le marché.

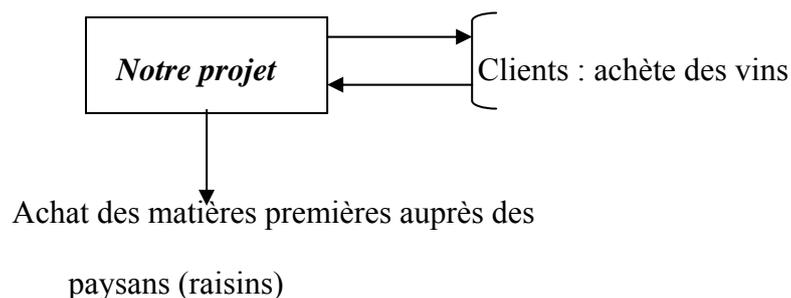
4.1.3-Politiques de distribution :

La politique de distribution dépend de la quantité à acheter par les clients. Pour cela, si les clients achètent supérieur ou égal à 100 bouteilles, le projet assure la livraison jusqu'au siège des clients s'ils se trouvent dans la ville d'Ambalavao ou bien aux communes dans la périphérie de ce district. Et pour la quantité plus de 200 bouteilles, le projet charge la livraison et assure le garant de la conformité des produits avec le bon de commande. Donc, il n'y a pas des intermédiaires utilisés pour assurer les produits auprès du client. Pour cette politique, l'intérêt du projet est de pouvoir atteindre le besoin maximum des clients à travers un réseau d'intermédiaires le plus court possible. Dans ce cas, la distribution est l'ensemble des opérations ou des activités s'exerçant depuis l'entrée du produit dans le magasin jusqu'à la livraison aux clients.

Sa fonction c'est de :

- assurer la présence permanente du produit au point de vente,
- limiter le stock roulant qui constitue une charge bloquante,
- réduire au minimum les frais qui grèvent le prix de revient.

Donc, nous utilisons la stratégie intensive pour toucher le maximum de clients. C'est un circuit de distribution directe.



4.1.4-Politique de communication et de promotion :

La communication concerne l'ensemble des actions permettant de faire connaître ce produit au public notamment les grossistes dans la région de la haute Matsiatra, Antananarivo. Pour cela, l'objectif général de la communication est de créer les conditions favorables à l'achat des produits proposés par l'entreprise, c'est-à-dire les vins envers les clients.

D'une manière générale, l'entreprise peut vendre un produit sans publicité mais jamais sans communication. Alors, il existe d'autre moyen de communication que la publicité proprement dite.

Dans notre cas, la satisfaction des clients qui ont déjà visité le service clientèle forme une autre communication. C'est une publicité de bouche à oreille. Ces informations transmises ont bien souvent une grande influence sur les attitudes et les comportements du public du fait que leur source apparaît plus désintéressée et objective que l'entreprise elle-même. Tous ces actes peuvent être des véhicules de communication. La promotion est l'ensemble des efforts déployés d'une part pour organiser et pour conduire les campagnes de vente, d'autre part pour stimuler les achats de consommateur. Donc, la promotion a pour rôle de mettre en contact permanent, par le biais d'un canal, l'entreprise et sa clientèle en communiquant un message ; c'est l'information.

Pour la promotion, on emploie les moyens suivants :

- ❖ Réduction de prix à 10 % pour les clients achetant plus de 200 bouteilles,
- ❖ Réduction de prix à 5 % pour les clients achetant supérieur ou égal à 100 bouteilles
- ❖ Système de cadeaux c'est-à-dire que cela consiste à offrir aux clients un autre produit comme le stylo, le briqué, et le porte-clé. Et, ces cadeaux portent le sigle du projet.

4.2-Stratégie marketing à suivre :

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

- la stratégie push
- la stratégie pull

Voyons tout d'abord la stratégie push.

4.2.1-La stratégie push :

C'est la formulation des stratégies possibles dont nous avons un choix ou répétition du processus d'achat des matières premières (raisins) auprès des paysans. Pour cela, le projet décide de s'appuyer les produits pour une marque de l'entreprise. Donc, nous devons faire les stratégies suivantes pour chaque produit de la gamme à savoir de:

- la stratégie d'abandon pour le produit ne satisfait pas les clients (goût)

- la stratégie d'adaptation ou de modification pour les produits qui ne donnent pas la satisfaction des clients (quantité en qualité) et elle consiste à modifier le produit de façon à le rendre plus conforme aux attentes des clients

Abordons maintenant la stratégie pull.

4.2.2-La stratégie pull :

Ce projet décide de faire des actions sur les produits par la publicité et la qualité de service à rendre et il tire les clients vers lui. On a recours à des méthodes et des stratégies adaptées aux produits envisagés et le prix de ces produits est à la hauteur du pouvoir d'achat de la population et notamment les détaillants au lieu d'exploitation du projet.

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS DE GESTION, LES CRITERES D'EVALUATION, ET SUR LES STRUCTURES FINANCIERES :

Section 1 : Les outils d'évaluation du projet :

1.1- Valeur actuelle nette :

1.1.1- Définition :

La valeur actualisée nette est représentée par la différence entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé moins la somme des capitaux investis.

1.1.2- Formule :

$$VAN = \sum_{j=1}^n MBA (1+t)^{-j} - C$$

1.1.3- Interprétation :

La valeur actualisée nette peut être positive, nulle ou négative

Si $VAN = 0$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t ».

Si $VAN > 0$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure aux taux exigé « t ».

Si $VAN < 0$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t ».

Le critère de la valeur actualisée nette comme critère de choix ne peut être reconnu que si les capitaux investis dans plusieurs projets sont identiques ou si les capitaux mis à la disposition de l'entreprise sont illimités, dans le cas contraire il faut utiliser un critère relatif comme la taux de rentabilité interne (TRI), ou l'indice de profitabilité (IP), ou le délai de récupération des capitaux investis (DRCI).

1.2- Taux de rentabilité interne :

1.2.1- Définition :

C'est le taux d'actualisation qui donne une valeur nette actualisée VAN égale à zéro ou IP égale à 1.

1.2.2- Formule :

$$\sum_{j=1}^n MBA (1+i)^{-j} - C = 0$$

1.2.3- Interprétation :

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

Si $i > t$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t »

Si $i = t$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t »

Si $i < t$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t »

1.3- Indice de profitabilité :

1.3.1- Définition :

L'indice de profitabilité est représenté par le rapport entre la somme des marges brutes d'autofinancement actualisé et des capitaux investis actualisés.

1.3.2- Formule :

$$IP = \frac{\sum_{j=1}^n MBA (1+t)^{-j}}{C}$$

1.3.3- Interprétation :

L'indice de profitabilité peut être supérieur à 1 ou égale à 1 ou inférieur à 1.

Si $IP > 1$, cela veut dire que la rentabilité est supérieure au taux exigé « t »

Si $IP = 1$, cela veut dire que la rentabilité est égale au taux exigé « t »

Si $IP < 1$, cela veut dire que la rentabilité est inférieure au taux exigé « t »

1.4- Le délai de récupération des capitaux investis :

1.4.1- Définition :

Le délai de récupération des capitaux investis est représenté par le temps au bout duquel le cumul des marges brutes d'autofinancement est égal au montant du capital investi.

1.4.2- Formule :

$$\sum_{j=1}^n \text{MBA} (1 + i)^{-j} = C$$

1.4.3- Interprétation :

Les deux investissements celui qui est le moins risqué et celui qui présente le délai plus court.

Section 2 : Les critères d'évaluation du projet:

Le succès d'un projet peut être apprécié en combinant divers critères d'évaluation tels que :

2.1- La pertinence :

Ce projet rapporte exactement pour la population de la région de la haute Matsiatra, et plus précisément dans le district d'Ambalavao une évolution non seulement sur le plan social et de création d'une entreprise mais aussi sur le plan de l'économie de la région en général. Cette création du projet est aussi une nouvelle employée pour les jeunes dans ce district, de même pour la région de la haute Matsiatra toute entière.

2.2- L'efficacité du projet :

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

2.3- L'efficience :

Notre projet est efficace si on a atteint les objectifs avec la réduction des moyens utilisés c'est à dire qu'on minimise les matériels à utiliser mais la capacité de production ou rendement est performante. Donc, il y aura efficacité si on aboutit à de bons résultats même en réduisant les moyens ou les matériels utilisés.

2.4- La durée de vie du projet :

C'est le degré de viabilité et de rentabilité continues des résultats. Si le projet est rentable, nous pouvons élargir la durée d'exploitation et créer un autre investissement à d'autres choses. Mais, pour le moment, la durée prévue est de cinq ans à condition que ce projet soit rentable de façon efficace et efficiente au cours de l'exploitation.

2.5- L'impact du projet :

Si le projet est rentable, il y a des impacts non seulement sur le plan financier ainsi que sur le plan économique et social de la région d'exploitation, et dans notre pays en général.

Section 3 : Les structures financières :

L'analyse financière d'une entreprise consiste à étudier et interpréter sa situation financière. Nous allons donc voir les différents ratios qui mettent en évidence les caractéristiques économiques et financières de notre entreprise.

3.1- Les ratios :

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

3.1.1- Définition :

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

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

3.1.2. Formule :

- *Ratio de financement permanent :*

$$\text{RFP} = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Actifs immobilisés}}$$

- *Ratio d'autonomie financière :*

$$\text{RAF} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux étrangers}}$$

- *Ratio d'endettement à long terme :*

$$\text{RELT} = \frac{\text{Dettes à LMT}}{\text{Capitaux permanents}}$$

3.1.3- Interprétation :

Ce ratio de financement permanent doit être supérieur à 1, ce qui traduit l'existence de fonds de rotation. Donc, le ratio est satisfaisant. Si le ratio de financement des immobilisations est supérieur à 1, cela veut dire que l'entreprise peut financer les immobilisations.

Le ratio d'autonomie financière indique dans quelle mesure l'entreprise travaille avec son fond propres et exprime le degré d'indépendance vis à vis des créanciers permanents, les banquiers.

Donc, si le ratio est supérieur à 0,50, cela veut dire que l'entreprise est indépendante financièrement de ce créancier et dispose d'une possibilité complémentaire de fonctionnement par emprunt. Pour le ratio d'endettement à long terme normalement ; si l'entreprise fonctionne de façon rentable, il n'y a plus de dettes à partir de la troisième année d'exploitation.

3.2- La rentabilité :

Pour avoir une rentabilité de projet, la rentabilité commerciale doit être supérieur à 10 % et le rendement de l'activité doit être aussi supérieur à 50 %.

Formules et interprétations :

a) **Rentabilité commerciale**

$$RC = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaires net HT}}$$

Interprétation :

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

b) **Rentabilité des capitaux investis :**

$$RCI = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Interprétation :

Si le rapport est supérieur à 10 %, les capitaux investis sont récupérés à la 2^{ème} année ou à la 3^{ème} année d'exploitation.

c) **Rentabilité de rendement propre :**

$$RDRP = \frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Interprétation :

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

d) Rentabilité financière des capitaux propres :

$$\text{RFCP} = \frac{\text{Bénéfice net}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Interprétation :

Il mesure de bénéfices obtenus sur le fonds apporté. Il doit être plus élevé possible

DEUXIEME PARTIE
CONDUITE DU PROJET

Cette deuxième partie est divisée en trois chapitres. Le premier sera consacré à l'étude du processus de technique de production de vin. Pour ce faire, nous allons mettre en place les différentes ressources nécessaires du projet en vue de réaliser les objectifs et les buts à atteindre. Ensuite, nous présentons aussi la caractéristique de l'approvisionnement du projet. La deuxième concerne la capacité de production envisagée, c'est-à-dire les dépenses de chaque unité de production et les prévisions d'achat au cours des cinq années d'exploitation avec les chiffres d'affaires correspondantes. Enfin, nous allons voir la structure organisationnelle du projet avec la description des tâches à chaque poste de travail existant.

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION :

Dans ce chapitre, nous parlerons des ressources nécessaires à mettre en exergue telles que les ressources humaines, financières et matérielles au sein du projet. Ensuite, nous allons étudier la caractéristique de l'approvisionnement du projet telle que la méthode d'achat à adopter, le processus de production de vin et le critère d'évaluation de stocks à suivre.

Voyons tout d'abord les ressources à mettre en oeuvre,

Section 1 : Les ressources à mettre en œuvre :

Pour atteindre les objectifs, nous avons besoin des moyens notamment sur le plan humain, financier et matériel. Pour cela, il est indispensable de faire un recrutement au sein de l'établissement puis on investira sur les matériels.

1.1-Ressources humaines :

Dans notre cas, nous allons mettre en place en premier lieu les ressources humaines, c'est-à-dire que le responsable recrutera les personnels nécessaires à chaque poste de travail au sein du projet avec une meilleure condition de coût et de qualité. Au niveau de chaque poste de travail, il est nécessaire de placer les employés dans les conditions favorables à un travail efficace et fiable, d'atteindre un maximum de service en vue de récupérer de façon optimale les montants des capitaux investis, de concevoir le poste de travail de manière à éviter tout gaspillage de temps et d'équipement. Pour cela, les personnels composent d'un gérant propriétaire, d'un responsable administratif et financier, d'un responsable de production, vendeurs, un commercial, des ouvriers, d'un gardien.

Donc, nous allons citer ci-dessous le profil exigé pour le recrutement au sein du projet et aussi les qualités du gérant propriétaire.

Gérant :

- Avoir un diplôme de maîtrise en gestion ou agronomie ou équivalent au minimum,
- Maîtrise de l'outil informatique,
- 2ans d'expériences dans le poste similaire,
- Avoir un sens de l'organisation et de leadership,
- Méthodique.

Responsable administratif et financier :

- Avoir un diplôme de bacc+ 3 en gestion ou équivalent (option : finances et comptabilité),
- 3ans d'expériences au minimum,
- Maîtrise parfaite de l'outil informatique,
- Maîtrise des logiciels sages SAARI, ou ciel compta,
- Avoir un sens de l'organisation
- Dynamique.

Responsable de production :

- Avoir un diplôme de bacc + 2 au minimum, section commerciale,
- 4ans d'expériences dans un poste similaire,
- Sens de négociation,
- Avoir un sens de responsabilité et d'organisation.

Vendeurs :

- Avoir de capacité de négociation,
- Connaissance en matière de raisin,
- Avoir un diplôme Bacc au minimum,
- Dynamique,
- Avoir un sens de responsabilité.

Commercial :

- Avoir un diplôme de bacc+2, section commerciale,
- 2 ans d'expériences dans un poste similaire,
- Avoir de capacité de négociation,
- Dynamique.

Ouvriers :

- Avoir des expériences professionnelles pour le traitement des langoustes,
- 4ans d'expériences au minimum,
- Apte,
- Dynamique

Chauffeur :

- Avoir de permis de conduire ABCD,
- Avoir un diplôme B.E.P.C
- Apte,
- Expériences 2ans au minimum

Gardien :

- Avoir un diplôme de CEPE au minimum,
- 4ans d'expériences dans un poste similaire,
- Connaissance en arts martiaux sera un atout,
- Dynamique, Honnête.

1.2-Ressources financières :

Pour notre projet, les ressources financières dépendent de l'apport en capital du propriétaire du projet. Donc, le montant de l'emprunt dépend aussi de capital à apporter par le créateur du projet. Alors, les ressources financières du projet sont la somme de l'apport et l'emprunt auprès des institutions financières. Après un an d'activité du projet, la recette du produit vendu fait partie des ressources de l'entreprise. D'où, l'acquisition des matérielles dépend aussi des ressources financières du projet.

1.3-Ressources matérielles :

Après le recrutement, nous avons besoin aussi des matériels nécessaires pour avoir le bon fonctionnement du projet. Donc, nous allons donner ci-après la liste des matériels importants pour le projet.

❖ **Matériels et mobiliers de bureau :**

- Table de bureau : 03
- Table ordinateur : 01
- Armoire : 01
- Chaises : 06
- Chaises de visiteur : 02
- Machine à calculer : 02

❖ **Matériels informatiques :**

- Ordinateurs : 01
- Imprimante : 01
- Onduleur : 01
- Perforateur : 01

❖ **Matériels et outillages :**

a) Matériel de vinification :

Nous avons besoin des matériels manuels suivants :

- Fouloirs égrappoir manuel
- Une pompe à vin manuel
- Une bouchonne use manuel
- Une capsule use par d'adaptation de l'argile et de la résistance
- Une balance à bascule inférieure de 100 kg
- Une balance automatique : Roberval
- Un seau en plastique
- Un tuyau simple

b) Matériels de contrôle de qualité :

Il existe quatre sortes de matériels de contrôle de qualité à utiliser :

- La pipette de 50 ml et de 10 ml de capacité
- Le bêcher à 250 ml de capacité
- La burette gradué
- Le mustimètre pour mesurer le degré probable

c) Matériels d'emballages :

Nous utilisons les bouteilles de 75 cl avec :

- bouchons
- sur capsules
- étiquettes
- et tonnelets de 120 litres de capacité

d) Matériels de construction :

Pour notre projet, nous avons besoin aussi d'une pièce géante qui contient des cuves en béton et au coin, peuvent mettre une fenêtre largement ouverte pour faire une vente en gros et détails aussi en cas de besoin.

e) Matériel de transport :

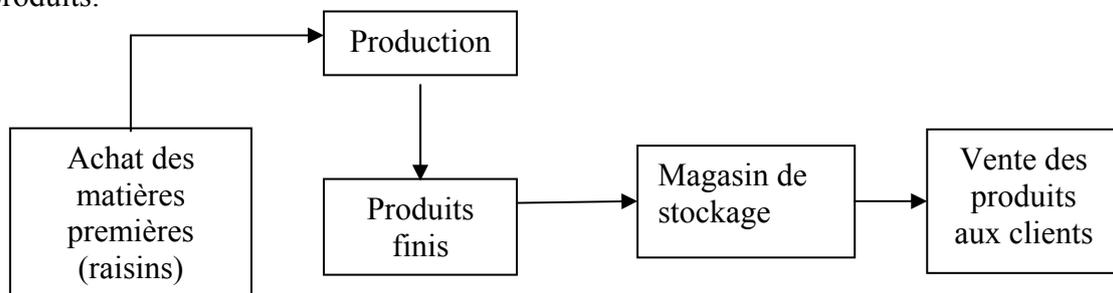
Une 504 bâchée pour faire de livraison et de transport des matières premières venant des paysans.

Section 2 : La caractéristique de l'approvisionnement :

Pour notre projet, la technique de l'approvisionnement consiste à réaliser une série d'opération qui permet de disposer un stock compatible au besoin des clients. Donc, la fonction de l'approvisionnement comporte deux activités, à savoir de :

- l'achat des matières premières,
- production,
- gestion de stock en magasin des produits finis.

Alors, le schéma ci-dessous nous présente le processus de l'achat jusqu'à la vente des produits.

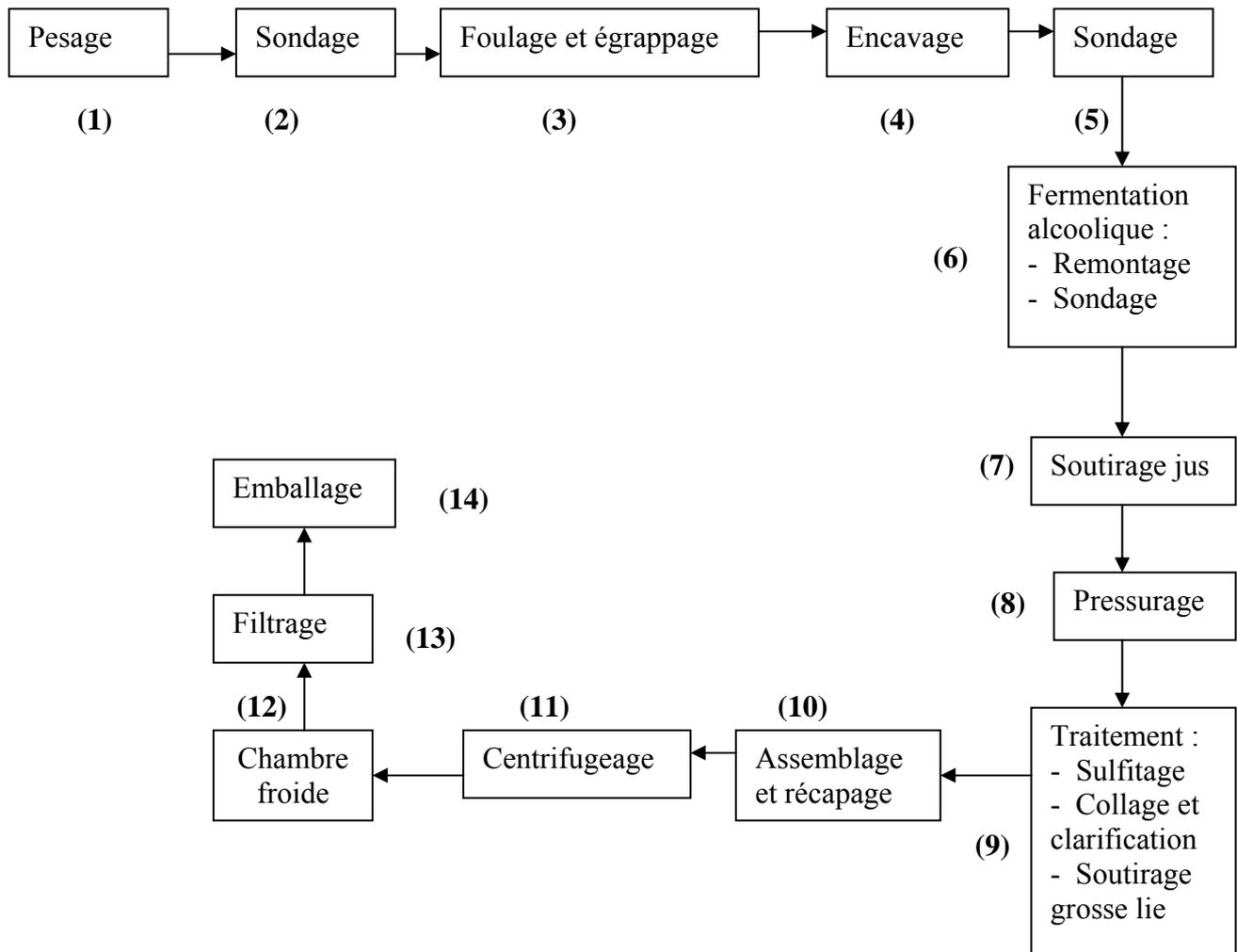


2.1-La méthode d'achat à adopter :

L'achat des matières premières se fait à chaque récolte des raisins dans le district d'Ambalavao. Pour cela, cet achat est effectué par jour auprès des paysans sauf le dimanche. Dans ce cas, la stratégie est de choisir les paysans produisant plus pour avoir de relation privilégiée, et aussi de meilleur prix grâce à la fidélité. En plus, nous choisissons les paysans en fonction de la localité pour éviter les difficultés en cas de pénurie du vin et gardons aussi la qualité car le bas prix ne doit pas être l'unique critère de choix mais l'essentiel c'est de la qualité du vin.

2.2-Le processus de production :

Le processus de production du vin comprend plusieurs étapes et nous présenterons ci-après le schéma correspondant :



Chaque phase a un rôle important, à savoir :

- (1) Pesage : faciliter le paiement et le canal de la cave
- (2) Sondage : tester la maturité des raisins
- (3) Foulage et égrappage : séparer les raisins et les rafles
- (4) Encuvage : Mettre en cuve les jus et les raisins pour la fermentation
- (5) Sondage : tester le degré de maturation et de la température pour pouvoir calculer la chaptalisation, il s'agit ici d'un premier sondage,
- (6) Fermentation alcoolique : deux travaux répétitifs pendant quelques jours devraient être effectués :
 - Remontage : ayant pour rôle de ravager et chapeau de marc et de libérer le couleur,
 - Sondage (2°) : pour tester la température et le degré de maturation des jus afin de savoir si cette fermentation alcoolique touche à sa fin.

- (7) Soutirage jus : transmettre les jus dans d'autre cuve de stockage,
- (8) Pressurage : comme son nom l'indique, il s'agit de presser les raisin obtenir à nouveau des jus,
- (9) Traitement ou fermentation malactique : trois travaux sont indispensables pendant cette phase :
- Premièrement, le sulfitage : pour protéger les vins contre les maladies,
 - Deuxièmement, collage et clarification : pour coller les débris au fond de la cuve et pour clarifier les vins,
 - Troisièmement, soutirage des grosses lies : transmettre les vins dans d'autres cuve afin de pouvoir débarrasser les lies.
- (10) Assemblage et récapage : assembler tous les vins de même nature et remplissage des cuves non pleines,
- (11) Centrifugeage : pour clarifier les vins,
- (12) Traitement en chambre froide : pour clarifier les vins et stabiliser les acides
- (13) Filtrage : même rôle que la centrifugeage
- (14) Emballage : mettre en bouteille les vins qui sont en limpidité abstraire, puis étiquetage.

2.3-Le critère d'évaluation de stock à choisir :

Pour notre projet, le critère d'évaluation de stock à choisir soit le FIFO et soit LIFO. Dans notre cas, nous utilisons FIFO pour les raisins car c'est un produit périssable et LIFO pour les produits finis car ils sont déjà des produits non périssables. Donc, il vaut mieux appliquer le FIFO, c'est-à-dire que les produits aux premières entrées partent en premières sorties où on utilise en priorité les stocks anciens pour avoir de qualité aux clients. Alors, il est nécessaire d'utiliser le critère FIFO car ce critère est compatible au PCG 2005.

CHAPITRE II : CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE :

Dans ce chapitre, nous allons mettre en place les différents facteurs de production et de collecte envisagée, les dépenses en achat des matières premières, c'est-à-dire les prévisions d'achats au cours des cinq années d'activités du projet. Et enfin, nous essayons de donner les prévisions de ventes en quantité et le chiffre d'affaires correspondant pendant cinq années d'exploitation.

Voyons tout d'abord les différents facteurs de production,

Section 1 : Les différents facteurs de production :

Pour notre projet, il est nécessaire de mettre en place les facteurs de réalisation fiable pour satisfaire le besoin des clients et de la population dans la région d'exploitation et aussi d'avoir une activité rentable et efficace.

Voyons tout d'abord les différents facteurs à mettre en place,

1.1-Les différents facteurs à mettre en œuvre :

Dans notre cas, il y a deux facteurs de réalisation, à savoir :

- Les facteurs humains,
- Les facteurs matériels,
- Les facteurs financiers.

❖ Facteurs humains :

Ce sont l'ensemble du personnel du projet, c'est-à-dire le gérant propriétaire, le responsable administratif et financier, le responsable de production, le commercial, les ouvriers, le chauffeur, la femme de ménage, le gardien.

❖ Facteurs matériels :

Ce sont l'ensemble des matériels et mobilier de bureau (tables, chaises), les matériels informatiques, outillages, vinification (une pompe à vin manuel, une bouchonne use manuel,...), matériel de contrôle de qualité, matériel de transport (504 bâchée) du projet.

❖ Facteurs financiers :

Ce sont l'apport en capital et l'emprunt vis-à-vis aux institutions financières. En plus, la vente de la production est parmi les facteurs financiers du projet après un an d'exploitation.

1.2-Les productions envisagées :

Dans notre cas, les productions envisagées sont la production des vins dans le district d'Ambalavao, c'est-à-dire dans la ville de ce district. Pour cela, il y a quatre types de vin : vin rouge, vin gris, vin rose et vin blanc. Pour le vin blanc, le mélange est de 96 % avec 4 % de vin rouge, et le vin rose : c'est le mélange de 80 % du vin blanc et 20 % du vin rouge. Donc, nous allons présenter ci-après le type fondamental du vin.

Tableau N°07 : Les types fondamentaux de vins :

VINS	Nuance de la robe	Déduction
Blanc	Presque incolore, jaune très clair à reflets verts, jaune paille, jaune or, or cuivre, or bronze et ambre à noir.	Très jeune, très protégée de l'oxydation, jeune à très jeune vinifié et élevé en cuve, la maturité, déjà vieux, oxydé, trop vieux.
Rouge	Violacé, Rouge pur (cerise), Rouge à franges orangées	Très jeune, bonne teinte de gammy de primeur et des beaujolais nouveaux (6 à 18 mois), Ni jeune ni évolué (2-3ans), maturité de vin de petite garde début de vieillissement (3-7ans).

Ce tableau nous présente les types fondamentaux de la production du vin et aussi la nuance de la robe avec la déduction.

Abordons maintenant les dépenses en matières premières du projet,

Section 2 : Les dépenses en matières premières :

2.1-Les dépenses sur chaque unité de production :

Ces dépenses varient selon le type de matière première à acheter auprès des cultivateurs. Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous la dépense sur l'unité de production en matière première du projet.

Tableau N°08 : Dépenses sur chaque unité de production :

Désignations	U	Quantité	Montant (en Ariary)
Raisin	Kg	01	240,00 à 300,00

A l'égard de ce tableau, nous constatons que le raisin coûte entre Ar 240,00 à Ar 300,00 le kilo auprès des paysans.

En principe, 1kg de raisin donne 0,50 l du vin. Cela veut dire que 7.000 kg produit à 3.500 litres de vin.

2.2-Prévision d'achat :

En principe, l'achat se fait par jour auprès des paysans au moment de la récolte de raisin pour assurer le ravitaillement des clients. Pour cela, le projet estime d'acheter jusqu'à 2.000 tonnes des raisins par an pour obtenir du vin 1.500.000 litres environ.

2.2.1-Achat prévisionnel pour la première année :

Pour notre projet, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous les dépenses sur achat des matières premières en raisins au cours de la première année d'exploitation du projet.

Tableau N°09 : Achat prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)

Désignations	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Raisins	kg	140.000	250,00	35.000.000,00
TOTAL				35.000.000,00

D'après ce tableau, nous constatons que l'achat prévisionnel pour l'année 1 s'élève à Ar 35.000.000,00. Et les raisins coûtent à Ar 250,00 le kilo.

2.2.2-Achat prévisionnel sur cinq ans :

**Tableau N°10 : Achat prévisionnel sur 5 ans : (en Ariary)
Année 2 :**

Désignations	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Raisins	kg	180.000	250,00	45.000.000,00
TOTAL				45.000.000,00

Vu ce tableau, nous constatons que les raisins collectés s'élève à 180.000 kg. Cela explique que les quantités à acheter ne cessent d'augmenter. Ces quantités coûtent à Ar 45.000.000,00. Donc, il y a une augmentation de Ar 10.000.000,00 par rapport à la première année d'exploitation.

Année 3 :

Désignations	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Raisins	kg	220.000	250,00	55.000.000,00
TOTAL				55.000.000,00

Ce tableau nous montre la quantité collectée au cours de la troisième année d'exploitation du projet. Cette quantité coûte à Ar 55.000.000,00.

Année 4 :

Désignations	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Raisins	kg	250.000	250,00	62.500.000,00
TOTAL				62.500.000,00

A l'égard de ce tableau, nous avons remarqué que la quantité collectée ne cesse d'augmenter au cours de l'année 4. Et le coût d'achat s'élève à Ar 62.500.000,00. Cela explique qu'il y a une augmentation de quantité à acheter par rapport à l'année 3. Cette augmentation s'élève à Ar 7.500.000,00

Année 5 :

Désignations	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Raisins	kg	270.000	250,00	67.500.000,00
TOTAL				67.500.000,00

D'après ce tableau, nous avons constaté que le coût d'achat s'élève à Ar 67.500.000,00. Donc, il y a aussi une augmentation de Ar 5.000.000,00 par rapport à l'année 4. Cela explique que les besoins des clients ne cessent d'augmenter aussi.

Section 3 : Prévision de vente :

Dans notre cas, le chiffre d'affaire dépend de la quantité des raisins à acheter auprès des paysans. Cela veut dire qu'il y a une dépendance entre le chiffre d'affaires et les quantités à acheter. Donc, nous allons voir successivement ci-après la quantité produite prévisionnelle et le chiffre d'affaire correspondant.

3.1-La quantité produite prévisionnelle :

Pour savoir le chiffre d'affaire du projet, il est indispensable d'évaluer ci-dessous la prévision de vente en quantité au cours de la première année jusqu'à la cinquième d'exploitation.

3.1.1-Prévision de vente en quantité pour la première année :

Pour notre projet, la quantité produite est la transformation des raisins en vins. Dans notre cas, 1kg de raisin produit 0,50 l du vin. Alors, 140.000 kg donne 70.000 litres des vins. Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-après la quantité produite pour l'année 1.

Tableau N°11 : La quantité produite pour l'année 1 :

Désignations	Unité	Quantité produite prévisionnelle
Vins	litre	93.330
TOTAL		93.330

Vu ce tableau, nous avons constaté que la quantité produite est de 93.330 pour la bouteille de 0,75 litre pour la première année d'activité.

3.1.2-Prévision de vente sur cinq ans :

Nous allons présenter dans un tableau ci-après la prévision de vente sur cinq ans du projet.

Tableau N°12 : Les prévisions des ventes en quantité sur 5ans :

Désignations	U	Quantité Produite Prévisionnelle			
A n n é e s	-	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
	litre	120.000	146.660	166.660	180.000
TOTAL		120.000	146.660	166.660	180.000

A l'égard de ce tableau, nous avons constaté que la quantité produite ne cesse d'augmenter à partir de la deuxième année jusqu'à la cinquième année d'exploitation. Et nous avons remarqué aussi que cette augmentation est de 26.660 pour la bouteille de 0,75 litre à la troisième année et de 20.000 pour la bouteille de 0,75litre à la quatrième année, et 13.340 (0,75litre) pour la cinquième année.

Abordons maintenant le chiffre d'affaires prévisionnelles du projet.

3.2-Le chiffre d'affaires prévisionnel :

3.2.1-Le chiffre d'affaires prévisionnel pour la première année :

Tableau N°13 : Le chiffre d'affaires prévisionnel pour l'année 1 : (en Ariary)

Désignations	Unité	Q	P.U	Montant
Vins	litre	93.330	2.200,00	205.326.000,00
TOTAL				205.326.000,00

D'après ce tableau, nous constatons que le chiffre d'affaire annuel s'élève à Ar 205.326.000,00 pour l'année 1.

3.2.2-Chiffre d'affaires prévisionnel sur 5ans :

Tableau N°14 : Chiffres d'affaires prévisionnel sur 5ans : (en Ariary)

Année 2 :

Désignations	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Vins	litre	120.000	2.200,00	264.000.000,00
TOTAL				264.000.000,00

D'après ce tableau, nous avons constaté que le chiffre d'affaires s'élève à Ar 264.000.000,00 pour l'année 2. Donc, il y a une augmentation de Ar 58.674.000,00.

Année 3 : (en ariary)

Désignations	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Vins	litre	146.660	2.200,00	322.652.000,00
TOTAL				322.652.000,00

Vu ce tableau, nous avons constaté que le chiffre d'affaires s'élève à Ar 322.652.000,00 pour l'année 3. Cela explique qu'il y a une augmentation des quantités produites des vins pour l'année 3.

Année 4 : (en Ariary)

Désignations	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Vins	litre	166.660	2.200,00	366.652.000,00
TOTAL				366.652.000,00

D'après ce tableau, nous avons vu que le chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter s'élève à Ar 366.652.000,00 pour l'année 4. Cela veut dire qu'il y a aussi une augmentation de Ar 44.000.000,00 pour le chiffre d'affaires par rapport à l'année 3.

Année 5 : (en Ariary)

Désignations	U	Quantité	P.U	Montant (en Ariary)
Vins	litre	180.000	2.200,00	396.000.000,00
TOTAL				396.000.000,00

A l'égard de ce tableau, nous avons remarqué que le chiffre d'affaires s'élève à Ar 396.000.000,00 pour l'année 5. Cela explique que le chiffre d'affaires ne cesse d'accroître au cours des cinq années d'activités et cette augmentation est de Ar 29.348.000,00.

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE :

Dans ce chapitre, nous allons voir ci-après la structure organisationnelle envisagée particulièrement le rôle, l'organigramme choisi et la description des tâches principales de chaque poste de travail du projet.

Voyons tout d'abord la structure organisationnelle envisagée.

Section 1 : Structure organisationnelle :

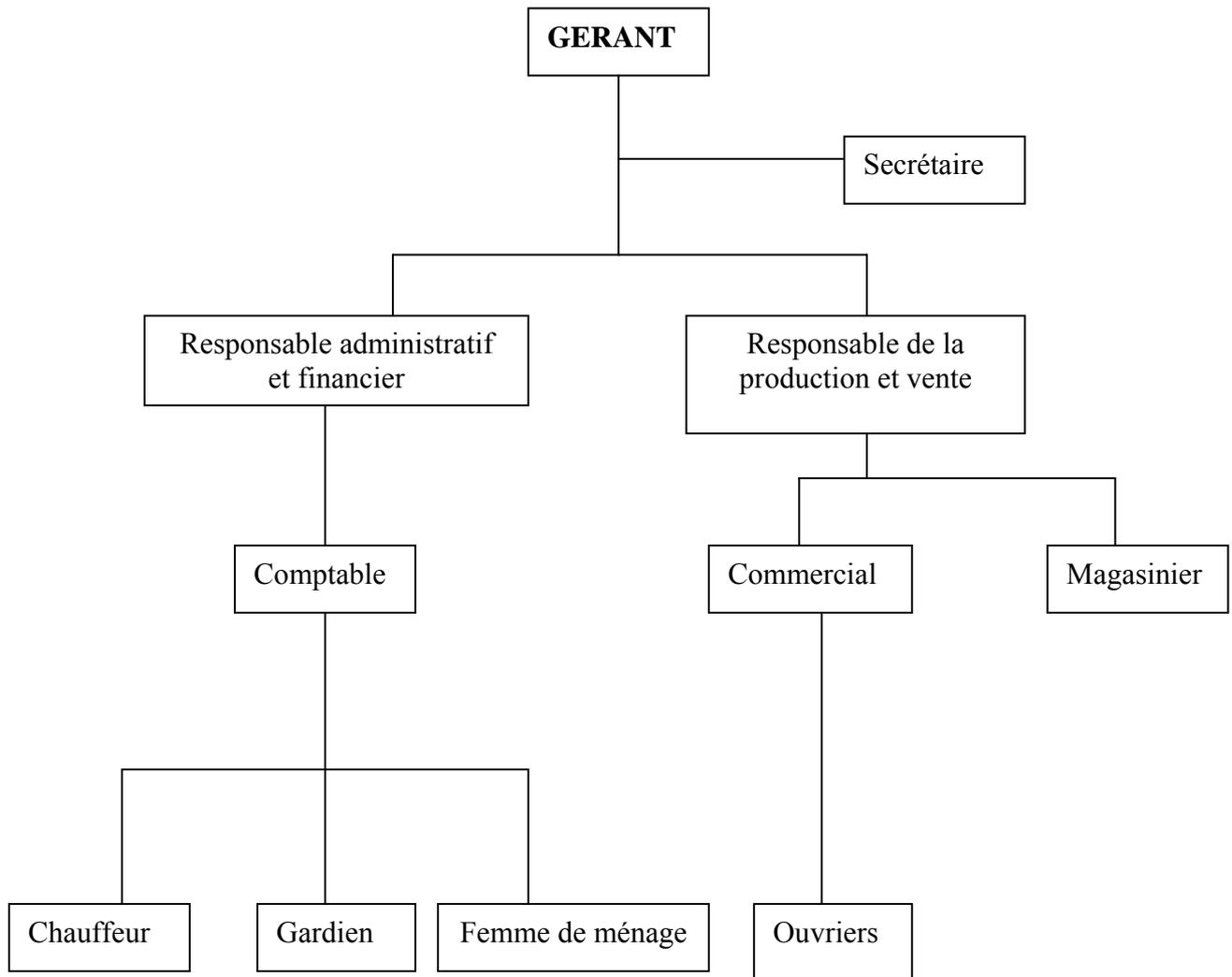
Dans notre cas, l'objectif principal du projet est de développer le secteur de l'agriculture dans la région de la Haute Matsiatra notamment sur la culture des raisins en vue d'augmenter la production des vins dans le district d'Ambalavao. Donc, nous choisissons comme organigramme d'une entreprise individuelle pour faciliter le contrôle et suivi de l'ensemble du personnel. Alors, nous allons donner ci-dessous le rôle et l'organigramme choisi du projet.

1.1-Le Rôle :

L'organigramme permet au responsable de savoir exactement la structure de l'entreprise et s'il a été élaboré avec soin, nous avons effectivement une image précise des différents services du projet et des liens organiques afin d'éviter les conflits d'autorité entre les personnels, d'identifier les responsabilités des personnels et de constater les anomalies de l'organisation.

1.2-Organigramme choisi :

Pour notre projet, nous choisissons comme organigramme celui d'une entreprise individuelle pour faciliter la gestion des ressources humaines et le contrôle à chaque poste de travail. Donc, nous allons présenter ci-dessous la structure organisationnelle du projet choisi.



Section 2 : La description des tâches principales de chaque responsable :

Pour notre projet, le personnel est composé de :

- un gérant propriétaire,
- un secrétaire,
- un responsable administratif et financier,
- un responsable de production et vente,
- Comptable,
- Commerciale,
- Magasinier
- Ouvriers,
- Chauffeur,
- Femme de ménage,
- gardien.

2.1-La direction

Le gérant : il se trouve à la tête d'une organisation et il assure la bonne marche de l'entreprise. Il est le premier responsable en cas de difficulté de la société et prend de décision en cas de besoin. Le secrétaire aide le gérant et il ou elle assure la bonne marche de la circulation de dossier au sein de la société.

2.2-Service administratif et financier :

- ***Le responsable administratif et financier*** : il assure la déclaration fiscale et sociale c'est-à-dire que la TVA, IRSA, et la CNaPS, OSTIE. Il assure aussi le pointage du personnel et contrôle des tâches à exécuter pour le comptable.
- ***Comptable*** : il assure,
 - la comptabilisation des opérations comptables
 - la gestion de la trésorerie (caisse et banque)
 - la gestion financière
 - le contrôle des facteurs d'achat et de vente
- ***Le gardien*** : il assume la propreté de l'environnement au sein de l'établissement et garde la beauté du jardin pour attirer les clients. Le jardinier assure aussi la sécurité de l'établissement.
- ***Femme de ménage*** : assume l'assainissement au sein du bureau de chaque responsable.
- ***Le chauffeur*** : il est le premier responsable de la conduite de voiture de l'entreprise et garde la bonne marche de voiture. Le chauffeur assure l'entretien de véhicule et achète les pièces quand nous les avons besoin.

2.3-Service de production et vente :

- ***Responsable de production et vente*** : Il assure la politique d'achat des matières premières, de vente des produits finis et la quantité à acheter auprès des paysans.

- **Commercial :**

Il garantit :

- la commercialisation des produits,
- négoce avec les clients,
- recherche des clients,
- l'achat auprès des paysans,

- **Magasinier :** assure la gestion des matières premières et des produits finis du projet.

- **Ouvriers :**

Ils assurent le conditionnement et l'emballage des produits en bouteille et le chargement dans le 504 bâché.

Section 3 : Chronogramme :

Le chronogramme nous montre la durée de la réalisation du projet qui débute à la recherche de financement jusqu'à la date d'arrêt d'activité. Donc, nous allons présenter ci-après le calendrier d'activité du projet.

Rubriques	A n-1												2006 → 2011
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
1-Montage du projet	■												
2-Constitution des dossiers				■									
3-Recherche de financement					■								
4-Constructions (bureau et dépôts)						■							
5-Achat des matériaux										■			
6-Installation										■			
7-Recrutement											■		
8-Début d'activité													■
9-Fin prévue d'activité													■

D'après ce tableau, nous avons remarqué que le montage du projet est de 3mois et la construction des bâtiments pour le bureau et le magasin de stockage. Et la durée prévue de l'activité est de 5ans.

TROISIEME PARTIE

ETUDE FINANCIERE DU PROJET

CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION :

Pour ce projet, nous avons besoin de financement pour acheter des matériels et équipements nécessaires du projet. Donc, il est indispensable de présenter le coût d'investissements et les comptes de gestion, le tableau d'amortissement, le plan de financement, et le tableau de remboursement des dettes avec les comptes de gestion du projet. Pour ce faire, nous allons voir tout d'abord le coût des investissements.

Section 1 : Le coût des investissements :

1.1-Immobilisation :

L'immobilisation comprendra les infrastructures, les matériels et mobiliers de bureau, les matériels et outillages, les matériels informatiques, le matériel de transport, l'agencement et l'installation.

Voyons tout d'abord les infrastructures envisagées.

1.1.1-Infrastructure :

C'est la construction de deux bâtiments dont l'un pour le bureau, dépôt et usine. La durée d'exécution des travaux est de 4mois. Cette somme se répartit sur les grands travaux du projet comme le terrassement, l'infrastructure, les charpentes, les menuiseries et les peintures. Donc, le tableau ci-après nous présente le coût des travaux à réaliser pour la construction.

Tableau N°15 : le coût de construction (en Ariary) :

Désignations	Montant (en Ariary)
Terrassement	200.000,00
Bureau	10.000.000,00
Dépôt	12.000.000,00
Usine	10.000.000,00
TOTAL	32.200.000,00

Ce tableau nous présente le coût total de la construction de deux bâtiments réservés pour le bureau, le dépôt et de l'usine.

1.1.2-Matériels et mobiliers de bureau :

Ils comprendront les tables de bureau, les tables pour ordinateurs, les chaises de bureau, la machine à calculer et l'armoire. Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous les coûts de ces matériels.

Tableau N°16 : Matériels et mobiliers de bureau (en Ariary)

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant
Table de bureau	01	20.000,00	20.000,00	02	20.000,00	40.000,00
Table des Ordinateurs	-	-	-	01	60.000,00	60.000,00
Chaises	03	10.000,00	30.000,00	-	-	-
Machine à calculer	01	10.000,00	10.000,00	-	-	-
Armoire	-	-	-	01	80.000,00	80.000,00
Chaise de visiteur	02	3.000,00	6.000,00	03	3.000,00	9.000,00
TOTAL	-	-	66.000,00	-	-	189.000,00

Ce tableau nous présente que le coût des matériels et mobiliers de bureau déjà acquis s'élèvent à Ar 66.000,00 et à acquérir sont de Ar 189.000,00. Cela veut dire que les matériels déjà acquis sont environ 35 % des matériels à acquérir.

1.1.3- Matériels et outillages :

Ils comprendront de cuves, la vinification (balance à bascule et Roberval, seau plastique, fouloir, pompe à vin, bouchonneuse), matériel de contrôle de qualité (pipettes, burette graduée), les produits chimiques, autres matériels de traitement. Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous le coût de ces matériels et outillages du projet.

Tableau N°17 : Matériels et outillages :

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant
Cuves	-	-	-	-	2.000.000,00	2.000.000,00
Vinification :			102.000,00			428.000,00
-Balance bascule	-	-	-	01	200.000,00	200.000,00
-Balance Roberval	01	40.000,00	40.000,00	02	40.000,00	80.000,00
-Seau plastique	04	3.000,00	12.000,00	06	3.000,00	18.000,00
-Fouloir	-	-	-	02	20.000,00	40.000,00
-Pompe à vin	-	-	-	02	20.000,00	40.000,00
-Bouchonneuse	01	50.000,00	50.000,00	01	50.000,00	50.000,00
Contrôle qualité :			104.000,00			184.000,00
Burette graduée	01	16.000,00	16.000,00	02	16.000,00	32.000,00
Pipete 50 ml	04	4.000,00	16.000,00	06	4.000,00	24.000,00
Pipette 10 ml	08	2.000,00	16.000,00	12	2.000,00	24.000,00
Bêcher 250 ml	04	4.000,00	16.000,00	06	4.000,00	24.000,00
Tonolé 120 ml	01	40.000,00	40.000,00	02	40.000,00	80.000,00
Produits chimiques :			24.000,00			186.000,00
Bentoux	-	-	-	10	4.000,00	40.000,00
Betalibusfate	-	-	-	10	5.000,00	50.000,00
Levure	04	6.000,00	24.000,00	06	6.000,00	36.000,00
Capsules	-	-	-	06	10.000,00	60.000,00
Mat. Trt. conservateurs						200.000,00
Autres	-	-	-	-	-	200.000,00
TOTAL	-	-	230.000,00	-	-	2.998.000,00

Vu ce tableau, nous constatons que les matériels et outillages déjà acquis coûtent à Ar 230.000,00, et à acquérir s'élèvent à Ar 2.998.000,00. Donc, le coût total des matériels et outillages sont de Ar 3.228.000,00.

1.1.4-Matériels informatiques :

Elles sont composées d'ordinateurs, d'imprimante, d'onduleurs, de machine photocopieuse, et du perforateur.

Tableau N°18 : Coût des matériels informatiques : (en Ariary)

Rubriques	Déjà acquis			A acquérir		
	Quantité	P.U	Montant	Quantité	P.U	Montant
Ordinateurs	-	-	-	01	700.000,00	700.000,00
Imprimante	-	-	-	01	200.000,00	200.000,00
Onduleur	-	-	-	01	140.000,00	140.000,00
Perforateur	-	-	-	01	9.000,00	9.000,00
TOTAL	-	-	-	-	-	1.049.000,00

Ces matériels sont réservés pour le service administratif et financier du projet en vue de faciliter le contrôle des dépenses et des recettes et de suivre la norme pour la comptabilité de la société.

1.1.5-Matériel de transport :

Pour transporter les matières premières, il est nécessaire d'acheter une 504 bâchée même en état d'occasion pour faire de livraison. Cette voiture coûte à Ar 6.000.000,00.

1.1.6-Agencement et installation :

Ce sont les travaux complémentaires afférents à la construction des nouveaux bâtiments pour le bureau et le magasin de stockage des paddys. Et le coût total de l'installation électrique s'élève à Ar 200.000,00.

Le coût de terrain s'élève à Ar 3.000.000,00.

1.1.7-Récapitulation des immobilisations et investissement :

Tableau N°19 : Récapitulation des immobilisations et investissement : (en Ariary)

Rubriques	Déjà acquis	A acquérir	TOTAL
Terrain	3.000.000,00	-	3.000.000,00
Construction	-	32.200.000,00	32.200.000,00
M .mobilier de bureau	66.000,00	189.000,00	255.000,00
M.informatiques		1.049.000,00	1.049.000,00
Matériel et outillage	230.000,00	2.998.000,00	3.228.000,00
Matériel de transport		6.000.000,00	6.000.000,00
A. installation	200.000,00	-	200.000,00
Fonds de roulement	500.000,00	-	500.000,00
Imprévus	-	400.000,00	400.000,00
TOTAL	3.996.000,00	42.836.000,00	46.832.000,00

Ce tableau nous présente le total des matériels déjà acquis et les matériels à acquérir du projet. Pour cela, nous avons remarqué que le coût des matériels déjà acquis est environ 9,5 % des matériels à acquérir. Et l'ensemble des matériels coûte à Ar 46.832.000,00.

1.2-Les charges :

Pour notre projet, les charges comprendront les charges sur salaire et les autres charges.

Voyons tout d'abord les charges sur salaire.

1.2.1-Les salaires du personnel :

Ce sont les charges du personnel qui participe directement aux services comme l'IRSA, CNaPS, et OSIE. Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous la répartition des charges sur salaire du personnel du projet.

Tableau N° 20 : Charges sur salaire : (en Ariary)

Fonctions	Effectif	Salaire mensuel	Charges Salariales		Charges patronales		IRSA	Net à payer
			Cnaps	Osie	Cnaps	Osie		
Gérant	01	180.000	-	-	23.400	9.000	9.000	147.600
Secrétaire	01	60.000	600	600	-	-	3.640	55.160
RAF	01	140.000	1.400	1.400	-	-	8.280	128.920
Comptable	01	120.000	1.200	1.200	-	-	7.180	110.420
RPV	01	140.000	1.400	1.400	-	-	8.280	128.920
Commercial	01	100.000	1.000	1.000	-	-	5.700	92.300
Magasinier	01	100.000	1.000	1.000	-	-	5.700	92.300
Chauffeur	01	60.000	600	600	-	-	3.640	55.160
Ouvriers	04	200.000	2.000	2.000	-	-	11.400	184.600
Femme de M	01	40.000	400	400	-	-	2.050	37.150
Gardien	01	40.000	400	400	-	-	2.050	37.150
TOTAL	11	1.180.000	10.006	10.006	23.400	9.000	66.920	1.069.680

A l'égard de ce tableau, nous constatons que les charges patronales s'élèvent à Ar 32.400,00 et les charges sur salaire du personnel sont de Ar 20.012,00 au total. Et nous avons remarqué aussi que le salaire du personnel est de Ar 1.069.680,00 par mois et l'impôt sur le revenu salarial assimilé s'élève à Ar 66.920,00. Cette somme est à payer auprès de service des impôts dans le district d'Ambalavao avant le 15 du mois suivant.

Tableau N°21 : Prévion de salaire du personnel sur 5ans : (en Ariary)

Fonctions	Effectif	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	01	1.771.200	1.771.200	1.800.000	1.850.000	1.880.000
Secrétaire	01	661.920	661.920	720.000	760.000	780.000
RAF	01	1.547.040	1.547.040	1.600.000	1.650.000	1.700.000
Comptable	01	1.325.040	1.325.040	1.370.000	1.400.000	1.420.000
RPV	01	1.547.040	1.547.040	1.600.000	1.650.000	1.700.000
Commercial	01	1.107.600	1.107.600	1.200.000	1.300.000	1.320.000
Magasinier	01	1.107.600	1.107.600	1.200.000	1.300.000	1.320.000
Chauffeur	01	661.920	661.920	720.000	760.000	780.000
Ouvriers	04	2.215.200	2.215.200	2.250.000	2.300.000	2.320.000
Femme de M	01	445.800	445.800	500.000	600.000	620.000
Gardien	01	445.800	445.800	500.000	600.000	620.000
TOTAL	11	12.835.760	12.835.760	13.460.000	14.170.000	14.460.000

Ce tableau nous présente que le salaire du personnel ne change pas à la deuxième année d'exploitation et nous avons remarqué que ce salaire ne cesse d'augmenter à partir de la deuxième année jusqu'à la cinquième année. Prenons par exemple à la troisième année, il y a une augmentation de Ar 624.240,00. Cela veut dire qu'il y a aussi une augmentation sur le chiffre d'affaires.

Abordons maintenant les autres charges.

1.2.2-Les autres charges :

Ce sont les charges indirectes qui ne peuvent affecter directement le coût d'un service comme l'électricité, publicité, réparation des matériels, l'impôt, petit outillage. Le tableau ci-après nous montre les dépenses mensuelles de ces charges.

Tableau N°22 : Autres charges : (en millier d'Ariary)

Rubriques	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL
E.élect	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
FDB	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	192
Publicité	25	25	25										75
Carburant	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Outillage	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
E.Matériels	180			180			180			180			720
Taxes	150												150
TOTAL	601	271	271	426	246	246	426	246	246	426	246	246	3.897

D'après ce tableau, on constate qu'au mois de janvier, les charges s'élèvent jusqu'à Ar 601.000,00 car au moment de création, le propriétaire est obligé de payer les taxes. Pour les mois suivants, ces charges sont autour de Ar 271.000,00 par mois. Donc, le tableau ci-après nous montre l'évolution de ces autres charges au cours de cinq années d'activités.

Tableau N°23 : Prévision des autres charges sur 5ans : (en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
E.élect	240.000	250.000	260.000	270.000	280.000
FDB	192.000	200.000	210.000	220.000	230.000
Publicité	75.000	80.000	90.000	100.000	110.000
Carburant	240.000	250.000	260.000	270.000	280.000
Outillage	120.000	130.000	140.000	150.000	160.000
E.Matériels	720.000	740.000	750.000	760.000	770.000
Taxes	150.000	160.000	170.000	180.000	190.000
TOTAL	3.897.000	4.060.000	4.220.000	4.380.000	4.540.000

Vu ce tableau, nous avons remarqué que les autres charges ne cessent d'augmenter au cours des cinq années d'activités. Cette augmentation est autour de Ar 160.000,00 par an.

Section 2 : Tableau d'amortissement :

Pour notre projet, le principe de la constitution des amortissements est la récupération de fonds investis lors de l'acquisition des immobilisations. Il est un moyen qui permet d'acquérir des nouveaux matériels. Donc, nous avons besoin d'une politique qui constitue un instrument privilégié de la défense du capital et de sa croissance. Elle consiste à assurer le renouvellement ou bien l'augmentation de capital. Alors, nous utilisons la méthode d'amortissement linéaire dans tous les matériels et nous présentons dans un tableau ci-après la constitution des amortissements du projet au cours de cinq années des activités. D'où, pour la détermination de la durée d'utilisation de ces matériels, nous appliquons la formule suivante :

$$\text{Durée} = \frac{100}{\text{Taux}}$$

Tableau N°24 : Tableau des amortissements : (en Ariary)

Rubriques	Durées	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Constructions	10	3.220.000,00	3.220.000,00	3.220.000,00	3.220.000,00	3.220.000,00
M. M de bureau	5	51.000,00	51.000,00	51.000,00	51.000,00	51.000,00
M. informatiques	4	262.250,00	262.250,00	262.250,00	262.250,00	-
Matériel de transport	5	1.200.000,00	1.200.000,00	1.200.000,00	1.200.000,00	1.200.000,00
M. et outillages	5	645.600,00	645.600,00	645.600,00	645.600,00	645.600,00
A. et installation	10	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
TOTAL		5.398.850,00	5.398.850,00	5.398.850,00	5.398.850,00	5.136.600,00

D'après ce tableau, nous constatons que les amortissements ne changent pas jusqu'à la quatrième année d'activités et s'élèvent à Ar 5.398.850,00. Et, nous avons remarqué que le matériel informatique sera amorti à la quatrième année d'activités. Donc, il est nécessaire d'acheter des nouveaux matériels informatiques pour avoir un maximum de résultat du projet ou bien avoir des activités rentables.

Section 3 : Plan de financement :

Pour notre projet, le plan de financement a pour but de faire apparaître les variations des ressources financières de l'entreprise au cours d'un exercice ou des exercices et les emplois qui en ont été fait. Donc, pour avoir plus de détails, nous présentons dans un tableau ci-après les variations de fonds de roulement à partir des variations des ressources et des emplois de l'entreprise. Comme ressources, ce sont l'apport en capital, l'autofinancement, les amortissements, l'emprunt à long et à moyen terme à la Banque BOA. Et, les emplois sont des immobilisations sauf le fonds de roulement et les imprévus et le remboursement de capital investi.

Alors, le tableau ci-dessous nous montre les variations des ressources et des emplois du projet.

Tableau N°25 : Tableau de financement (en Ariary)

Rubriques	Montant	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Apport en capital	3.996.000,00					
Résultat	-	14.405.200,00	16.652.000,00	18.840.100,00	22.260.320,00	25.250.400,00
Amortissements	-	5.398.850,00	5.398.850,00	5.398.850,00	5.398.850,00	5.136.600,00
Emprunt à long et à moyen terme BOA	42.836.000,00					
A- TOTAL DES RESSOURCES	46.832.000,00	19.804.050,00	22.050.850,00	24.238.950,00	27.659.170,00	30.387.000,00
Immobilisations corporelles	45.932.000,00	-	-	-	-	-
Distributions (remboursement)	-	17.991.120,00	16.106.336,00	14.221.552,00	12.336.768,00	10.451.984,00
B- TOTAL DES EMPLOIES	45.932.000,00	17.991.120,00	16.106.336,00	14.221.552,00	12.336.768,00	10.451.984,00
C- Variations de fonds de roulement (A-B)	900.000,00	1.812.930,00	5.944.514,00	10.017.398,00	15.322.402,00	19.935.016,00
D- Variations de BFR	-	-	-	-	-	-
E- Variations de trésorerie (C-D)	900.000,00	1.812.930,00	5.944.514,00	10.017.398,00	15.322.402,00	19.935.016,00
F- Cumul de trésorerie (E+F...)	900.000,00	2.712.930,00	8.657.444,00	18.674.842,00	33.997.244,00	53.932.260,00

D'après ce tableau, nous constatons que la tenue de la trésorerie est de Ar **900.000,00** au début de l'exploitation. Cette somme ne cesse d'augmenter au cours de cinq années d'activités du projet. Cela veut dire que nous pourrions renouveler les matériels amortis à la cinquième année d'activités.

Section 4 : Tableau de remboursement des dettes :

Pour notre projet, le montant total des investissements est de Ar 46.832.000,00 qui se répartit d'apport en capital de Ar 3.996.000,00 et à financer de Ar 42.836.000,00. Cela veut dire que nous avons encore besoin de Ar 42.836.000,00 auprès des institutions financières. Pour cela, nous choisissons la banque **BOA** avec taux d'emprunt de **22 %** remboursables au cours de 5ans et le remboursement devrait se faire chaque année c'est-à-dire que le projet rembourse annuellement Ar 8.567.200,00 avec les intérêts y afférent.

Pour calculer l'annuité, nous utilisons la formule suivante :

$$A = C \frac{i}{1 - (1+i)^{-n}} + i$$

On donne : a : annuité

C : montant de l'emprunt Ar 42.836.000,00

i : taux de capitalisation **22 %**

n : la durée de récupération des capitaux investis **5 ans**

Tableau N°26 : Tableau de remboursement des dettes : (en Ariary)

Années	Capital (début) (1)	Intérêts C x i (2)	Amortissements C/n (3)	Annuité C/n + Ci (4)	Capital (fin) (1)-(3)
1	42.836.000,00	9.423.920,00	8.567.200,00	17.991.120,00	34.268.800,00
2	34.268.800,00	7.539.136,00	8.567.200,00	16.106.336,00	25.701.600,00
3	25.701.600,00	5.654.352,00	8.567.200,00	14.221.552,00	17.134.400,00
4	17.134.400,00	3.769.568,00	8.567.200,00	12.336.768,00	8.567.200,00
5	8.567.200,00	1.884.784,00	8.567.200,00	10.451.984,00	0
TOTAL		28.271.760,00	42.836.000,00	71.107.760,00	

Ce tableau nous montre le montant à payer par an avec les intérêts y afférents et nous remarquons que les emprunts sont payés totalement dans 5ans.

Section 5 : Les comptes de gestion :

Pour notre projet, les comptes de gestion sont composés de la classe 6 et de 7. Pour cela, la classe 6 regroupe toutes les charges liées à l'exploitation du projet et la classe 7 rassemble toutes les ventes à effectuer au cours de cinq années d'activités. Donc, les comptes de gestion appartiennent au compte de résultat d'une entreprise. Alors, les charges sont constituées par des opérations commerciales dont le but est de faire augmenter la perte de la Société et de faire aussi apparaître les différentes charges dans la classe 6, comme les charges sur achat, sur exploitation, financières et exceptionnelles. En revanche, les produits sont constitués par des opérations commerciales aussi.

Toutefois le but est de faire accroître le résultat de la Société c'est-à-dire que le bénéfice de l'entreprise. D'où, les objectifs principaux de notre projet, ce seront d'accroître le crédit de gestion et de diminuer le débit de ce compte. Et entre la colonne des produits et la colonne des charges dégage le résultat net après impôts sur le bénéfice de la Société.

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE

Dans ce chapitre, nous allons analyser et étudier successivement le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité, le plan de la trésorerie annuelle du projet, le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion, et enfin le bilan prévisionnel de ce projet.

Voyons tout d'abord le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité du projet.

Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel et la rentabilité :

Pour notre projet, le compte de résultat permet de connaître la performance de la Société. Donc, à partir de ce compte, le responsable peut faire de prévision ou budget pour les exercices suivants notamment sur l'établissement de budget et le diagnostic financier au sein de la Société. Pour ce faire, nous allons voir en premier lieu le compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle du projet puis les structures financières et enfin, la rentabilité des activités envisagées.

1.1-Le compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle :

Ce compte nous permet de savoir la situation de la tenue de compte banque du projet et de gérer la tenue de la caisse de la Société. Donc, le tableau ci-dessous nous présente la situation de la trésorerie au cours de la première année d'exploitation du projet.

Tableau N°27 : Trésorerie mensuelle prévisionnelle : (en millier d'ariary)

Rubriques	Total	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Vente	205.326	17.110,5	17.110,5	17.110,5	17.110,5	17.110,5	17.110,5	17.110,5	17.110,5	17.110,5	17.110,5	17.110,5	17.110,5
Apport	3.996	3.996											
Emprunt	42.836	42.836											
T. E	252.158	63.942,5	17.110,5										
Achat. MP	35.000	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.917	2.916	2.916	2.916	2.916
E.élect	240	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
FDB	192	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Publicité	75	25	25	25									
Carburant	2.400	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Outillage	120	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
E.Matériels	720	180			180			180			180		
Taxes	150	150											
Salaire pers	12.835,76	1069,65	1069,65	1069,65	1069,65	1069,65	1069,65	1069,65	1069,65	1069,65	1069,65	1069,65	1069,65
CH. patronales	388,8			972			972			972			972
Investissements	45.932	45.932											
CH. Financières	9.423,92												9.423,92
Remboursement	17.991,12												17.991,12
CH. Except°	122.149,044												122.149,044
Impôts	4.321,56												4.321,56
T. DEC	249.445,070	50.219,65	4.257,65	5.229,65	4.412,65	4.232,65	5.204,65	4.412,65	4.232,65	5.205,48	4.413,65	4.233,65	159.089,294
Solde du mois	2.712,930	13.422,85	12.852,85	11.880,85	12.697,85	12.877,85	11.905,85	12.697,85	12.877,85	11.904,85	15.696,85	12.876,85	(141.978,794)
Solde cumul		13.422,85	26.275,7	38.156,55	50.854,4	63.732,25	75.638,1	88.335,95	101.213,8	113.118,7	131.881,5	144.691,724	2.712,930

1.2-Les ratios :

Pour connaître l'autonomie financière du projet, nous allons calculer ci-après les différents ratios. Donc, avant de calculer ces ratios, il est indispensable de citer les formules correspondantes :

$$\text{Indépendance financière} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

$$\text{Financement des immobilisations} = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Immobilisations nettes}}$$

$$\text{Endettement} = \frac{\text{Dettes à LMT}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Alors, nous allons présenter dans un tableau ci-dessous les résultats de ces ratios selon les formules ci-dessus.

Tableau N°28 : Calcul des ratios :

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année5
Autonomie financière	0,23	0,69	0,79	0,86	0,91
Financement des immobilisations	1,96	1,46	2,31	3,68	6,38
Endettement	0,33	0,31	0,21	0,14	0,09

Vu ce tableau, nous constatons que le projet est indépendant sur le plan financier de ses créanciers et peut disposer de disponibilité de fonctionnement par emprunt car les ratios sont toujours supérieurs à 0,50 à partir de la deuxième année d'activités.

Et nous avons remarqué que l'endettement est déjà payé à l'année 1. Cela veut dire que notre projet est rentable et viable à long temps et a d'autonomie financière.

1.3-La rentabilité :

Avant de calculer la rentabilité du projet, nous donnons tout d'abord les formules suivantes :

$$\text{Rentabilité commerciale} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

$$\text{Rendement des capitaux investis} = \frac{\text{Résultat net}}{\text{Capitaux permanents}}$$

$$\text{Taux de rendement propre} = \frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Donc, nous allons présenter dans un tableau ci-après les résultats de la rentabilité du projet :

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Rentabilité commerciale	7,02 %	6,31 %	5,84 %	6,07 %	6,38 %
Rendement des capitaux investis	18,14 %	32,42 %	27,58 %	25,10 %	22,53 %
Taux de rendement propre	25,02 %	43,06 %	35,58 %	31,19 %	27,12 %

Ce tableau nous montre que le projet est rentable car le rendement des capitaux investis est toujours supérieur à 10 % au cours de cinq années d'exploitation. De même pour le taux de rendement propre, il est aussi toujours supérieur de 20 % au cours des cinq années d'activités.

Section 2 : Plan de trésorerie :

Ce plan regroupe les entrées et les sorties de la trésorerie due à l'exploitation, et les entrées et les sorties dues à l'opération du bilan. Donc, le tableau ci-dessous nous présente la tenue de la trésorerie au cours de cinq années d'activités du projet.

Tableau N°29 : Plan de trésorerie, selon PCG 2005: (en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Solde début		2.712.930,00	8.657.444,00	18.674.842,00	33.997.244,00
Vente	205.326.000,00	264.000.000,00	322.652.000,00	366.652.000,00	396.000.000,00
Apport	3.996.000,00				
Emprunt	42.836.000,00				
T. E	252.158.000,00	266.712.930,00	331.309.444,00	385.326.842,00	429.997.244,00
Achat. MP	35.000.000,00	45.000.000,00	55.000.000,00	62.500.000,00	67.500.000,00
E.élect	240.000,00	250.000,00	260.000,00	270.000,00	280.000,00
FDB	192.000,00	200.000,00	210.000,00	220.000,00	230.000,00
Publicité	75.000,00	80.000,00	90.000,00	100.000,00	110.000,00
Carburant	2.400.000,00	2.500.000,00	2.600.000,00	2.700.000,00	2.800.000,00
Outillage	120.000,00	130.000,00	140.000,00	150.000,00	160.000,00
E.Matériels	720.000,00	740.000,00	750.000,00	760.000,00	770.000,00
Taxes	150.000,00	160.000,00	170.000,00	180.000,00	190.000,00
Salaire pers	12.835.760,00	12.835.760,00	13.460.000,00	14.170.000,00	14.460.000,00
CH. patronales	388.800,00	390.000,00	398.000,00	400.000,00	410.000,00
Investissements	45.932.000,00				
CH. Financières	9.423.920,00	7.539.136,00	5.654.352,00	3.769.568,00	1.884.784,00
Remboursement	17.991.120,00	16.106.336,00	14.221.552,00	12.336.768,00	10.451.984,00
CH. Except°	122.149.044,00	167.740.587,00	214.561.401,00	247.614.366,00	269.683.096,00
Impôts	4.321.560,00	4.995.600,00	5.652.030,00	6.678.096,00	7.575.120,00
T. DEC	249.445.070,00	258.055.486,00	312.634.602,00	351.329.598,00	376.064.984,00
Solde fin	2.712.930,00	8.657.444,00	18.674.842,00	33.997.244,00	53.932.260,00

D'après ce tableau, nous avons constaté que la tenue de la trésorerie ne cesse d'augmenter au cours des cinq années d'exploitation Cette augmentation est très remarquable à la cinquième année s'élevant à 20.000.000,00Ar environ.

Section 3 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion :

Nous allons présenter dans le tableau ci-dessous la situation des grandeurs caractéristiques de gestion.

Tableau N°30 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion : (en Ariary)
(Selon PCG 2005)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Production vendue	205.326.000,00	264.000.000,00	322.652.000,00	366.652.000,00	396.000.000,00
Achats utilisés	35.000.000,00	45.000.000,00	55.000.000,00	62.500.000,00	67.500.000,00
Achats non stockés	201.305,00	990.250,00	620.210,00	704.500,00	711.200,00
Charges externes	272.011,00	519.467,00	126.707,00	207.950,00	178.480,00
Valeur ajoutée	169.852.684,00	217.490.283,00	266.905.083,00	303.239.550,00	327.610.320,00
Charges personnelles	12.835.760,00	12.835.760,00	13.460.000,00	14.170.000,00	14.460.000,00
Taxes	150.000,00	160.000,00	170.000,00	180.000,00	190.000,00
Résultat brut E	158.866.924,00	204.494.823,00	253.275.083,00	288.889.550,00	312.960.320,00
D .A.A	8.567.200,00	8.567.200,00	8.567.200,00	8.567.200,00	8.567.200,00
Charges financières	9.423.920,00	7.539.136,00	5.654.352,00	3.769.568,00	1.884.784,00
Charges except°	122.149.044,00	167.740.587,00	214.561.401,00	247.614.366,00	269.683.096,00
Résultats av impôts	18.726.760,00	21.647.600,00	24.492.130,00	28.938.416,00	32.825.240,00
Impôts	4.321.560,00	4.995.600,00	5.652.030,00	6.678.096,00	7.575.120,00
Bénéfice (ou perte)	14.405.200,00	16.652.000,00	18.840.100,00	22.260.320,00	25.250.400,00
D.A.A	5.398.850,00	5.398.850,00	5.398.850,00	5.398.850,00	5.136.600,00
MBA	19.804.050,00	22.050.850,00	24.238.950,00	27.659.170,00	30.387.000,00

Ce tableau nous présente que la capacité d'autofinancement ne cesse d'augmenter pendant cinq années d'activités. De même pour la valeur ajoutée car elle est de Ar 169.852.684,00 pour l'année 1 et atteint de Ar 327.610.320,00 à la cinquième année. Cela procure à une augmentation des produits intérieurs brute de la région, de même de notre pays en générale.

Section 4 : Bilan prévisionnel :

Le bilan nous permet de connaître la situation globale de l'entreprise, surtout les actifs courants et non courants. Il nous permet aussi de savoir les ressources (capitaux permanents,...). Donc, pour avoir plus d'explication, nous présentons dans un tableau ci-après la situation de l'actif et de passif du projet.

Tableau N°31 : Bilan prévisionnel selon PCG 2005 :(en Ariary)

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<i>Actifs non courants 1 :</i>					
Terrain	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00	3.000.000,00
Construction	32.200.000,00	32.200.000,00	32.200.000,00	32.200.000,00	32.200.000,00
Matériel informatique	1.049.000,00	1.049.000,00	1.049.000,00	1.049.000,00	
Matériel de transport	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00
Matériels et outillage	3.228.000,00	3.228.000,00	3.228.000,00	3.228.000,00	3.228.000,00
A. installation	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00	200.000,00
Amortissements	5.414.516,00	10.829.032,00	16.243.548,00	21.658.064,00	27.072.580,00
Valeur Nette	40.262.484,00	34.847.968,00	29.433.452,00	24.018.936,00	17.555.420,00
<i>Actifs non courants 3 :</i>					
Matériels et M.B	255.000,00	255.000,00	255.000,00	255.000,00	255.000,00
Amortissements	51.000,00	102.000,00	153.000,00	204.000,00	255.000,00
Valeur Nette	204.000,00	153.000,00	102.000,00	51.000,00	0,00
<i>Actifs courants :</i>					
Clients	36.048.906,00	7.501.124,00	19.904.558,00	30.423.208,00	40.368.324,00
<i>Disponibilités</i>	2.779.596,00	8.790.777,00	18.874.842,00	34.197.244,00	54.132.260,00
TOTAL DES ACTIFS	79.428.320,00	51.359.536,00	68.314.852,00	88.690.388,00	112.056.004,00

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
<i>Capitaux propres</i>					
Capital	3.996.000,00	3.996.000,00	3.996.000,00	3.996.000,00	3.996.000,00
Report à nouveau		14.405.200,00	31.057.200,00	49.897.300,00	72.157.620,00
Résultat net	14.405.200,00	16.652.000,00	18.840.100,00	22.260.320,00	25.250.400,00
TOTAL 1	18.601.200,00	35.253.200,00	54.093.300,00	76.353.620,00	101.604.020,00
<i>Passif non courant 1 :</i>					
Emprunt à LMT	42.836.000,00				
<i>Passif non courant 2 :</i>					
Fournisseurs	17.991.120,00	16.106.336,00	14.221.552,00	12.336.768,00	10.451.984,00
TOTAL 2	60.827.120,00	16.106.336,00	14.221.552,00	12.336.768,00	10.451.984,00
TOTAL DES PASSIFS	79.428.320,00	51.359.536,00	68.314.852,00	88.690.388,00	112.056.004,00

Ce tableau nous présente la situation financière du projet, c'est à dire les ressources et les emplois de l'entreprise. Et nous avons remarqué que le paiement des dettes est au cours des cinq années d'exploitation. En plus de cela, nous avons aussi des créances envers les clients et ces créances s'élèvent à Ar 40.368.324,00 pour l'année 5.

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET :

Dans ce chapitre, nous évaluerons successivement ce projet sur les plans économique, financier, et social.

Voyons tout d'abord l'évaluation économique du projet,

Section 1 : Evaluation économique :

La création du projet dans la région de la Haute Matsiatra et plus précisément dans la ville d'Ambalavao entraîne une évolution sur le plan économique surtout sur le plan agricole en matière des raisins. Elle crée aussi un recrutement au sein de l'entreprise diminuant le taux de chômage et des actes de banditismes dans cette région. Nous avons vu que l'augmentation du chiffre d'affaires au cours des cinq années d'exploitation nous permet de stimuler l'accroissement de la valeur ajoutée du projet. Cette croissance est due à l'excédent de la production de l'exercice et la consommation intermédiaire. Et cette dernière est la somme des achats, achats non stockés et charges externes de l'entreprise. Nous avons remarqué que la valeur ajoutée est de Ar 169.852.684,00 pour l'année 1 et atteint Ar 327.610.320,00 à la cinquième année. Cela procure une augmentation des produits intérieurs bruts de la région, de même, de notre pays en général. Donc, l'évolution de la production envers des paysans qui stimule du chiffre d'affaires provoque l'augmentation du taux de croissance économique des districts de la région de la haute Matsiatra à l'aide des taxes et impôts à payer par la Société. Alors, ce projet peut créer aussi d'une nouvelle agence dans la capitale pour faciliter la distribution des produits.

Abordons maintenant l'évaluation financière du projet à l'aide des outils et critères d'évaluation cités dans la première partie de notre recherche.

Section 2 : Evaluation financière :

2.1-Sur les outils d'évaluation du projet :

2.1.1-La valeur actualisée nette (VAN) :

Nous allons calculer la VAN par la formule suivante :

$$\text{VAN} = \sum \text{MBA} (1 + i)^{-n} - C$$

On donne : MBA : Marge Brute d'Autofinancement

I : Taux d'actualisation 22 %

N : la durée de la récupération des capitaux investis

C : montant d'investissement 46.832.000,00 Ariary

Tableau N°32 : Présentation de calcul de la VAN :

Rubriques	MBA	$(1,22)^{-n}$	MBA $(1,22)^{-n}$
1	19.804.050,00	0,819672131	16.232.827,00
2	22.050.850,00	0,671862402	14.818.171,00
3	24.238.950,00	0,550706887	13.355.667,00
4	27.659.170,00	0,451399088	12.485.349,00
5	30.387.000,00	0,369999252	11.242.886,00
TOTAL	-	-	68.134.900,00

Donc, VAN = 68.134.900,00 – 46.832.000,00

= 21.302.900,00 Ariary

D'où, la valeur actuelle nette est largement positive. Cela veut dire que la rentabilité de l'investissement est positive aussi. Le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

2.1.2-Le taux de rentabilité interne :

C'est le taux d'actualisation annulant le bénéfice net du projet.

Rubriques	MBA	22%	100%
1	19.804.050,00	16.232.827,00	9.902.025,00
2	22.050.850,00	14.818.171,00	5.512.712,00
3	24.238.950,00	13.355.667,00	3.029.869,00
4	27.659.170,00	12.485.349,00	1.728.698,00
5	30.387.000,00	11.242.886,00	949.594,00
TOTAL		68.134.900,00	21.122.898,00

Donc, pour calculer le taux de rentabilité interne, nous effectuons une interpolation linéaire, alors nous avons la relation suivante :

$$\left\{ \begin{array}{l} 22 \% < \text{TRI} < 100 \% \\ 68.134.900,00 > 46.832.000,00 > 21.122.898,00 \end{array} \right.$$

$$\frac{46.832.000,00 - 68.134.900,00}{21.122.898,00 - 68.134.900,00} = \frac{\text{TRI} - 22 \%}{100 \% - 22 \%}$$

$$\text{TRI} - 22 \% = 0,45 \times 78 \%$$

$$\text{TRI} = 57,1 \%$$

Le taux de rentabilité interne est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à 22 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 35,1 % pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage.

2.1.3-L'indice de profitabilité :

$$\text{IP} = \frac{\sum_{j=1}^n \text{MBA} (1+t)^{-j}}{C}$$

$$\text{IP} = 1,45$$

D'après ce résultat, nous constatons que l'indice de profitabilité est supérieur à 1. Donc, la rentabilité est supérieure aussi au taux de capitalisation. Cela veut dire que l'ary invest rapporte Ar 0,45 environ.

2.1.4-La durée de récupération des capitaux investis :

Pour connaître la capacité de récupération des capitaux investis, nous le calculons à l'aide de MBA.

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
MBA	19.804.050,00	22.050.850,00	24.238.950,00	27.659.170,00	30.387.000,00
MBA Cumulée	19.804.050,00	41.854.900,00	66.093.850,00	93.753.020,00	124.140.020,00
Investissement		46.832.000,00			

D'après ce tableau, les capitaux investis seront récupérés entre la deuxième et la troisième année d'exploitation.

Soit n la date à déterminer, donc nous avons :

$$\left\{ \begin{array}{l} 41.854.900,00 < 46.832.000,00 < 66.093.850,00 \\ 2 < n < 3 \end{array} \right.$$

$$n = \frac{46.832.000,00 - 41.854.900,00}{66.093.850,00 - 41.854.900,00} + 2 = \frac{4.977.100,00}{24.238.950,00} + 2 = 2,21$$

$$\begin{aligned} n &= 2,21 \text{ans} \\ 0,21 \times 12 \text{ mois} &= 2,52 \text{ mois} \approx 3 \text{ mois} \\ 0,52 \times 30 \text{ jours} &= 15,6 \approx 16 \text{ jours} \end{aligned}$$

Dans notre cas, les capitaux investis sont récupérés durant la troisième année d'exploitation ou plus exactement 3 mois et 16 jours de l'année 3. Donc, les capitaux investis seront récupérés au cours du mois d'Avril, c'est-à-dire le 16 avril de l'année 3.

2.2-Sur les critères d'évaluation du projet :

2.2.1-La pertinence :

Au cours de l'analyse de la situation financière du projet, nous remarquons que le projet est rentable et viable à long terme car la valeur nette actualisée est largement positive et s'élève à Ar 21.302.900,00. Donc, il rapporte des impacts directs pour la population aux districts dans la région de la haute Matsiatra, c'est-à-dire des districts d'Ambalavao, d'Ikalamavony, d'Ambohimahaso, et de Fianarantsoa I et II, non seulement sur le plan agricole notamment la culture des raisins et de commercialisation de ces produits mais aussi sur le plan de l'économie de la région.

2.2.2-L'efficacité du projet :

Notre projet est efficace car les objectifs sont atteints sans réduire les moyens utilisés, matériels informatiques, matériels et outillages, pendant cinq années d'exploitation. Cela veut dire que ce projet n'utilise que les matériels au début des activités. En d'autre terme, il suffit d'atteindre les objectifs sans tenir compte les coûts liés à l'exploitation. Donc, le projet est efficace et produit un effet bénéfique pour la population dans la région de la haute Matsiatra toute entière.

2.2.3-L'efficience du projet :

A la première année d'activité, les matériels utilisés sont tous neufs sauf les matériels déjà acquis par le gérant propriétaire du projet. Après un an d'utilisation, ces matériels sont amortis environ de 20 % de leurs valeurs d'origine. Donc, il y a une diminution de la valeur des matériels utilisés mais les chiffres d'affaires ne cessent d'augmenter en même temps. Et si on regarde le chiffre d'affaires de l'année 1 par rapport à l'année 2, il y a une augmentation de Ar 58.674.000,00. Alors, notre projet est efficient car les objectifs sont atteints avec moindre coût au cours de l'exploitation.

2.2.4-La durée de vie du projet :

Comme nous avons vu dans le calcul de la valeur actuelle nette du projet, nous avons constaté qu'elle est largement positive et s'élève à Ar 21.302.900,00.

Cela explique que la rentabilité de l'investissement est positive aussi et le projet génère un bénéfice certain. Alors, ce résultat nous permet de dire que le projet est viable à long terme et rentable.

2.2.5-L'impact du projet :

Durant l'analyse à l'aide des outils et des critères d'évaluation du projet, nous remarquons que le projet est rentable et viable à long terme vue la situation financière saine. Donc, la rentabilité de ce projet entraîne une évolution dans région d'exploitation surtout au point de vue économique et aussi sur le plan social car la création du projet engendre une création d'emplois de la région pour les jeunes. Et cette création d'emploi peut diminuer le taux de chômage de la région.

Section 3 : Evaluation sociale :

Durant l'évaluation financière du projet, nous avons constaté que ce projet est rentable. Donc, la situation financière de ce projet est viable à long terme et rentable. Alors, le projet pourra contribuer à une création d'emplois pour la région d'exploitation et le responsable du projet pourra aussi améliorer les conditions de travail au sein de l'entreprise ou augmenter les masses salariales de ses employés et cette augmentation aura un impact favorable et fiable pour l'ensemble du personnel. D'où, le pouvoir d'achat du travailleur augmente en fonction de la rentabilité du projet.

CONCLUSION GENERALE

La recherche que nous avons effectuée dans la région de la haute Matsiatra, notamment dans les districts d'Ikalamavony, d'Ambalavao, et de Fianarantsoa, peut développer le secteur agricole surtout en matière de raisins et aussi nous permet de dégager un certain nombre des problèmes, à savoir de l'insuffisance de la production des vins dans la région d'exploitation des raisins. Ces problèmes provoquent des impacts directs pour les consommateurs surtout les grossistes et des détaillants dans la région de la haute Matsiatra, de même de notre pays toute entière. Nous avons remarqué aussi que cette recherche déroule d'une façon fructueuse et dans un climat favorable avec la population principalement les paysans dans les districts de la région, et au responsable de service de l'agriculture dans ces districts et aussi aux Sociétés faisant ce genre d'activité dans cette région.

Pendant la descente dans la région de la haute Matsiatra en passant les différents districts de cette région et plus exactement dans le district d'Ambalavao, de Fianarantsoa I et II, nous avons rencontré des problèmes pour la collecte des matières premières dans les communes de district d'Ambalavao car les routes sont non seulement en mauvais état mais aussi lamentable. En plus, les entreprises qui fabriquent des vins dans la ville d'Ambalavao profitent les paysans pour l'achat des raisins. Pour cela, ils achètent les raisins à bas prix, c'est-à-dire que ces derniers coûtent à Ar 180,00 le kilo. Vu ces problèmes, les gens démotivent pour la culture des raisins qui déclenche la diminution sans cesse de la production de ces matières envers les paysans. Cette situation entraîne l'insuffisance des produits dans la région d'exploitation. Par contre, dans le district d'Ambalavao, les vins coûtent plus cher que dans la ville de Fianarantsoa pour les détaillants. A cause de ces problèmes, la recherche que nous avons effectuée dans ce district est axée sur la commercialisation des produits vins dans la capitale de Betsileo, ou bien dans la ville de Tuléar et aussi à d'Antananarivo pour avoir le meilleur prix. Donc, pour résoudre ces problèmes, il est nécessaire de mettre en place une unité de production de vin pour améliorer la production envers les paysans dans les districts dans la région de la haute Matsiatra.

Cependant, l'existence de ce projet n'est pas suffisante pour résoudre ces problèmes dans la région d'exploitation. Mais, il est indispensable d'investir dans le secteur routier reliant aux différentes communes dans le district d'Ambalavao pour faciliter la collecte des raisins vers le siège du projet. C'est le seul moyen pour motiver et augmenter les quantités produites auprès des paysans et ces derniers permettent au projet d'augmenter aussi les produits aux clients.

De ce fait, notre projet ne serait plus obligé de recourir aux autres régions si la production en matières premières dans ce district s'améliore d'une façon rapide et rentable. En plus, le projet utilise comme moyen de production les différentes ressources (humain, financier, et matériel). Pour cela, la gestion de l'ensemble du projet est assurée par le gérant. En cas d'absence du gérant, seul le responsable administratif et financier peut le remplacer et agit comme le gérant de ce projet.

Enfin, l'étude financière du projet nous permet la connaissance de la rentabilité des activités à partir des outils et critères d'évaluations. Pour cela, le projet est reconnu rentable et viable à long terme car la valeur actuelle nette est largement positive s'élevant à Ar 21.302.900,00. Et pour le taux de rentabilité interne, il est supérieur au taux d'actualisation s'élevant à 22 %. Donc, le projet dispose d'une marge de sécurité de 35,1 % pour l'emprunteur. Alors, cette marge de sécurité permet à l'entreprise de s'endetter davantage.

Vu la situation financière saine, le propriétaire peut augmenter les investissements dans la région d'exploitation. Cela procure à une augmentation des produits intérieurs bruts de la région, de même, de notre pays en général. Donc, l'évolution de la production vendue et de chiffre d'affaires provoque l'augmentation de taux de croissance économique de la région et cette augmentation peut développer aussi les autres secteurs d'activités dans la région de la haute Matsiatra.

BIBLIOGRAPHIE

- Analyse financière et de rentabilité, par R. Bruno, Edition JEUNE, année 1996, 240pages
- Analyse de rentabilité d'entreprise, par C- CRISTIAN –P, Edition FOUCHER, 1999, 180 pages.
- Document auprès du Ministère de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche pour l'unité de politique de développement rural (UPRD)
- Gestion prévisionnelle, par C. CRISTIAN. P, édition JEUNE, année 1998, 200pages
- Gestion de Projet, par FABIEN BAUGARD
- Edition FOURCHER, 1998, 200 pages
- ZEYL, Alfred, DAYAN, Armand. Organisation et gestion de la force de vente. Paris : E.D d'organisation, 1986, 25page.
- THURMAN, JE, LOUZINE, A., E KOGI, K. Accroître la productivité et améliorer la qualité de la vie au travail. GENEVE : BIT, 1994, 83page.
- Dictionnaire du marketing, ouvrage collectif, Hatier, 1998, 748pages
- L'Internet et le marketing, Jean Jacques Rechenman, Editions d'organisation, 1999, 240pages
- Gestion de projet, par C. CRISTIAN-P, édition Foucher, 2000, 200pages.
- Gestion et création d'entreprise, par Fabien Baugerd, Edition Foucher, 1999, 240pages
- Monographie de la Région de la haute Matsiatra auprès de l'INSTAT à Anosy Antananarivo, juin 2003.
- Management et Gestion d'Entreprise, par FABIEN BAUGERD Edition JEUNE, 1996, 200 pages.
- YVES CHIROOZE (Enseignement Supérieur tertiaire) LE MARKETING. Edition MARKETING, COPYRING, 1996, 200 pages

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : IDENTIFICATION DU PROJET.....	4
CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET :.....	5
<i>Section 1 : Historique du projet :.....</i>	<i>5</i>
1.1-Généralité sur la situation géographique de la région.....	5
1.2-Problème politique et socio-économique.....	7
1.3-Les principales activités.....	10
1.3.1- Production de vin.....	10
1.3.2- Commercialisation.....	15
<i>Section 2 : Caractéristique du projet envisagée.....</i>	<i>16</i>
2.1-Nature du projet.....	16
2.2-But et objectif du projet.....	17
2.3-Intérêts du projet.....	18
CHAPITRE II : ETUDE DU MARCHE VISE :.....	18
<i>Section 1 : Description du marché.....</i>	<i>18</i>
1.1-Domaine d'études du projet.....	18
1.2-Clientèle cible.....	19
1.3-Part du marché visé.....	19
<i>Section 2 : Analyse de l'offre.....</i>	<i>20</i>
2.1-Estimation de l'offre dans la région d'exploitation.....	20
2.2-Les concurrents.....	20
2.2.1-Les concurrents dans la région d'exploitation.....	21
2.2.2-Les concurrents en dehors de cette région.....	23
2.3-Forces et faiblesses des concurrents.....	24
<i>Section 3 : Analyse de la demande.....</i>	<i>24</i>
3.1-Estimation globale de la demande dans la région.....	25
3.2-Le besoin des clients cible.....	26
<i>Section 4 : Politique et Stratégie marketing envisagée.....</i>	<i>26</i>
4.1-La politique marketing à adopter.....	27
4.1.1-Politique de produit.....	27
4.1.2-Politique de prix.....	27
4.1.3-Politique de distribution.....	28
4.1.4-Politique de promotion et de communication.....	28

4.2-La stratégie marketing à suivre.....	29
4.2.1-Stratégie push.....	29
4.2.2-Stratégie pull.....	30

CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS DE GESTION, LES CRITERES D'EVALUATION, ET SUR LES STRUCTURES FINANCIERES.....	31
--	----

Section 1 : Les outils d'évaluation du projet.....31

1.1-Valeur actuelle	31
1.1.1-Définition.....	31
1.1.2-Formule.....	31
1.1.3-Interprétation.....	31
1.2-Taux de rentabilité interne.....	32
1.2.1-Définition.....	32
1.2.2-Formule.....	32
1.2.3-Interprétation.....	32
1.3-Indice de profitabilité.....	32
1.3.1-Définition.....	32
1.3.2-Formule.....	32
1.3.3-Interprétation.....	32
1.4-La durée de récupération des capitaux investis.....	33
1.4.1-Définition.....	33
1.4.2-Formule.....	33
1.4.3-Interprétation.....	33

Section 2 : Les critères d'évaluation du projet.....33

2.1-La pertinence.....	33
2.2-L'efficacité.....	33
2.3-L'efficience.....	33
2.4-La durée de vie du projet.....	34
2.5-L'impact du projet.....	34

Section 3 : Les structures financières :34

3.1-Les ratios.....	34
3.1.1- Définition.....	34
3.1.2- Formule.....	35
3.1.3- Interprétations.....	35
3.2-Les rentabilités.....	36
3.2.1-Rentabilité commerciale.....	36
3.2.2-Rentabilité des capitaux investis.....	36
3.2.3-Rentabilité de rendement propre.....	36

DEUXIEME PARTIE : CONDUITE DU PROJET.....38

CHAPITRE I : TECHNIQUE DE PRODUCTION ET DE REALISATION.39

Section 1 : Les ressources à mettre en oeuvre.....39

1.1-Ressources humaines.....	39
1.2-Ressources financières.....	41
1.3-Ressources matérielles.....	41

Section 2 : Caractéristique de l'approvisionnement.....43

2.1-La méthode d'achat à adopter.....	43
2.2-Processus de production de vin.....	44
2.3-Le critère d'évaluation de stocks.....	45

CHAPITRE II : LA CAPACITE DE PRODUCTION ENVISAGEE.....45

Section 1 : Les différents facteurs de production.....46

1.1-Les différents facteurs de production à mettre en place.....	46
1.2-Les productions envisagées.....	46

Section 2 : Les dépenses en matières premières.....47

2.1- Les dépenses sur chaque unité de production du projet.....	47
2.2- Prévision d'achat	48
2.2.1-Achat prévisionnel pour l'année 1.....	48
2.2.2-Achat prévisionnel sur 5 ans.....	48

Section 3 : Prévision de vente.....49

3.1- Quantité produite prévisionnelle.....	50
3.1.1-Prévision de vente en quantité pour l'année 1.....	50
3.1.2-Prévision de vente en quantité sur 5 ans.....	50
3.2- Le chiffre d'affaires prévisionnelles.....	51
3.2.1-Chiffre d'affaires prévisionnelles pour l'année 1.....	51
3.2.2-Chiffre d'affaires prévisionnelles sur 5 ans.....	51

CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....53

Section 1 : Structure organisationnelle.....53

1.1-Rôles.....	53
1.2-Organigramme choisi.....	53

Section 2 : Description des tâches principales de chaque poste de travail.....54

2.1-Direction.....	55
2.2-Service administratif et financier.....	55
2.3-Services d'exploitation.....	55

Section 3 : Chronogramme d'activité.....57

TROISIEME PARTIE : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....58

CHAPITRE I : COUT D'INVESTISSEMENT59

Section 1 : Le coût des investissements59

1.1-Immobilisations.....	59
1.1.1-Infrastructures envisagées.....	59
1.1.2-Matériels de bureau.....	60
1.1.3-Matériels et outillages.....	60
1.1.4-Matériels informatiques.....	62
1.1.5-Matériel de transport.....	62
1.1.6-Agencement et installation.....	62
1.1.7-Récapitulation des immobilisations et investissements.....	63
1.2-Les charges.....	63
1.2.1-Salaire prévisionnel pour l'année 1.....	63
1.2.2-Salaire prévisionnel sur 5ans.....	65
1.2.3-Les autres charges pour l'année 1.....	65
1.2.4-Les autres charges sur 5ans.....	66

Section 2 : Tableau d'amortissement.....67

Section 3 : Plan de financement.....68

Section 4 : Tableau de remboursement des dettes.....70

Section 5 : Les comptes de gestion.....71

CHAPITRE II : ANALYSE DE LA RENTABILITE ET ETUDE DE FAISABILITE.....72

Section 1 : Le compte de résultat prévisionnel et rentabilité.....72

1.1-Compte de trésorerie mensuelle prévisionnelle.....	72
1.2-Les ratios.....	74
1.3-Les rentabilités.....	75

Section 2 : Plan de trésorerie.....76

Section 3 : Le tableau des grandeurs caractéristiques de gestion.....77

Section 4 : Bilan prévisionnel.....78

CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....	80
<i>Section 1 : Evaluation économique.....</i>	80
<i>Section 2 : Evaluation financière selon les outils</i>	80
2.1-Selon les outils d'évaluation du projet.....	80
2.1.1-Valeur actuelle nette.....	80
2.1.2-Taux de rentabilité interne.....	81
2.1.3-Indice de profitabilité.....	82
2.1.4-Délai de récupération des capitaux investis.....	83
2.2-selon les critères d'évaluation du projet.....	84
2.2.1-La pertinence.....	84
2.2.2-L'efficacité.....	84
2.2.3-L'efficience.....	84
2.2.4-La durée de vie du projet.....	84
2.2.5-L'impact du projet.....	85
<i>Section 3 : Evaluation sociale.....</i>	85
CONCLUSION GENERALE.....	86

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N° 01 : Part du marché visé

Tableau N° 02 : Le prix d'achat des raisins et vente des vins

Tableau N°03 : prix appliqué par la société CHAN FOUI & FILS

Tableau N°04 : prix affiché par la société LAZAN'I BETSILEO

Tableau N° 05 : Le tarif de concurrent en dehors de la région Haute Matsiatra

Tableau N°06 : Situation globale de l'offre et de la demande

Tableau N°07 : Les types fondamentaux de vins

Tableau N°08 : Dépenses sur chaque unité de production

Tableau N°09 : Achat prévisionnel pour l'année 1

Tableau N°10 : Achat prévisionnel sur 5 ans

Tableau N°11 : La quantité produite pour l'année 1

Tableau N°12 : Les prévisions des ventes en quantité sur 5ans

Tableau N°13 : Le chiffre d'affaire prévisionnel pour l'année 1

Tableau N°14 : Chiffres d'affaire prévisionnelle sur 5ans

Tableau N°15 : le coût de construction

Tableau N°16 : Matériels et mobiliers de bureau

Tableau N°17 : Matériels et outillages

Tableau N°18 : Coût des matériels informatiques

Tableau N°19 : Récapitulation des immobilisations et investissement

Tableau N°20 : Charges sur salaire

Tableau N°21 : Prévision de salaire du personnel sur 5ans

Tableau N°22 : Autres charges

Tableau N°23 : Prévision des autres charges sur 5ans

Tableau N°24 : Tableau des amortissements

Tableau N°25 : Tableau de financement

Tableau N°26 : Tableau de remboursement des dettes

Tableau N°27 : Trésorerie mensuelle prévisionnelle

Tableau N°28 : Calcul des ratios

Tableau N°29 : Plan de trésorerie, selon PCG 2005

Tableau N°30 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion

Tableau N°31 : Bilan prévisionnel

Tableau N°32 : Présentation de calcul de la VAN

LISTE DES ABREVIATIONS

Ar : Ariary

BOA : Bank of Africa

D.A.A: Dotations aux amortissements

DRCI : Délai de récupérations des capitaux investis

DSRP : Document stratégie pour la réduction de la pauvreté

EBE : Excédent brut d'exploitation

FIFO : First in first out

INSTAT : Institut national de la statistique

IRSA : Impôt sur les revenus salariaux et assimilés

MAEP : Ministère de l'agriculture et de l'élevage et de pêche

MBA : Marge brut d'autofinancement

PIB : Produit intérieur brut

ùnPME : Petit et moyenne entreprise

RAF : Ratio autonomie financière

RC : Rentabilité commerciale

RCI : Rentabilité des capitaux investis

RELT : Ratio d'endettement à long terme

RFI : Ratio de financement des immobilisations

RF : Ratio de financement

RTRP : Rentabilité de taux de rendement propre

TGCG : Tableau de grandeurs de caractéristique de gestion

TRI : Taux de rentabilité interne

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

VAN : Valeur actuelle nette