

# SOMMAIRE

## REMERCIEMENTS

## LISTE DES TABLEAUX

## LISTE DES ABREVIATIONS

INTRODUCTION.....	1
<b>PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET.....</b>	<b>4</b>
<b>CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....</b>	<b>5</b>
Section 1 : Historique du projet.....	5
Section 2 : Caractéristique du projet.....	6
<b>CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHÉ.....</b>	<b>9</b>
Section 1 : Caractéristique du marché de logements.....	9
Section 2 : Analyse de la demande.....	11
Section 3 : Analyse de l'offre.....	13
Section 4 : Analyse de la concurrence.....	14
Section 5 : Aspect Marketing du projet.....	15
<b>CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION .....</b>	<b>19</b>
Section 1: Les outils d'évaluation.....	19
Section 2 : Les critères d'évaluation du projet.....	24
Conclusion de la partie I.....	26
<b>PARTIE II : CONDUITE DU PROJET.....</b>	<b>27</b>
<b>CHAPITRE I: TECHNIQUE DE REALISATION.....</b>	<b>28</b>
Section 1 : Les facteurs de production.....	28
Section 2 : Description générale et technique du produit.....	31
<b>CHAPITRE II : LA CAPACITE D'EXPLOITATION ENVISAGEE.....</b>	<b>32</b>
Section 1 : Aspect qualitatifs et quantitatifs.....	32
Section 2 : Production envisagée et évolution du chiffre d'affaires.....	33
<b>CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....</b>	<b>33</b>
Section 1 : Organigramme.....	34
Section 2 : Gestion des ressources humaines.....	38
Section 3 : Organisation de travail.....	40
Section 4 : Chronogramme des activités.....	41
Conclusion de la partie II.....	43
<b>PARTIE III : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....</b>	<b>44</b>
<b>CHAPITRE I :COUT DES INVESTISSEMENTS.....</b>	<b>45</b>
Section 1 : Le coût des investissements.....	45
Section 2 : Plan de financement.....	52
Section 3 : Evaluation des amortissements.....	53
Section 4 : Plan de remboursement des dettes financières.....	56
<b>CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ET DE RENTABILITE.....</b>	<b>58</b>
Section 1 : Les comptes de gestion.....	58
Section 2 : Les comptes de résultats prévisionnels.....	63
Section 3 : Tableau des flux de trésorerie.....	65
Section 4 : Bilans prévisionnels.....	67
<b>CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....</b>	<b>72</b>
Section 1 : Evaluation économique.....	73
Section 2 : Evaluation financière.....	73
Section 3 : Evaluation sociale.....	78
CONCLUSION DE LA PARTIE III.....	80
CONCLUSION GENERALE.....	81
<b>ANNEXES</b>	
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	
<b>TABLE DES MATIERES</b>	

## **LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES**

**Tableau n°01** : Revenus salariaux moyens selon la CSP et selon la branche d'activités

**Tableau n°02** : Divers promoteurs immobiliers dans la capital.

**Tableau n°03** : Liste des matériels et outillages.

**Tableau n°4** : Liste des matériaux de construction.

**Tableau n°05** : Plan de production annuelle.

**Tableau n°06** : Récapitulation des qualifications du personnel.

**Tableau n°07** : Salaire du personnel.

**Tableau n°08** : Evolution de l'effectif du personnel.

**Tableau n°09** : Coût des matériels et outillages.

**Tableau n°10** : Coût des matériels de transport.

**Tableau n°11** : Coût des matériels informatiques

**Tableau n°12** : Coût des MMB.

**Tableau n°13** : Récapitulation des immobilisations.

**Tableau n°14** : Coût des matières premières pour un logement.

**Tableau n°15** : Fonds de Roulement Initial.

**Tableau n°16** : Montant des investissement.

**Tableau n°17** : Détails des financements.

**Tableau n°18** : Schéma de financement.

**Tableau n°19** : Amortissement des biens immobilisés.

**Tableau n°20** : Tableau des amortissements.

**Tableau n°21** : Tableau des emprunts.

**Tableau n°22** : Les achats de matières premières.

**Tableau n°23** : Consommation annuelle de carburant.

**Tableau n°24** : Charges du personnel.

**Tableau n°25** : Charges financières.

**Tableau n°26** : Compte des charges.

**Tableau n°27** : Compte des produits.

**Tableau n°28** : Compte de résultat par nature.

**Tableau n°29** : Compte de résultat par fonction.

**Tableau n°30** : Tableau des flux de trésorerie.

**Tableau n°31** : Bilan d'ouverture au 01 Janvier N.

**Tableau n°32** : Bilan au 31 Décembre de l'année 1.

**Tableau n°33** : Bilan au 31 Décembre de l'année 2.

**Tableau n°34** : Bilan au 31 Décembre de l'année 3.

**Tableau n°35** : Bilan au 31 Décembre de l'année 4.

**Tableau n°36** : Bilan au 31 Décembre de l'année 5.

**Tableau n°37** : Les Marges Brutes d'Autofinancement.

**Tableau n°38** : La Valeur Actuelle Nette.

**Tableau n°39** : Calcul du DRICI.

**Figure n°01** : Organigramme

**Figure n°02** : Chronogramme

## LISTE DES ABREVIATIONS

- BTP** : Bâtiments et Travaux Publics
- CSP** : Catégorie socioprofessionnelle
- CA** : Chiffre d'affaires
- CNaPS** : Caisse Nationale pour Prévoyance Sociale
- DAP** : Dotations aux Amortissements et Provisions
- DRCI** : Délai de Récupération des Capitaux Investis
- EDBM** : Economic Development Bord of Madagascar
- EGP** : Entrepreneuriat et Gestion de Projet
- EPM** : Enquête Auprès des Ménages
- EBE** : Excédent Brut d'Exploitation
- HIMO** : Haute Intensité de Main d'œuvre
- GRH** : Gestion des Ressources Humaines
- OECFM** : Office des Experts Comptables et Financiers de Madagascar
- OSTIE** : Organisme Sanitaire InterEntreprises
- IP** : Indice de Profitabilité
- INSTAT** : Institut National de la Statistique
- MMB** : Matériels et Mobiliers de Bureau
- MBA** : Marges Brutes d'Autofinancement
- NIF** : Numéro d'Identification Fiscale
- PCG** : Plan Comptable Général
- PIB** : Produit Intérieur Brut
- SEIMAD** : Société d'Equipement Immobilier de Madagascar
- TRI** : Taux de Rentabilité Interne
- VAN** : Valeur Actuelle Nette

## **INTRODUCTION**

La nécessité pour l'homme de vivre dans un logement n'est plus à justifier. En effet, vivre dans un logement est un besoin fondamental pour l'homme, tant pour son bien être, sa sécurité que sa survie. De ce fait avoir un « chez soi » est l'aspiration de tout chacun même chez les démunis. Mais encore faudrait-il que ce logement soit décent pour permettre à une famille d'y vivre avec sérénité. L'accès à un logement décent est un des objectifs de tout citoyen et l'accès à son propre logement constitue un objectif recherché par une large couche de la population.

Malheureusement pour nous Malagasy, l'accès à un logement décent est devenu un luxe que peu de ménages peuvent se payer. De ce fait, l'accession au logement reste très sélective. Le logement se définit comme le lieu d'habitation et donc la maison. Le logement se peut être considéré comme un bien de consommation qui apporte une certaine satisfaction. Mais il est également considéré comme un indicateur de différenciation économique, sociale et culturelle.

Toutes les nations, y compris Madagascar se doivent permettre à leur population l'accès à ce logement décent. Mais le Gouvernement de notre pays ne possède pas encore de moyens efficaces pour cela tandis que le problème s'aggrave d'année en année.

En effet, malgré l'existence des entreprises œuvrant dans le secteur immobilier, les demandes de logement non satisfaites ne cessent également de croître et atteignent 18 000 unités par an dans la capitale vers l'an 2000 contre 8500 en 1985. Tout cela est dû à l'explosion démographique surtout dans la capitale : En 1960, notre ville ne comptait que 3 000 habitants, en 2000, il y en avait 1 750 000 habitants et en 2015, il y en aura 5 000 000. A défaut d'une politique d'urbanisation définie dans la capitale, il y a risque de surpopulation. La ville devient synonyme de mauvaises conditions sanitaires, de chômage, d'insécurité, l'urbanisation à Madagascar est un phénomène exceptionnel en ce sens qu'elle se fait largement sans croissance économique.

Cette urbanisation rime avec une pauvreté extrême, la plupart des Malgaches vivent encore dans des maisons insalubres sans confort.

Tant qu'aucun grand projet de construction de logements sociaux n'est mis en place, la crise de logement ne pourra pas être résolue. C'est ainsi que nous futur acteur de développement de notre pays, avons décidé de concentrer notre projet sur le renforcement de ceux qui sont déjà dans le domaine de la construction de logements afin de satisfaire la demande en matière de logement qui est largement supérieur à l'offre. Ce travail contribue aussi à l'extension de la ville d'Antananarivo qui est un programme entrepris par l'Etat malgache actuellement. En fait l'Etat cède la place à l'initiative privée le développement du pays.

Pour mener à bien notre étude, on a adopté la méthodologie suivant :

- Consultation de documents concernant les techniques de gestion et de construction de bâtiment auprès du Centre d'Informations Techniques et Economiques (CITE), auprès de l'Institut National de la Statistique (INSTAT), auprès du Economic Development Bord of Madagascar (EDBM ex GUIDE) pour les procédures de construction d'une entreprise et les dossiers y afférents.
- Navigation sur divers sites Internet pour approfondir les connaissances techniques
- Effectuer un stage de 7 mois au sein de l'entreprise de construction COGENAL.
- Entretien avec les encadreurs pédagogiques et professionnels pour l'orientation et la conception du projet.

Ainsi, ces investigations nous ont permis de :

- connaître l'intensité du problème de logement dans la capitale
- déterminer la population cible après segmentation du marché ;
- mieux connaître les besoins et attentes du marché cible afin de mieux adapter notre future offre à la demande exprimée par ce dernier.
- pouvoir offrir un produit de qualité respectant les normes ;
- réunir les informations nécessaire sur la faisabilité notre projet.

Nous espérons à travers la réalisation de ce projet offrir un produit de qualité accessible au plus grand nombre de ménage malagasy.

Le corps de ce mémoire est subdivisé en 3 grandes parties :

La première partie traite l'identification du projet, où il est question dans le premier chapitre la présentation du projet, nous allons effectuer un aperçu général à travers l'historique de la filière de construction, les caractéristiques de projet ; suivi d'une étude de marché dans le second chapitre par le biais de l'analyse de l'offre et de la demande de logement, l'étude de la concurrence et de la politique de commercialisation. Enfin, on va élaborer dans le troisième chapitre un rappel sur la théorie général sur les outils et critères d'évaluation d'un projet.

La seconde partie est axée principalement sur la conduite du projet aussi bien sur le plan technique de réalisation (les facteurs de production, les caractéristiques techniques) que sur le plan organisationnel (organigramme, organisation du travail et gestion de ressources humaines) en mettant en exergue la capacité d'accueil et d'en tirer l'évolution des chiffres d'affaires.

En dernier lieu, l'étude financière, on va identifier la nature et coût des investissements, le plan de financement et le remboursement des dettes. Ensuite, d'évaluer l'analyse de rentabilité et de faisabilité à travers les analyses des états financiers correspondants, le flux de trésorerie et le bilan prévisionnel. Et enfin, donner une évaluation et des impacts du projet au niveau économique et financière.

# **PARTIE I**

## **IDENTIFICATION DU PROJET**



## **CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET**

Un projet est processus unique de transformation de ressources ayant pour but de réaliser d'une façon ponctuelle un extrant spécifique répondant à un ou plusieurs objectifs précis à l'intérieur des contraintes budgétaires, matériels, humains et temporelles<sup>1</sup>. Notre projet se caractérise par les éléments suivants :

- Des objectifs clairement définies ;
- Un critère de bonne réalisation de ce projet ;
- Un budget ;
- Un responsable entouré d'une équipe dynamique ;
- Un système de gestion propre

Identifier un projet, c'est d'exposer son originalité, choisir le site de son implantation ainsi que les caractéristiques du projet.

### **SECTION 1- HISTORIQUE DU PROJET**

Selon les statistiques, 50,5% de la population d'Antananarivo sont des migrants c'est à dire des personnes nées en dehors de la capitale mais qui ont migré pour y installer. S'y ajoute les nouvelles naissances tananariviennes pour donner un résultat tel que la capitale de Madagascar est surpeuplée. Mais la construction immobilière dans la capitale n'arrive pas à suivre ce rythme d'accroissement de la population. Il en résulte que la surface habitable pour un ménage diminue d'année en année et les conditions de vie avec ça.

Le ménage se définit comme un groupe de personne apparentées ou non vivant ensemble et d'habitude sous le même toit ou un même domaine, qui rassemblent leurs revenus en vue de les consommer ensemble et qui reconnaissent l'autorité d'un membre appelé chef de ménage.

Depuis l'indépendance de l'île, en 1960 la crise du logement est quotidienne. Construire une maison revient très cher pour le citoyen malgache dont le revenu demeure très faible. L'Etat a toujours été, via la SEIMAD défaillant et les banques primaires n'ont jamais joué le jeu du crédit à l'accession à la propriété.

<sup>1</sup> : Cours EGP 4<sup>ème</sup> Année :Madame Ravalitera Farasoa

En 2005, la formule magique le 3P (Partenariat Public Privé), à l'initiative de la TGV (Trano Gasy Vaovao), l'Etat s'est impliqué en donnant le terrain, les fabricants de matériaux se sont transformés en constructeurs et la banque BVF Société Générale s'est engagée à mettre en place les crédits pour les particuliers. Le résultat ne s'est fait pas attendre : 10 000 dossiers d'acquisitions ont été enregistré pour les maisons dont le prix de vente au m<sup>2</sup> tourne autour de 250 000 Ariary, 10 000 autres dossiers se trouve à l'étude et 40 000 devraient suivre prochainement. Il faut bien sur que le candidat à l'accession soit « bancable » c'est à dire qu'il présente des garanties de revenus réguliers dont le minimum se situe autour de 250 000 Ariary par mois. Dans un premier temps, les fonctionnaires sont privilégiés, mais les promoteurs visent également la diaspora malgache installée à l'extérieur des frontières.

## **SECTION 2 : CARACTÉRISTIQUES DU PROJET**

Dans cette section sera traitée, les objectifs et les intérêts du projet

### 2.1 : Les objectifs du projet

L'Objectif d'un projet représente le but pour lequel il a été élaboré.

L'objectif doit être spécifique, mesurable, accessible et réalisable dans le temps. Toutes les activités de l'entreprise créée doivent tendre à la réalisation de son objectif.

Notre projet a comme principaux objectifs :

- La facilitation de l'accession des ménages à des logements suffisamment confortables.
- L'allègement de la situation financière des ménages en leur enlevant les dépenses périodiques et importantes engendrées par la location de logements.
- De contribuer à l'extension de la ville d'Antananarivo qui devient de plus en plus surpeuplée.
- De créer des emplois, limitant dans ses mesures l'accroissement incontrôlé du taux de chômage.

### 2.2 : Intérêts du projet

Ce projet permet aux investisseurs de participer activement au développement du pays.

La création d'une entreprise de construction comme la notre permet de dégager une importante Valeur Ajoutée, l'entreprise contribuera à l'amélioration de la relance économique en alimentant la caisse de l'Etat par les impôts et les taxes variées .

Ainsi, nous avons élaboré ce projet attendant de sa réalisation une contribution à l'amélioration des conditions de vie des ménages malagasy.

### 2.3: Constitution de l'entreprise

Selon l'article premier de l'ordonnance n° 60-119 du 1<sup>er</sup> octobre 1960 portant Code du travail. Toute personne physique ou morale, publique ou privée, qui se propose d'exercer une activité quelconque, permanente ou saisonnière, et d'employer des travailleurs au sens défini est tenu d'en faire la déclaration à l'inspection du travail et des lois sociales du ressort dans la quinzaine qui précède l'ouverture de l'établissement ou de l'entreprise.

Sont notamment soumis à la formalité de ces déclaration : « Les établissements occasionnels tels que les chantiers à durée limitée des entreprises de bâtiments ou de travaux publics lorsque la durée est présumée supérieurs à trois mois et lorsque plus de dix travailleurs y seront employées ».

Voici les renseignements concernant l'entreprise :

- Dénomination : ECOGE (Entreprise de Construction Générale)
- Siège social : Antanimena
- Statut juridique : S.A.R.L
- Durée de projet : 99ans
- Activité : construction de logements
- Capital : 62 193 554Ar

Il est à noter que tout changement intervenu dans l'activité, le statut ou la situation géographique, de même que la fermeture d'une entreprise ou d'un établissement, doit être déclaré à l'inspection du travail et des lois sociales du ressort dans les quinzaines qui suit la fermeture ou le changement intervenu.

#### 2.3.1 Démarches administratives :

Il est évident que pour la création proprement dite, l'entreprise devrait être immatriculé et donc avoir un Numéro d'Identification Fiscale (N.I.F), un numéro statistique et donc doit être enregistré au Registre de Commerce et de Société (R.C.S).

En réalité, pour pouvoir constituer une Société A Responsabilité Limitée (S.A.R.L) nombreux étapes sont à franchir : il s'agit d'accomplir :

- Enregistrement des statuts, paraphés par les associés et légalisé auprès de la mairie.
  
- Paiement de la taxe professionnelle auprès du centre fiscal avec lequel nous remet la remise de quittance et de carte professionnelle.
- Demande de numéro d'identification statistique auprès de l'INSTAT.
- Demande de numéro d'immatriculation, du Registre du Commerce auprès du Tribunal

### 2.3.2 Pièces à fournir :

Concernant la démarche à suivre pour la constitution de la SARL, il faut remplir quelques conditions et fournir des pièces justificatives au responsable compétent au niveau de l'administration. On distingue :

- 1) Statuts originaux (en 13 exemplaires)
- 2) Déclaration d'existence (en 5 exemplaires)
- 3) Déclaration d'immatriculation de Registre du Commerce (en 3 exemplaires)
- 4) Investissement des capitaux (3 exemplaires)
- 5) Procès Verbal de nomination légale du siège social.
- 6) Photocopie certifiée conforme à l'original de la patente et de la quittance
- 7) Pièce justificative de jouissance légale du siège social.

### 2.2.3 : Site de construction :

Nous allons implanter notre premier chantier dans la commune d'Alakamisy, fokontany de Vontovorona du fait qu'on y possède un vaste terrain de 4 ha qui représente notre apport pour l'entreprise, cet endroit est aussi favorable pour l'extension harmonieuse de la ville car elle est proche de la capitale (20km). Cette commune est également susceptible d'accueillir des nouvelles zones d'habitation pour la population. Par ailleurs on constate que le site en question est desservi en permanence par le transport vers la ville.

Dans ce chapitre nous avons pu voir la présentation du projet qui nous a permis d'apprécier son historique, ses caractéristiques et sa description afin de connaître les objectifs et les intérêts dudit projet.

Nous allons maintenant aborder le second chapitre qui porte sur l'étude du marché.

## **CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHÉ**

Le marché est le lieu de confrontation de l'offre et de la demande. En d'autre terme c'est l'ensemble des personnes et organisations de toute sorte qui ont et qui peuvent avoir une influence sur la consommation des types de produit dans un environnement donné<sup>2</sup>.

Une étude de marché est une mise en œuvre de technique de collecte et d'analyse d'information pour répondre à une question marketing.

### **SECTION 1 : CARACTÉRISTIQUE DU MARCHÉ DE LOGEMENTS**

#### 1.1. Situation actuelle :

Suite à la politique mise en place par le gouvernement concernant la réhabilitation et le développement des infrastructures, actuellement, le secteur du bâtiment est en plein essor. Des financements et appuis émanent des différentes entités, tant en nombre qu'en volume, pour la réalisation des projets qui n'étant plus à démontrer ; et on voit des entreprises évoluant dans ce secteur qui n'est pas en reste.

La promotion immobilière commence à être connue du public cependant la majorité des gens préfèrent construire eux-mêmes leurs maisons en faisant appel aux maçons et des ouvriers. Bon nombre vivent dans la maison inachevée dès que cette dernière commence à être habitable afin de pouvoir économiser le loyer pour la finition des ouvrages.

En général, la production de logement couvre une gamme très large de produits, réalisés selon des modes de production très différents, et à des coûts très variés aussi.

Avant d'entrer dans les détails, il est nécessaire d'analyser ces différents points.

#### 1.1.1: Les modes de production :

Des divers modes de production du logement se caractérisent dans le métier, on distingue :

- le mode de production par entreprise
- par tâcheronnat encadré, autrement dit par des tâcherons insérés dans le cadre d'une organisation mise sur pied par le maître d'œuvre, comme le cas de la Seimad qui a eu recours à cette formule pour la construction de certains de ses logements

<sup>2</sup> : Cours Marketing 2<sup>ème</sup> Année : Monsieur Rajaonarison Yves

- par tâcheronnat
- par auto construction

On peut également distinguer ce qu'on peut appeler les filières du « secteur moderne » et les filières du « secteur informel » :

Le secteur moderne est caractérisé par une organisation de la profession impliquant des frais généraux qui se répercutent nécessairement sur le coût des services offerts et des matériaux fournis ; appartiennent à ce secteur et une partie du tâcheronnat.

Le secteur informel est caractérisé par une organisation de travail tout à fait différente où les activités productives sont développés dans le cadre familial et souvent plus dans une perspective de survie que de profit ; appartiennent à ce secteur une partie du tâcheronnat et diverses formes intermédiaires entre le tâcheronnat et l'auto construction.

#### 1.1.2 : Eventail des produits

Avant de décrire la situation de logement dans l'agglomération, il est tout de même nécessaire de cataloguer quelques grands types de logement à l'intérieur de ce large éventail, sans dissimuler l'aspect un peu arbitraire de la terminologie puis qu'on rencontre plusieurs cas qui peuvent aller delà mesure à la villa de haut standing

##### 1.1.2.1 : Le logement conventionnel :

Celui qui correspond à l'idée que l'on se fait généralement d'un logement appartement ou maison individuel. Il est caractérisé par une certaine conformité : durabilité, matériaux de bonne qualité, pièces spacieuses ou au moins de surface normale, équipement classique en cuisine et sanitaires, branchement exécuté par les entreprises ou des tâcherons répertoriés ; les plans peuvent en avoir été dressé par un architecte ou un bureau d'études ; son financement repose sur l'épargne propre du constructeur ou le recours au crédit bancaire.

##### 1.1.2.2 : Le logement rudimentaire

Il correspond à un premier degré d'abaissement du coût par rapport à celui du logement conventionnel, obtenu par plusieurs moyens. D'abord, en abaissant le niveau des équipements et des finitions : réduction du nombre de point d'eau, pas de salle de bain complètement équipée, distribution électrique très simple et le plus souvent apparente, peu d'équipement en armoire et placards, frais de peinture réduits.

Ce type de logement est généralement exécuté par tâcheronnat et à des prix assez différents selon qu'il s'agit d'un tâcheronnat appartenant aux filières modernes ou informelles selon le mode de construction.

### 1.1.2.3 : Le logement élémentaire

Pour ce type de logement, l'équipement se limite à un WC extérieur, éventuellement commun à plusieurs familles, et à la cuisine à un lieu de cuisson sous un abri extérieur.

En général, il n'y a pas de branchements d'eau mais parfois un branchement électrique. Ce type de logement qui dépasse rarement deux pièces est exécuté avec l'aide de tâcherons qui appartiennent dans la majorité des cas au « secteur informel ».

## **SECTION 2 : ANALYSE DE LA DEMANDE**

La demande est un besoin en bien ou service que le consommateur est prêt à payer pour un prix donné. Mais les besoins varient d'une personne à l'autre. En fait, le client demandeur spécifie les caractéristiques précises du produit qu'il souhaite et le producteur la fabrique telle que spécifié. Mais dans notre cas, ceci n'est pas possible, du moins pendant les cinq premières années d'activité. Ainsi, il faut généraliser les préférences des futurs clients. Pour ce faire, il nous étudier la demande globale, les besoins et attentes de la population cible et le comportement de cette population cible.

### 2.1 : Estimation de la demande

Il est très difficile d'estimer les besoins réels en logements c'est à dire l'écart entre la production effective de logements et la demande potentielle, car il n'y a pas de statistique sur le nombre annuel de construction. On est donc amené à évaluer ce qu'on pourrait appeler la « demande théorique » sur la base de l'évolution démographique d'Antananarivo à 18 000 logements par an.

### 2.2 : Besoin et attentes de la population cible

Avant d'étudier les besoins et attentes de la cible, il est impératif d'identifier la cible en question.

Le marché cible est un segment du marché global à qui l'entrepreneur pense vendre les produits de sa future entreprise. La segmentation de marché peut se faire suivant différents critères. Par exemple, pour un constructeur automobile, le sexe, l'âge, la catégorie socioprofessionnelle, la distance du domicile de la ville peuvent être retenus comme critères de classification.



Dans notre cas, on retiendra comme critère de classification la catégorie socioprofessionnelle et le style de vie. Notons que la catégorie socioprofessionnelle et le style de vie sont bien souvent fonction croissante.

La documentation auprès de l'INSTAT nous a donné des données statistiques sur les revenus des tananariviens selon les catégories socioprofessionnelle (CSP) et la branche d'activité.

**Tableau N°01 : Revenus salariaux moyens annuels selon la CSP et selon la branche d'activité**

Unité monétaire : Ariary

Secteur d'activité \ CSP	Cadre supérieur ou moyen	Ouvrier ou salarié qualifié	Ouvrier non qualifié	Ensemble
Agriculture /primaire	1 763 276	972 806	328 547	409 305
Industrie alimentaire	2 572 870	1 086 918	624 791	953 805
Textile	2 201 095	1 166 763	836 216	1 088 089
BTP/HIMO	2 553 528	1 224 989	661 382	1 022 539
Autres industries	1 788 770	1 343 146	726 011	1 113 732
Commerce	3 444 917	1 395 992	678 647	1 030 262
Transport	4 153 244	1 472 530	821 877	1 341 472
Santé privée	2 055 111	1 104 297	551 147	1 265 568
Enseignement privé	1 674 037	937 284	554 686	973 698
Administrations publiques	3 080 689	1 532 359	623 451	2 057 600
Autres services privés	2 308 409	1 309 523	463 345	760 573

Source :INSTAT/DSM/EPM2005

Ces chiffres étant des moyennes ; les niveaux individuels peuvent différer de loin.

Ainsi, pour des achats financés en totalité par des fonds empruntés auprès des banques, seuls les employés de la catégorie cadre supérieur ou moyen pourront prétendre à l'achat de nos produits. Mais les autres catégories qui auront une épargne ou autres sources d'argent peuvent aussi acquérir des logements chez nous.

### 2.3 : Comportement d'achat de la cible

Des données obtenues auprès de l'INSTAT ont relevé que l'achat de logement de ce genre reste encore inhabituel pour la plupart des citoyens. En effet, 57% des tananariviens ont tendance à

construire leurs propres maisons quand l'occasion se présente, c'est à dire, quand ils en ont le pouvoir. Mais ils ne savent pas que construire une maison engendre beaucoup de complications et de



coûts imprévus. De plus, construire nécessite des mois de travail tant sur chantier que sur les procédures administratives. Or chez nous, les maisons seront déjà prêtes à les accueillir.

Avant de pénétrer sur un marché, il est vital de bien connaître les acteurs et les conditions dans lesquelles s'effectuent les échanges sur ce marché. Après avoir analysé la demande, passons à l'analyse de l'offre.

### **SECTION 3 : ANALYSE DE L'OFFRE**

Généralement, la majorité de promoteur offre des maisons à des millions, surtout destinés aux familles aisées, et les sociétés qui construisent des logements sociaux sont rares. Cette insuffisance de logement, notamment dans les grandes villes découle de plusieurs raisons :

D'abord, on constate la flambée des prix de tous les matériaux de constructions, en plus qui ne cesse pas de s'accroître tous les jours. D'autre part, il y a eu une augmentation de la population citadine à cause du phénomène de l'exode rural, qui ne s'est pas accompagné des mesures appropriées.

#### 3.1 : Offre globale de logement :

En réalité, l'offre de logement est l'acte de différents promoteurs : publics ou privés sur le territoire. Depuis deux décennies, la production publique de logements s'est complètement arrêtée. Quant à la promotion privée, elle n'est pas le fait de promoteurs professionnels mais des personnes particulières qui ont recours à différents modes de production du logement qui vont de l'auto construction à l'appel des entreprises en passant par le tâcheronnat.

D'après les chiffres statistiques, cette production n'a guère pu dépasser 320 logements par an durant les années où elle se déroulait bien. Ce qui est tout compte fait très modeste par rapport aux besoins de l'agglomération.

#### 3.2 : Offre de l'entreprise :

L'offre traduit la quantité et la qualité du produit satisfaisant le même besoin proposée par les opérateurs . Son analyse doit permettre à l'entreprise de se situer par rapport à ses concurrents en terme de part de marché, de type de clientèle, de capacité de production, d'avance technologique, d'image et de politique marketing.

Notre entreprise œuvre pour la construction de logements sociaux qui présentent les caractéristiques suivants : Villas basse comportant une grande salle et deux chambres avec une

*Projet de création d'une entreprise de construction de logements dénommée ECOGE à Antananarivo* - 14 -  
cuisine, salle d'eau et toilette. Nous verrons dans la partie suivante les caractéristiques techniques de notre produit.

Des études menées permettent d'évaluer assez brièvement les envies de la majeure partie de la population afin de mobiliser les actions pour réaliser ces programmes.

## **SECTION 4 : ANALYSE DE LA CONCURRENCE**

Du point de vue stratégique, le marché est le champ d'action perméable aux actions commerciales de l'entreprise. Les champs d'actions étant la zone où l'entreprise peut avoir de l'influence. On utilise aussi l'expression « environnement concurrentiel » pour désigner l'univers de notre entreprise. Traditionnellement, on définit un concurrent comme quelqu'un qui propose le même produit que nous sur le marché.

La situation actuelle du marché de l'immobilier est que telle la majorité des opérateurs déjà sur le terrain s'adresse aux ménages aisés en offrant des logements de haut standing. Ceci s'explique par l'importance du fossé qui s'est toujours creusé entre la couche aisée de la population malagasy et celle à difficulté. En effet, la grande majorité n'ayant même pas les moyens de se payer un logement modeste, le marché s'y rapportant n'avait jamais eu de débouché, alors les entreprises se sont focalisées sur la couche aisée de la population offrant des produits de luxe.

### 4.1 : Concurrents directs :

Ce sont ceux qui proposent des produits identiques à l'entreprise sur le marché. Tout d'abord, il y a la Seimad qui œuvre pour le logement social, sa clientèle cible se compose des travailleurs salariés issus de la classe moyenne. On classe la Seimad parmi notre principal concurrent, vu que les 40 années d'expérience qu'elle a acquises touchent tous les domaines d'activités relatifs au développement du secteur foncier et immobilier.

En effet le logement de la Seimad est dans une fourchette de 10 à 20 millions Ariary. La société a noué un partenariat avec les banques BOA et BFV SG.

### 4.2 : Concurrents indirects :

Ce sont entrepreneurs privés dans la construction. Primo, le groupe GETIM qui réalise divers programmes immobiliers de grande envergure comme « La Résidence Panoramique » sise à

Ambatobe Antananarivo comprenant 530 logements, d'après nos études effectuées sur terrain, la maison moins chère est d'une valeur de 17 millions Ariary. Il y a divers sites d'implantation dans

En outre, il y a le promoteur SOGEOA qui réalise aussi la construction des bâtiments types villas dans quelques lieux de la capitale.

Des différents produits sont proposés dans certaines régions de la capitale celle comme construite à Itaosy et Ivato.

#### 4.3 : Analyse comparative de la concurrence

L'analyse des concurrents est nécessaire pour déterminer la stratégie à adopter par notre firme sur le marché. L'importance de la fixation de prix met en considération le succès commerciale pour l'équilibre financier de l'entreprise.

### **Tableau n° 2 : Divers promoteurs immobiliers dans la capitale**

**Unité monétaire : Ariary**

<b>ENTREPRENEURS</b>	<b>PRIX DU PRODUIT</b>	<b>SITES DE CONSTRUCTION</b>
SEIMAD	10 à 20 millions	Territoire national
TRANO GASY VAOVAO	25 millions	Site Bongatsara
TRANO MORA VIDY	13 millions à 44 millions	Ambohimangakely
GETIM	Plus de 17 millions	Ambatobe
BATIMAD	53 millions	Alasora
SOGEOA	Plus de 35 millions	Ivato, Itaosy

*Source: Auteur*

Nous avons donc déterminé nos concurrents en tenant compte de paramètres essentiels : du prix, du site de construction. Maintenant on va étudier les aspects marketing de notre projet en vue de dégager la stratégie marketing à adopter.

### **SECTION 5 : ASPECT MARKETING DU PROJET**

Il est rare que l'achat d'un logement se fasse spontanément. Ainsi, l'achat de nos produits se fera uniquement après la conviction du client que l'offre convient assez bien à ses attentes et que le prix lui est acceptable, accessible et doit permettre à l'entreprise de couvrir les coûts et dégager du

profit. Nous allons donc étudier dans cette section les politiques et stratégies marketing que l'entreprise va adopter.

## 5.1: Stratégie de commercialisation

On utilise deux stratégies à savoir, la stratégie « push » et celle « pull ».

### 5.1.1 : Marketing « push »

C'est une stratégie promotionnelle visant à « pousser » les produits vers les clients en organisant une descente sur terrain lors d'une foire ou un événement pour les logements.

### 5.1.2 : Marketing « pull »

C'est une stratégie marketing qui consiste à attirer les clients vers le produit en faisant par exemple de la publicité, de distribution des prospectus ...

En bref, l'entreprise adoptera des stratégies dominant « pull »

## 5.2 : Marketing mix

C'est l'ensemble des facteurs internes de l'entreprise qui sont mélangés au mieux pour répondre à l'ensemble des forces extérieures du marché<sup>3</sup>.

Le marketing mix est composé de 4 éléments :

- Politique de produit
- Politique de prix
- Politique de communication
- Politique de distribution

### 5.2.1 : La politique de produit

Composante essentielle du marketing mix, la politique de produit matérialise la réponse de l'entreprise aux attentes du marché. En marketing, un produit est une association complexe entre les caractéristiques fonctionnelles déterminant la façon dont le produit remplit sa mission et les caractéristiques non fonctionnelles : l'aspect, la marque et l'image qu'elle véhicule.

<sup>3</sup> : Cours marketing 3<sup>ème</sup> Année : Monsieur Andrianaly Dera.

Un responsable de marketing doit rechercher pour les produits et services dont il a la charge positionnement favorable. Celui-ci se définit comme la position que le produit occupe dans l'esprit de la clientèle, au sein d'une classe de produits, en référence aux attentes de cette clientèle et par

rapport aux produits concurrents. Les caractéristiques par lesquelles le produit se différencie favorablement des concurrents, constituent ses avantages concurrentiels.

Dans notre cas, les produits auront les caractéristiques suivantes :

- Des maisons construites par le concours d'un ingénieur et des spécialistes et plus particulièrement plus confortables que celles de la même taille ; mieux équipées et d'une finesse remarquable, meilleure en tout point que celles construites par leurs propriétaires qui n'ont pas souvent le pouvoir et/ou le vouloir d'engager un ingénieur pour diriger et surveiller les travaux.
- Degré de zéro souci atteint du fait que l'entreprise emploie des spécialistes qui se chargent déjà de tout.
- Les logements seront vendus sous la marque de l'entreprise qui aura déjà acquis une bonne image de marque.

#### 5.2.2 : La politique de prix

Les politiques de prix traduisent en général des compromis entre la recherche d'un volume de vente déterminé et celle d'un niveau de prix assurant une couverture satisfaisante des coûts. Les multiples compromis ainsi envisageables sont bornés par deux options typées : celle de l'écémage, d'une part et celle de la pénétration d'autre part.

La politique d'écémage consiste à accorder la priorité au dégagement d'une marge élevée et par conséquent à fixer un prix élevé, quitte à sacrifier le volume de ventes.

La politique de pénétration consiste au contraire à rechercher une progression rapide des ventes et la constitution d'une part de marché élevée ; elle conduit donc à consentir des sacrifices sur marges en acceptant des prix de vente relativement bas.

La politique de prix relative à un produit peut également être infléchie pour suivre les phases de son cycle de vie. Dans notre projet et généralement, la phase de lancement impose l'implantation du produit nouveau sur un marché déjà tenu par des produits auxquels il prétend se substituer ou même d'une création pur et simple d'un marché ; cette implantation requiert donc une politique de pénétration fondée sur la fixation d'un prix relativement bas.

Par la suite, la croissance et la maturité permettront de bénéficier d'une augmentation de la demande qui autorisera soit une revalorisation du prix, soit le maintien du prix, mais toute hypothèse, une augmentation des marges grâce à une réduction progressive des coûts unitaires. Enfin, dans d'autres

cas, c'est la fixation de prix bas dès le lancement qui présentera au contraire un caractère défensif en ménageant des perspectives de marges trop médiocre pour attirer de nouveaux compétiteurs. C'est la politique de prix que notre entreprise adoptera.

Quand à la détermination de la fixation du prix, l'entreprise doit baser sur les prix des concurrents. L'entreprise ne dispose pas d'une liberté sur le marché. Mais en tenant compte des coûts, l'entreprise applique fréquemment un taux de marge à leurs coûts de revient afin d'obtenir une rentabilité des capitaux investis jugée satisfaisante.

### 5.2.3 : La politique de communication publicité-promotion

La communication est un des moyens d'action important du « marketing-mix » ; il ne suffit pas, en effet, d'avoir un bon produit offert à un prix satisfaisant et distribué correctement, pour vendre ; il est en plus nécessaire que le produit soit connu, et que celui-ci ait une bonne image. La publicité est un vecteur importants, avec la force de vente, de cette notoriété et de cette image, surtout, ces deux là sont contrôlés par l'entreprise alors que d'autres vecteurs, comme le bouche à oreille, ne le sont nullement.

La promotion est une action qui consiste à accroître les ventes d'un produit par des campagnes de publicité et d'information auprès du public mais aussi pour pousser les produits vers les consommateurs.

On décide de faire beaucoup de publicité auprès des médias, de radio et télévision, dans les journaux dès la création de l'entreprise afin de s'assurer les débouchés des produits.

### 5.2.4 : La politique de distribution

Un circuit de distribution est le trajet que prend le produit pour arriver aux consommateurs. Il y a trois sortes de distribution : le circuit court, le circuit long et le circuit semi-court.

Le choix d'un canal de distribution est une décision très délicate dans la définition du marketing mix pour les raisons suivantes :

- La distribution est un élément peu élastique : la mise place d'une réseau est long et ne porte ses fruits à brève échéance. De plus, il est souvent difficile de changer rapidement de politique de distribution si les circonstances l'exigent.
- La distribution est un élément autonome par rapport à l'entreprise : En général, le producteur ne maîtrise ni la politique commerciale ni la gestion de son distributeur, d'où la possibilité de conflit entre eux<sup>4</sup>.

Etant donné que les consommateurs sont des utilisateurs directs de nos produits donc on choisi le circuit court comme politique de distribution c'est à dire que les clients sont invités à venir directement chez nous pour apprécier nos offres et il n'y a pas d'intermédiaire.

## **CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET LES CRITERES D'EVALUATION**

Dans ce chapitre, on traitera les outils et les critères d'évaluation d'un projet.

### **SECTION 1 : LES OUTILS D'ÉVALUATION**

La naissance d'une entreprise est la conséquence d'une décision d'investissement prise dans le cadre d'un projet qui se concrétise un jour. Cette décision d'investissement est faite après une longue étude comparative et une estimation de la rentabilité étendue.

Et pour mesurer cette dernière, on se sert des outils d'évaluation.

En effet, le choix d'investissement peut être réalisé à l'aide d'un critère quantitatif comme la rentabilité des capitaux investis. Ces derniers sont comparés aux ressources apportées.

C'est la Marge d'Autofinancement (MBA) ou « cash-flow ».

On obtient cette MBA à partir d'une formule suivant :

+ Recette (CAHT)

- Charge (somme des charges calculées ou Amortissement + charges décaissées ou total des dépenses).

---

: Résultat net

+ Amortissement

---

  
MBA (Marge Brute d'Autofinancement)

<sup>4</sup> : Cours marketing 1<sup>ère</sup> Année : Monsieur Rajaonarisoa Yves

Pour voir quelle alternative serait rentable exactement à partir d'une analyse des coûts et de bénéfice, on va procéder à la méthode d'actualisation d'un certain taux utilisé.

Les outils généralement utilisés pour évaluer un projet sont :

- La valeur Actuelle Nette (VAN)
- Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)
- L'Indice de Profitabilité (IP)
- Le Délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

### 1.1 : La VAN (Valeur Actuelle Nette)

Nous allons voir en premier lieu la définition, puis la formule et enfin l'interprétation de la Valeur Actuelle Nette (VAN).

#### 1.1.1 : Définition

La Valeur Actuelle Nette (VAN) représente la différence entre la somme des surplus monétaires (cash-flows) prévisionnels actualisés que l'on peut aussi associer à un projet d'investissement initial et le coût initial de ce projet

#### 1.1.2 : Formule

La formule de la Valeur Actuelle Nette (VAN) se présente comme suit :

$$VAN = \sum_{n=1}^p \frac{MBA_n}{(1+i)^n} - C$$

Avec

C : Capital investi

i : Le taux d'actualisation

n : La durée de vie économique du projet

#### 1.1.3 : Interprétation de la formule

La Valeur Actuelle Nette (VAN) peut être positive, négative ou nulle selon son degré de rentabilité ; ainsi on a

Si  $VAN > 0$



Le projet envisagé permet, grâce aux revenus futurs qu'il semble devoir produire, de reconstituer les capitaux initialement avancés et de dégager un surcroît de richesse. Un projet qui dégage une Valeur Actuelle Nette (VAN) positive devrait donc être retenu puisqu'il enrichit l'entreprise en assurant la reproduction élargie des mises de fonds

Si  $VAN < 0$

Les revenus espérés ne parviennent pas à compenser l'avance initiale en capital. Dans ces conditions, le projet étudié apparaît destructeur de ressources ou de richesse. Appauvrissant l'entreprise, il devrait donc être rejeté si l'on s'en tient à des considérations strictement financière.

Si  $VAN = 0$

C'est un cas peu probable, mais si cela arrive, le projet d'investissement touché apparaît strictement équilibré ; il n'enrichit pas l'entreprise ; mais ne l'appauvrit non plus. Sa réalisation peut alors être envisagée pour des raisons stratégiques, sociales, commerciales, techniques, ...sans susciter de contre indication du point de vue financière.

La valeur Actuelle Nette (VAN) ne permet pas de classer des investissements entre eux, mais simplement de les accepter ou de les rejeter. Autrement dit elle constitue un critère de sélection entre deux projets.

1.2 : Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Nous allons voir en premier lieu la définition, puis la formule et enfin l'interprétation du Taux Rentabilité Interne (TRI).

1.2.1. Définition

Le Taux Rentabilité Interne (TRI) de l'investissement est le taux d'actualisation qui ramène la VAN à une Valeur nulle ( $VAN : 0$ ). Autrement dit, le Taux de Rentabilité Interne (TRI) d'un projet peut être considéré comme le taux d'intérêt maximal que l'entreprise pourrait supporter pour financer sans perte d'investissement considéré.

1.2.2 : Formule

Le Taux de Rentabilité Interne (TRI) est donné par la relation suivante.

$TRI = x$  tel que

$$\sum_{n=1}^p \text{MBA}_n (1+x)^{-n} - C = 0$$

### 1.2.3 : Interprétation

Si l'entreprise subit un coût moyen «  $i_k$  » sur son financier, tout projet dont le Taux de Rentabilité Interne (TRI  $x$ ) dépasse «  $i_k$  » devrait être retenu puisque son rendement permettait de compenser le coût des ressources et au-delà, d'enrichir l'entreprise.

Inversement, tout projet dont le TRI est inférieur à un taux «  $i_k$  » devrait être rejeté puisqu'il ne semble même pas susceptible de compenser des ressources qu'il mobilise.

On dit alors que  $i_k$  constitue un taux de référence ou taux auquel le TRI calculé doit être comparé en vue d'une prise de décision.

On peut donc résumer ce qui est dit par :

$X > i_k$  : acceptation du projet

$X = i_k$  : indifférence

$X < i_k$  : rejet du projet.

## 1.3 : La Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

Nous allons voir en premier lieu la définition, puis la formule et enfin l'interprétation de la Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

### 1.3.1 : Définition

Elle est représentée par le temps au bout duquel le cumul des cash-flows est égal au montant des capitaux investis.

Plus exactement, elle indique le nombre d'années nécessaires pour constituer le capital investi en fonction des valeurs actuelles nettes.

Elle correspond au délai au bout duquel les flux nets de trésorerie générés par l'investissement initial remboursé les flux de trésorerie.

### 1.3.2 : Formule

La formule de la Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) se présente comme suit :

DRCI = délai  $n$  tel que

$$\sum_{n: 1}^p \text{MBA}_n (1+i)^{-n} - C = 0$$

### 1.3.3 : Interprétation de la formule

La Durée de Récupération des Capitaux Investis (DRCI) constitue un critère de rejet pour tout projet dont la durée de récupération est supérieure à la norme fixée par l'entreprise, c'est-à-dire la durée totale de l'investissement. Donc deux investissements, celui qui est le plus risqué est celui qui représente le délai le plus court.

## 1.4 : Indice de Profitabilité (IP)

Nous allons voir en premier lieu la définition, puis la formule et enfin l'interprétation de l'Indice de Profitabilité (IP).

### 1.4.1 : Définition

L'Indice de Profitabilité mesure le profit induit par un Ariary de capital investi. Il doit être supérieur à 1 pour que le projet d'investissement soit rentable.

### 1.4.2 : Formule

Il est représenté par le rapport suivant :

$$\text{IP} = \frac{\sum_{n:1}^p \text{MBA}_n (1+i)^{-n}}{C}$$

### 1.4.3 : Interprétation

L'Indice de Profitabilité (IP) peut être :

- ✓ IP > 1, la rentabilité est supérieure au taux exigé
- ✓ IP = 0, la rentabilité est égale au taux exigé
- ✓ IP < 1, la rentabilité est inférieure au taux exigé.

Il est un critère de sélection entre deux (2) projets. Le projet dont IP le plus élevé sera retenu.

## SECTION 2 : LES CRITERES D'EVALUATION DU PROJET

Cette section met en exergue les différents critères d'évaluation servant à mesurer la viabilité d'un projet. Autrement dit on peut dire que le succès d'un projet peut être appréciée en combinant ces divers critères qui sont :

- La pertinence
- L'efficacité
- L'efficience
- La durabilité du projet
- L'impact du projet

### 2.1 : La pertinence

Elle mesure la corrélation entre les objectifs du projet et ceux du développement avec ses priorités sur le plan global ou sectoriel. Elle justifie aussi le concept du projet par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

La question qui se pose est donc : « les objectifs du projet sont-ils pertinents par rapport aux besoins et attentes des bénéficiaires ? »

### 2.2 : L'efficacité

Une entreprise manifeste son efficacité lorsqu'elle se montre apte à atteindre les objectifs de gestion qui leur ont été assignés. Plus précisément, on dit qu'une entreprise est efficace quand elle atteint les objectifs qu'elle s'est fixée.

### 2.3 : L'efficience

L'appréciation de l'efficience renvoie à la notion de productivité et met en rapport les ressources consommées et la production obtenue de façon générale, elle s'attache à évaluer la maîtrise par l'entreprise des processus technico-économiques qu'elle conduit.

Autrement dit, on dit qu'une entreprise fait preuve d'efficience lorsqu'elle manifeste son aptitude à trier partie au mieux des ressources qui lui est confiée ; c'est-à-dire qu'elle atteint les objectifs qu'elle s'est fixée et cela à moindre coût.

#### 2.4 : La durabilité du projet

Elle vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après retrait de l'assistance de l'extérieur (national ou étrangère). Il s'agit de la viabilité organisationnelle technique, économique, financière, politique et culturelle.

#### 2.5 : Impact du projet

L'impact ou la conséquence du projet analyse des effets directs ; les opportunités du projet au niveau socio-économique et financière.

La question qui se pose est donc « quels sont les effets du projet sur les bénéficiaires ? »<sup>5</sup>



<sup>5</sup> : Cours EGP 4<sup>ème</sup> : Madame Ravalitera Farasoa

## CONCLUSION DE LA PARTIE I

Une fois qu'on a discerné le projet d'une façon à ce que sa présentation, l'étude de marché y afférente et les outils d'évaluation claire, on peut parler maintenant de ses éléments techniques, de sa capacité d'accueil et l'organisation apportée au projet. Tout cela nous amène alors à la deuxième partie de l'ouvrage qui est « LA CONDUITE DU PROJET »

## **PARTIE II**

# **CONDUITE DU PROJET**

Cette deuxième partie traite les sujets techniques et organisationnels de notre projet. Elle est composée de 3 chapitres qui explicitent respectivement les techniques de réalisation, la capacité d'exploitation envisagée et l'organisation du projet.

## **CHAPITRE I : LES TECHNIQUES DE REALISATION**

Ce chapitre nous donne les aspects techniques de réalisation d'une entreprise de construction immobilière. Il se compose de 3 sections qui traitent respectivement les facteurs de production, la description générale et technique du produit.

### **SECTION 1 : LES FACTEURS DE PRODUCTION**

Il s'agit des supports de base indispensable à toute activité de production. Le plus important c'est le travail des hommes, bien sur les ressources humaines. Avec l'évolution de types d'activité, on assiste à l'élargissement de ces facteurs.

#### 1.1: Les ressources humaines

Les ressources humaines sont considérées comme un facteur déterminant dans le développement de l'entreprise et la formation professionnelle doit alors concilier le développement de l'entreprise et celui des individus de manière optimale.

A sa création, le personnel lié à l'exploitation de l'entreprise sera composé de :

- Un responsable logistique et approvisionnement
- Un conducteur des travaux
- Un chef de chantier
- Huit tâcheron (ouvriers spécialisés)
- Un chauffeur et deux manœuvres
- Deux gardiens

#### 1.2: Les moyens matériels

Les moyens matériels sont les biens d'équipement et les biens de production que l'entreprise utilisera pour la fabrication de ses produits : on distingue les matériels et outillage, les matériaux de construction; on va les traiter successivement.



### 1.2.1: Les matériels et outillages

Le dynamisme des équipes de construction et de finition est fortement dépendante de leur degré d'équipement. Donc pour rentabiliser la main d'œuvre, nous allons les équiper au mieux. Les détails des matériels et outillages sont donnés par le tableau ci-dessous

**Tableau n°3 : Liste des matériels et outillage**

DESIGNATION	NOMBRE
Ponceuses électriques	3
Poste soudure à l'arc	1
Perceuse	4
Groupe électrogène	1
Scie circulaire	2
Brouette	6
Barre à mine	8
Bêche	3
Pelle	5
Barrique	5
Gamelle	3
Râteau	4
sceau	10

Nous pouvons constater de ce tableau que tous les outils de dernière génération seront acquis pour le dynamisme de l'entreprise.

### 1.2.2 : Matériaux de construction

Les matériaux de construction nécessaire à la construction d'une maison sont donnés par le tableau ci-après :

**Tableau n°4 : Liste des matériaux de construction**

N°	DESIGNATION	U
1	Ciment	T
2	Sable	m3
3	Gravillon	m3

4	Moellons	u
5	Briques	u
6	Fil recuit	Kg
7	Planche 0,15x4,00m	u
8	Bois carré 0,06x0,06x4,00m	u
9	Bois rond diamètre de 8	u
10	Pointe 70	Kg
11	Pointe 100	Kg
12	Herrissonnage	m3
13	Fer $\phi$ 6	Barre de 12m
14	Fer $\phi$ 8	Barre de 12m
15	Fer $\phi$ 10	Barre de 12m
16	Fer $\phi$ 12	Barre de 12m
17	Peintures	Kg
18	Carreaux 20x20	m2
19	Fosse septique	u
20	Lavabot	u
21	Receveur de douche	u
22	<b>Pannes</b>	
23	Madriers 7/17x4m	u
24	Madriers 7/17x5m	u
25	TOG 50/100 de diam 0,80x4,20	u
26	Faïtière en TPG de Ld=0,5m	ml

### 1.3 : Les moyens financiers

Les moyens financiers sont constitués par des apports propres et les emprunts auprès des institutions financières. L'élaboration, le suivi et le contrôle des budgets de dépenses et recettes seront faits à partir de ces moyens.

Pour notre projet, les ressources financières nécessaires pour le démarrage du projet sont constituées par les ressources de l'entreprise.

On distingue :

- L'apport personnel
- Emprunt à long terme

## SECTION 2 : DESCRIPTION GÉNÉRALE ET TECHNIQUE DU PRODUIT

### 2.1 : Description générale

C'est un logement individuel à rez-de-chaussée composé de :

- Un living
- 2 chambres
- Une salle d'eau

➤ Un toilette

Les logements seront construits avec les matériaux de 1<sup>er</sup> qualité adaptée aux conditions locales, toutes les propriétés seront servies par voies de dessertes avec trottoir et exécutées selon la conception des plans que nous verrons dans l'annexe.

## 2.2 : Description technique

Nous pourrions apprécier dans cette deuxième sous-section les caractéristiques techniques du produit :

- Fondation superficielle : semelles filantes en béton armé et maçonnerie en moellons
- Dalle : béton
- Maçonnerie : murs et briques en terre cuite.
- Charpente : en bois dur assemblé et traité
- Couverture : tôle ondulée pré laquées
- Plafond : en bois (voliges)
- Carrelage : carreaux céramiques pour tous les sols de la maison
- Peinture : peinture plastique imperméable et lavable pour l'intérieur, le choix des teintes sera décidé par l'architecte.
- Assainissement : l'assainissement comprend :
  - . Les regards de visite
  - . Les fosses septiques
  - . Les canalisations des eaux pluviales
  - . Les canalisations des eaux usées.

Ainsi, nous pouvons dire que le degré de « zéro souci » sera atteint puis que tout est prêt dans nos futurs produits.

## 2.3 : Les services après vente

Nous prévoyons d'offrir les services après ventes suivants :

- La mutation : notre agent administratif connaissant parfaitement les lois et règlements en vigueur se chargera des procédures administratives pour l'enregistrement des propriétés au nom des clients. Les frais correspondants seront à la charge du client comme il est prévu par la loi.
- La garantie annale : nous offrons une garantie de 12 mois à partir de la date de conclusion de la vente de nos produits. Ainsi, toute détérioration constatée pendant cette période sera réparée gratuitement par l'entreprise.

## **CHAPITRE II : LA CAPACITE D'EXPOITATION ENVISAGEE**

La capacité d'exploitation envisagée retrace les qualités et quantité de produits à fabriquer, les prévisions d'évolution des chiffres d'affaires ainsi que les différents facteurs à mettre en œuvre pour la réalisation de l'activité.

### **SECTION 1 : ASPECTS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS**

#### **1.1 : Qualité du produit**

Le lancement d'un nouveau produit exige des études des goûts et préférences des clients cibles. En effet, il ne suffit pas d'offrir un produit sur mesure et moins chère, il faut offrir un produit tel que les clients cibles le souhaitent, c'est l'objet même du concept marketing.

Après études et documentations, nous avons pu sortir que 70% des logements dans la capitale et aux alentours sont en mur de briques en terre cuites cimenté. Ceci confirme que cette méthode est la plus répandue là où l'entreprise exercera ses activités. Donc les produits de l'entreprise suivant cette tendance seront très acceptés par la clientèle cible.

En terme de surface, la moyenne actuelle est de 31m<sup>2</sup> par ménage. Les maisons traditionnelles ont une surface s'alignant sur ces 31m<sup>2</sup>. De leur côté, les villas ont une superficie de 73 m<sup>2</sup>. Les maisons construites par notre entreprise auront une surface de 65,62m<sup>2</sup>. Ceci dépasse la moyenne et sera donc très appréciée. En outre, on y trouvera tous les éléments nécessaires pour le confort.

#### **1.2 : Vitesse de production**

Le travail de construction de maisons étant basé sur le travail équipé seulement de quelques matériels, la productivité de toute entreprise porte sur celle du facteur humain. Après étude de la

productivité individuelle du facteur et de l'effectif du personnel, compte tenu de la disposition financière de l'entreprise, on achèvera 2 maisons par trimestre pendant les 3 premières années d'activité. Ceci passera à 3 maisons par trimestre après augmentation de l'effectif du personnel qui s'opérera au début de la quatrième année.

### **SECTION 2 : PRODUCTION ENVISAGEE ET EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES**

#### **2.1 : Production envisagée**

Compte tenu des moyens humains, matériels et financiers que l'entreprise dispose, il est prévu de terminer 2 maisons par trimestre pendant les 3 premières années d'activité. Ainsi, l'augmentation de l'échelle de production passera à 3 maisons par trimestre ; ceci cadre avec la politique d'extension et la capacité d'autofinancement de l'entreprise. La production annuelle de logement est récapitulée dans le tableau ci-après :

**Tableau n° 5 : Plan de production annuelle**

ANNEE	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Nombre de logements	6	8	8	12	12

La production de la première année est moindre à cause des retards du processus administratif

### 2.2 : Evolution du chiffre d'affaires

Comme nous envisageons de faire beaucoup de publicité dès le lancement du projet, nous espérons vendre les maisons dès le mois suivant de leur achèvement. En outre, un réajustement annuel du prix de vente est prévu et donc des consommations intermédiaires. Ce réajustement se fera à 5% par an.

Les chiffres d'affaires de l'entreprise ECOGE évoluent assez rapidement grâce à l'augmentation de sa capacité de production.

## CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE

L'étude organisationnelle nous montre la manière dont l'entreprise sera établie avec la distribution des différentes tâches et responsabilités aux employés ainsi que les liaisons hiérarchiques.

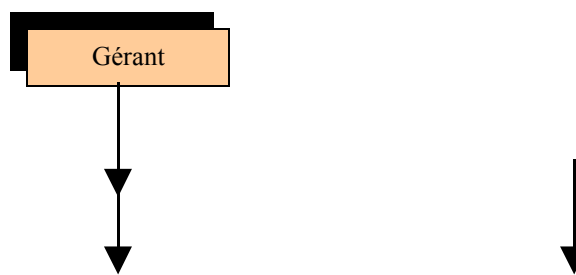
### SECTION 1 : ORGANIGRAMME

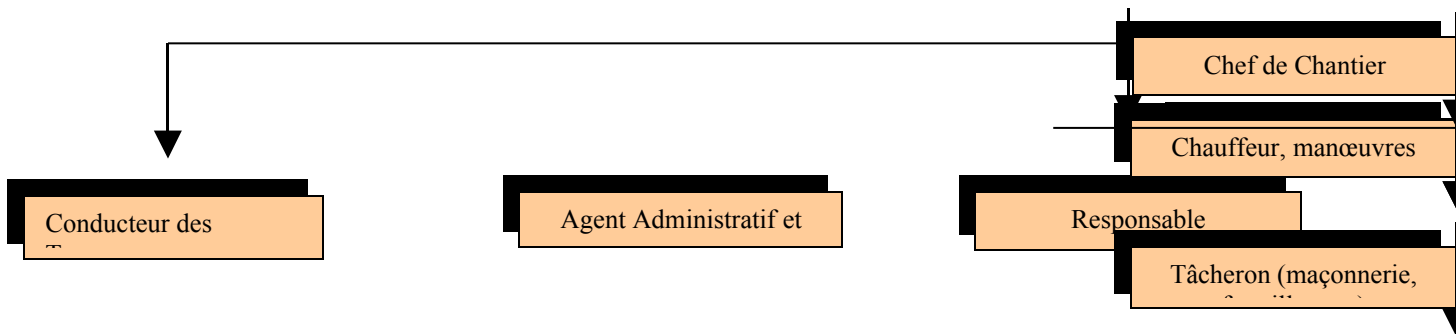
L'organigramme constitue la représentation formelle de la répartition des tâches et des responsabilités au sein d'une entité. Il traduit à la fois une séparation technique des domaines de compétences et un positionnement des membres de l'entreprise sur une échelle hiérarchique<sup>6</sup>.

#### 1.1: Description

L'organigramme fonctionnelle de notre entreprise est schématisé comme suit :

**Figure n°1 : Organigramme**





## 1.2 : Définition des tâches et responsabilités

Il est important de définir précisément les tâches et responsabilités de chaque poste dans l'entreprise afin de s'assurer une organisation efficiente des travaux.

<sup>6</sup> : *Elie Cohen : Dictionnaire de gestion, page 234.*

### 1.2.1 : Le Gérant

La fonction de gérance sera assurée par nous même, étant donné qu'on est le promoteur de ce projet et associé à la fois. En effet ce poste doit être tenu par une personne ayant effectué des études approfondies en gestion car de cette fonction dépend la vie de l'entreprise toute entière, le gérant est le premier responsable dans l'entreprise. Il donne les consignes et objectifs à atteindre. Le gérant est chargé des prises de décision tactiques qui engage l'entreprise sur un moyen terme. De même, il est chargé du suivi de l'efficacité de ses décisions, il s'occupe également de la relation avec la clientèle.

### 1.2.2: L'Agent Administratif et Comptable

Ce poste a pour attribution de régler toute toutes les procédures administratives en matière de mutation de bien foncier, en matière de permis de construire. Il est aussi chargé de la tenu de la comptabilité de l'entreprise.

### 1.2.3: Le Conducteur de Travaux

Le conducteur de travaux dirige le chantier ; il effectue les tracés de tous les ordres, relève les attachements, en plus il rédige les rapports du chantier et rassemble les éléments permettant l'établissement des divers coûts, « prévoir et contrôler » sont les mots clés de sa charge.

Il est capable de traduire les instructions diverses et de discuter une étude, de passer les commandes et de transmettre les directives d'exécution des travaux. Ainsi, il doit connaître parfaitement les règles de l'art, le métré.

#### 1.2.4: Le chef de chantier

C'est le technicien de l'exécution proprement dit de la charnière entre la main d'œuvre ouvrière et les responsables du siège. Il a la responsabilité de bonne exécution des ouvrages et établit les rapports journaliers. Il doit également assurer la mise en application des règlements d'hygiène et de sécurité sur le chantier.

Le chef de chantier assume l'organisation et la direction du chantier d'ouvrage courants et de moyenne et de moyenne importance.

#### 1.2.5: Le Responsable logistique et approvisionnement

Le Responsable logistique et approvisionnement s'occupe de la recherche des fournisseurs et passe les commandes auprès de ces derniers en leur indiquant la date prévue de livraison il sera aussi chargé de la gestion de stock. En plus, il contrôlera la sortie et rentrée des matériels et outillage, la sortie des matériaux de construction.

#### 1.2.6: Les tâcherons

Ce sont les ouvriers spécialisés qui exécutent les différents travaux de maçonnerie, menuiserie, ferrailage, etc.... et d'autres tâches.

#### 1.2.7: Le chauffeur

Recevant le bon de commande et la date de livraison, le chauffeur est chargé de prendre les matériaux chez les fournisseurs et il effectue la livraison au chantier, il est aidé par les 2 manœuvres pour le déchargement des matériaux.

#### 1.2.8: Les gardiens

Les gardiens sont chargés de la sécurité de l'accès au chantier jour et nuit. Ils s'occupent aussi le pointage du personnel au chantier.

1.3: Récapitulation des qualifications requises pour le personnel

**Tableau n° 06 : Récapitulation des qualifications du personnel**

<b>POSTES</b>	<b>QUALIFICATIONS</b>
Gérant	-Maîtrise en Gestion -Parfaite maîtrise de l'outil informatique -Maîtrise du français et anglais -Rigoureux, méthodique, a le sens de la communication et du leadership
Agent Administratif comptable	-Bac+3 en gestion -Au moins 2 ans d'expérience dans un poste similaire -Bonne connaissance en informatique -Ayant des connaissances des procédures administratives
Responsable logistique et approvisionnement	-Bac+2 en gestion -Maîtrise du français et anglais -Bonne connaissance en informatique -Ayant le sens de l'organisation, rigoureux
	-Ingénieur en Génie civil ou BTP



Conducteur des travaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Très bonne connaissance en informatique(AUTOCAD)</li> <li>-Organisation de travail exigé</li> <li>-sens de l'analyse et de synthèse</li> <li>-Maîtrise parfaitement les travaux de bâtiment</li> </ul>
Chef de chantier	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Technicien supérieur en BTP</li> <li>-Goût du travail en équipe</li> <li>-Capacité de communication, capacité rédactionnelle</li> <li>-Sens de commandement</li> </ul>
Tâcheron	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Bac technique ou titre équivalent</li> <li>-Expérience de 2 ans minimum dans chaque domaine de spécialisation</li> <li>-Capable de travail en équipe</li> <li>-Bonne connaissance des matériels utilisés</li> </ul>
Gardiens	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mesure au moins 1,70m</li> <li>-Pratique des arts martiaux</li> <li>-Niveau BEPC</li> </ul>
Chauffeur	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Titulaire d'un permis de conduire</li> <li>-Bonne compréhension du français</li> </ul>

## SECTION 2 : GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

La gestion des ressources humaines a considérablement évolué au cours de ces dernières décennies. Elle a en effet intégré les recherches concernant le facteur humain dans l'entreprise. En fait, la gestion des conditions de travail amène à se pencher non seulement sur l'environnement dans lequel s'exerce l'activité des salariés mais aussi sur le contenu du travail effectué.

### 2.1 : Politique de recrutement

Le recrutement est un ensemble d'action utilisé par l'entreprise pour attirer les candidats qui possèdent les compétences et les aptitudes nécessaires pour occuper un des postes vacants<sup>7</sup>.

Tout recrutement est soumis aux lois et règlement en vigueur. Toute personne embauchée reçoit un exemplaire du règlement qui régit l'entreprise. Le travailleur recevra notification de son affectation au moment de la prise de service, donc le travailleur s'engage expressément par le seul fait de la signature qu'il appose sur son contrat de travail à accepter les disciplines prévues dans le règlement. En effet, tout travailleur nouvellement recruté doit accomplir dans l'emploi qui lui est attribué une période d'essai à compter de date de prise de service. La durée est variable suivant la décision du responsable qui le juge nécessaire.

### 2.2 : Politique de motivation

Pendant la période d'essai si son travail s'avère concluant, le travailleur fait l'objet d'un contrat définissant sa fonction, à l'inverse si l'essai n'est pas concluant, le travailleur peut être licencié à

tout moment sans prétendre un préavis ou une indemnité quelconque. En outre, le travailleur à l'essai peut également demander la rupture de son engagement dans les mêmes conditions.

Des permissions exceptionnelles de courte durée peuvent être accordées aux employés à l'occasion de divers événements. Les accidents de travail donnent lieu à réparation dans les conditions prévues par la loi en vigueur.

### 2.3 : Politique de rémunération

La rémunération des travailleurs comporte une partie fixe ou solde de base à laquelle s'ajoute une partie variable éventuellement des indemnités, gratification et primes. Le solde de base

Comporte un élément unique, elle dépend de l'indice de fonction du travailleur conformément à la classification hiérarchique annexée dans le règlement du personnel.

<sup>7</sup> : Cours GRH 4<sup>ème</sup> Année : Monsieur Rahajarizaka Richard

### 2.4 : Politique de formation

La formation est un ensemble d'action de méthodes et de supports à l'aide desquels les travailleurs sont incités à améliorer leur connaissances, leur comportement, leur attitudes et leur capacité mentale nécessaire à la fois pour atteindre l'objectif de l'entreprise et ceux qui sont personnels sans oublier l'accomplissement adéquat de leur fonction actuelle<sup>8</sup>.

La formation s'effectue suivant les conditions suivantes :

- elle doit répondre aux exigences de l'emploi.
- autant que possible, les travailleurs désignés doit avoir le niveau d'instruction permettant de le suivre dans l'intérêt de deux parties.

**Tableau n° 07 : Salaire du personnel**

Unité monétaire : l'Ariary

POSTE	EFFECTIF	SALAIRE MENSUEL	TOTAL
Gérant	1	500 000	500 000
Agent Administratif et comptable	1	250 000	250 000
Responsable logistique et approvisionnement	1	200 000	200 000
Conducteur des travaux	1	400 000	400 000
Chef de chantier	1	200 000	200 000
Tâcheron	8	90 000	720 000
Chauffeur	1	80 000	80 000
Manceuvres	2	60 000	120 000
Gardiens	2	80 000	160 000
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>		<b>2 630 000</b>

La politique salaire de l'entreprise est de motiver les employés par un emploi stable avec une rémunération équitable. De même, les employés seront prises en charges par la CNaPS et un organisme sanitaire.

<sup>8</sup> : Cours GRH 4<sup>ème</sup> Année : Monsieur Rahajarizaka Richard

**Tableau n°08 : Evolution de l'effectif du personnel sur cinq ans**

<b>FONCTION</b>	<b>ANNEE</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Gérant		1	1	1	1	1
Agent Administratif et Comptable		1	1	1	1	1
Responsable Logistique		1	1	1	1	1
Conducteur des Travaux		1	1	1	1	1
Chef de Chantier		1	1	1	1	1
Tâcherons		8	8	8	12	12
Chauffeur		1	1	1	1	1
Manceuvres		2	2	2	2	2
Gardiens		2	2	2	2	2
<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>22</b>	<b>22</b>

En tout, l'entreprise emploiera 18 salariés pendant ses 3 années d'exercice. A partir de la 4<sup>ème</sup> année, on envisage d'accroître la capacité de production, donc on embauchera 4 tâcherons supplémentaires. Ainsi, l'effectif total du personnel passera de 18 à 22.

### **SECTION 3 : ORGANISATION DE TRAVAIL**

L'organisation de travail doit se faire avec plus grand soin car d'elle dépend l'efficience de l'entreprise en tant qu'unité de production et d'exploitation.

#### **3.1 : Organisation interne de travail**

L'organisation de l'entreprise est faite selon l'organigramme précédemment où apparaissent les fonctions qui peuvent être complémentaire les unes des autres tout en s'excluant mutuellement. Il

faut dire que l'organisation interne dépend de nombreux facteurs et notamment des effectifs, des activités et du dynamisme du dirigeant.

La répartition des tâches sera effectuée par le gérant. En effet, elle consistera à assigner et à expliquer à toutes ses responsabilités ; ceci devra se faire avec minutie afin de ne pas surcharger les uns et sous-employer les autres. De même, il faut assigner les responsabilités aux personnes qui conviennent.

### 3.2 : Organisation de travail dans le chantier

Au niveau du chantier, l'exécution des travaux doit poursuivre un certain ordre comme un cycle périodique. Tout d'abord, on commence par décomposer la construction en différentes catégories ou groupes de travaux selon la suite logique de l'exécution.

Pour chaque catégorie de travaux, on découpe en tranches ou secteurs de même importance considérée comme unités de productivité. Ainsi, dans l'accomplissement de travaux, chacune de logement peut être traitée séparément et l'on considérera comme unité de travail un logement à réaliser tous les trimestres.

Les tâcherons doivent être encadrés quotidiennement afin de s'assurer des meilleures prestations de leur part. La supervision technique et permanente des activités de construction reviendra au chef de chantier.

## **SECTION 4 : CHRONOGRAMME DES ACTIVITÉS**

### 4.1 : Notion

C'est la représentation graphique de toutes les activités à effectuer pendant la réalisation du projet. Il permet de visualiser la chronologie des actions et les dates limites.

En général, le facteur temps est un paramètre important qui explique souvent la réussite ou l'échec d'un projet, d'où l'intérêt de la planification du contrôle, du suivi des temps et par conséquent des coûts. L'ordonnancement des travaux est donc une tâche essentielle. Pour pouvoir le représenter, il faut rassembler les données suivantes :

- La liste des activités et leur description
- Le calendrier du projet et des contraintes applicables à chaque ressource

- L'estimation des durées respectives de chaque activité avec la valeur et forme de distribution entre ces deux caractères
- L'enchaînement logique des activités avec prédécesseurs ou successeurs.
- Les disponibilités de chaque ressource.

4.2 : Schéma générale de l'ordonnancement des travaux.

**Figure n°02 : Chronogramme**

Réf N°	Tâches Semaine	MOIS 1				MOIS 2				MOIS 3				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
101	Installation	■												
102	Décapage	■												
201	Fouille		■											
202	Fondation moellons		■											
301	Maçonnerie en brique		■											
302	Base de fenêtre et jambage		■	■	■	■								
401	Linteau Chaînage					■	■							
402	Charpente					■	■	■						
501	Toiture							■	■	■				
502	Plafonds							■	■	■				
601	Menuiserie									■	■			
602	Portes vitres									■				
701	W.C						■	■	■	■				
702	Fosse septique									■				
801	Aménagement de l'extérieur									■	■	■		
802	Peinture										■	■	■	

Ces prévisions détaillés devront se traduire pour le chef de chantier responsable de l'exécution, sous forme de graphique facile à lui et faisant apparaître pour chaque période du cycle la position dans l'espace de chaque équipe et la durée de chaque opération.

## **CONCLUSION DE LA PARTIE II**

Cette deuxième partie nous a répondu sur le « comment ? » du projet. En effet, nous avons vu les activités projetées ainsi que les moyens pour les effectuer. Mais dans une entreprise, outre les facteurs humains et matériels, un troisième facteur aussi important doit faire l'objet minutieuse : l'étude financière du projet. Ainsi, la partie suivante nous donnera les études financières du projet. Elle nous donnera également des études de faisabilité du projet ainsi que ses évaluations sur le plan économique, social et surtout financière.

**PARTIE III**  
**ETUDE FINANCIERE DU PROJET**

Dans cette partie seront traitées les études financières du projet. Elle consiste à déterminer les dépenses en investissement, les financements nécessaires et la rentabilité du projet. Pour compléter notre étude, une évaluation économique financière et sociale sera menée puis que la confiance des investisseurs dépend de la justification de l'utilisation des crédits demandés et surtout la rentabilité du projet.

Notre étude portera sur les points suivants :

- Les investissements
- Le financement de ces investissements en tenant compte du plan de financement et de remboursement des dettes.
- La gestion des ressources en fournissant les renseignements nécessaires à une analyse financière.
- L'analyse de faisabilité et la rentabilité du projet avant de dégager ses impacts.

## **CHAPITRE I : COÛT DES INVESTISSEMENTS**

Ce chapitre traitera les différents coûts afférents à l'investissement

### **SECTION 1 : LE COÛT DES INVESTISSEMENTS**

La notion d'investissement désigne dans son acceptation la plus étroite, une avance en capitale fixe, c'est à dire l'acquisition à des fins productives d'un bien durable ou immobilisé. En d'autres termes, l'investissement est l'affectation des ressources à un projet dans l'espoir d'en tirer des futurs profits. En effet, pour exister, une entreprise doit mobiliser des capitaux, du temps et des individus autour



d'un même objectif pour permettre à l'investissement engagé de répondre à un besoin et à récolter une amélioration afin de trouver sa justification.

Parmi les différents investissements, l'objet de l'étude dans ce chapitre sera l'investissement financier pour la réalisation du projet.

### 1.1: les immobilisations incorporelles

Une immobilisation incorporelle est un actif non monétaire, identifiable et sans existence physique, détenu par une unité pour la production ou la fourniture de biens ou de service, la location ou l'utilisation à des fins administratives<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> : *OECFM, PCG 2005*

Les coûts suivants sont des frais directement rattachables qui entrent dans le coût d'une immobilisation. :

- coût de préparation du site
- frais initiaux de livraison et de manutention
- frais d'installation
- honoraires des professionnelles tels qu'architecture et ingénieurs
- frais de développement immobilisables : ce sont les frais d'étude, frais d'élaboration des dossiers de la constitution de l'entreprise (immatriculation au registre de commerce et à la statistique...)

Ces frais sont évalués à 800 000Ar

### 1.2: Les immobilisations corporelles

L'immobilisation corporelle est un actif corporelle détenu par une entité pour la production ou la fourniture de biens ou de services, la location ou l'utilisation à des fins administratives et qu'elle s'attend à utiliser sur plus d'un exercice<sup>10</sup>.

#### 1.2.1: Le terrain

Le terrain est parmi les éléments les plus importants pour une entreprise de construction de logements car son activité principale dépend de la disponibilité du terrain où elle va implanter son site. Pour notre cas, on possède déjà un vaste terrain de 4ha à Vontovorona qui représente notre apport pour notre projet il est évalué à 60 000 000Ar

#### 1.2.2 : Coût des matériels et outillages

Les coûts des matériels et outillages sont donnés par le tableau suivant :

<sup>10</sup> :OECFM, PCG 2005

**Tableau n°09 : Coût des matériels et outillages**

Unité monétaire :Ariary

DESIGNATION	NOMBRE	PU	MONTANT
Ponceuses électriques	3	212 450	637 350
Poste soudure à l'arc	1	621 450	621 450
Perceuse	4	265 500	1 062 000
Groupe électrogène	1	1 470 000	1 470 000
Scie circulaire	2	1 152 270	2 304 540
Brouette	6	58 500	351 000
Barre à mine	8	8 500	68 000
Bêche	3	11 500	34 500
Pelle	5	13 500	67 500
Barrique	5	3 500	17 500
Gamelle	3	18 500	55 500
Râteau	4	10 500	42 000
sceau	10	4 000	40 000
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>	<b>3 850 170</b>	<b>6 771 340</b>

### 1.2.3: Coût des matériels de transport

On va acquérir deux matériels de transport qui sont résumés comme suit :

**Tableau n°10 : Coût des matériels de transport**

Unité monétaire :Ariary

DESIGNATION	NOMBRE	PU	MONTANT
Camion	1	38 000 000	38 000 000
Un véhicule léger	1	5 600 000	5 600 000
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>		<b>43 600 000</b>

## 1.2.4: Coût des matériels informatiques

**Tableau n°11 : Coût des matériels informatiques**

Unité monétaire : Ariary

<b>DESIGNATION</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>PU</b>	<b>MONTANT</b>
Ordinateurs	4	1 230 000	4 920 000
Imprimante	1	710 000	710 000
Onduleurs	4	110 000	440 000
Photocopieur	1	2 200 000	2 200 000
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>		<b>8 270 000</b>

## 1.2.5: Coût des matériels et mobiliers de bureau (MMB)

**Tableau n°12 : Coût des MMB**

Unité monétaire : Ariary

<b>DESIGNATION</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>PU</b>	<b>MONTANT</b>
Table de bureau	4	150 000	600 000
Armoire	2	160 000	320 000
Chaises	5	18 000	90 000
Divers			100 000
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>		<b>1 110 000</b>

## 1.3: Récapitulation des immobilisations

Ainsi sorti tous les éléments des immobilisations, nous pouvons les récapituler dans un tableau.

**Tableau n°13 : Récapitulation des immobilisations**

Unité monétaire : Ariary

<b>DESIGNATION</b>	<b>MONTANT</b>
<b>Immobilisation incorporelle</b>	
Frais de développement	800 000
<b>Immobilisations corporelles</b>	
Terrain	60 000 000
Matériels et outillages	6 771 340
Matériels de transport	43 600 000
Matériels informatiques	8 270 000
MMB	1 110 000
<b>TOTAL</b>	<b>120 551 340</b>

D'après ce tableau, les immobilisations de notre entreprise coûtent 120 551 340Ar

## 1.4 : Coût des matières premières

Le tableau ci-dessous nous donne le coût des matières premières pour la construction d'un logement.

**Tableau n°14 : Coût des matières premières pour un logement**

Unité monétaire : Ariary

N°	DESIGNATION	U	QUANTITE	PU	MONTANT
1	Ciment	T	4,8	288 140	1 383 072
2	Sable	m3	15	14 000	210 000
3	Gravillon	m3	6	19 400	116 400
4	Mœllons	u	1015	220	223 300
5	Briques	u	13500	50	675 000
6	Fil recuit	Kg	3	2 100	6 300
7	Planche 0,15x4, 00m	u	41	1 800	73 800
8	Bois carré 0,06x0, 06x4, 00m	u	20	6 000	120 000
9	Bois rond diamètre de 8	u	20	1 300	26 000
10	Pointe 70	Kg	8	1 670	13 360
11	Pointe 100	Kg	5	1 670	8 350
12	Herrissonnage	m3	9	24 000	216 000
13	Fer 0 6	Barre de 12m	24	6 500	156 000
14	Fer 08	Barre de 12m	10	8 900	89 000
15	Fer 010	Barre de 12m	12	13 400	160 800
16	Fer 012	Barre de 12m	14	20 000	280 000
17	Peintures	Kg	122,5	8 800	1 078 000
18	Carreaux 20x20	m2	4	96 000	384 000
19	Lot des appareils sanitaires	lot	1		4 000 000
20	<b>Pannes</b>				
21	Madriers 7/17x4m	u	25	15 000	375 000
22	Madriers 7/17x5m	u	2	20 000	40 000
23	TOG 50/100 de diam 0,80x4,20	u	25	15 104	377 600
24	Faîtière en TPG de Ld=0,5m	ml	9,25	2 500	23 125
25	Divers				200 000
	<b>TOTAL</b>				<b>10 235 107</b>

D'après ce tableau les coûts des matières premières pour une maison est de 10 235 10Ar

## 1.5: Le Fonds de Roulement Initial

Le fonds de roulement initial est une somme plus ou moins importante allouée à une entreprise pour le démarrage de son activité. En d'autres termes, c'est le montant des consommations intermédiaires que l'entreprise aura effectuées jusqu'à ce qu'elle sera autonome.

Notons que l'importance du fonds de roulement initial varie selon que l'entreprise soit industrielle ou commerciale. L'importance du fonds de roulement initial dépend aussi de la capacité de production envisagée au démarrage des activités de l'entreprise.

On va fixer le fonds de roulement initial au montant des besoins en trésorerie des trois premiers mois de ses activités.

Le fonds de roulement initial de l'entreprise ECOGE est constitué par :

- Les charges du personnel
- La publicité
- Les consommations des matières premières
- La JIRAMA
- Le loyer
- Les carburants
- Et les imprévus

**Tableau n°15 : Fonds de roulement initial**

Unité monétaire : Ariary

<b>DESIGNATION</b>	<b>MONTANT</b>
Charges du personnel	9 027 000
Publicité	300 000
Matières premières	20 470 214
JIRAMA	195 000
Loyer	900 000
Carburants	450 000
Fournitures administratives	100 000
Imprévus	200 000
<b>TOTAL</b>	<b>31 642 214</b>

D'après le calcul, le fonds de roulement initial de l'entreprise s'élève à 31 642 21Ar pour ses trois premiers mois d'activité. Après cette période, on estime que l'entreprise pourra financer elle-même la continuité de ses activités.

Une fois le montant des immobilisations et le montant du fonds de roulement initial connus, on peut sortir le montant total des fonds nécessaires pour le lancement de notre projet et établir son plan de financement.

## SECTION 2 : PLAN DE FINANCEMENT

Dans cette section, nous allons voir le montant nécessaire pour la réalisation du projet.

### 2.1: Détermination du montant de financement

Dans cette section, sera étudié le financement nécessaire pour la réalisation du projet.

Deux rubriques sont à financer à savoir les immobilisations et le fonds de roulement initial.

### **Tableau n °16 : Montant des investissements**

Unité monétaire : Ariary

Désignation	Montant
Immobilisations	120 551 340
FRI	31 642 214
<b>TOTAL</b>	<b>152 193 554</b>

Ainsi, la création et le démarrage de l'entreprise nécessitent la somme de **152 193 554Ar**

### 2.2 : Schéma du plan de financement.

Le financement du projet est composé des apports du propriétaire qui sont en nature et en numéraire ainsi que des emprunts auprès des institutions financières.

### **Tableau n °17 : Détail des financements**

Désignation	Montant	Pourcentage
<i>Apports du propriétaire :</i>		
en nature	60 000 000	39
en numéraire	2 193 554	1
<i>Emprunts</i>	90 000 000	60
<b>TOTAL</b>	<b>152 193 554</b>	<b>100</b>

Les apports du propriétaire représentent 40% du financement et le 60% fera l'objet d'emprunt auprès d'une institution financière.

Le tableau suivant nous montre le schéma du plan de financement.

**Tableau n°18 : Schéma de financement**

Unité monétaire : Ariary

EMPLOI	MONTANT	RESSOURCES	MONTANT
INVESTISSEMENT	120 551 340	APPORT	62 193 554
FRI	31 642 214	EMPRUNT	90 000 000
<b>TOTAL</b>	<b>152 193 554</b>	<b>TOTAL</b>	<b>152 193 554</b>

Nous avons constaté que la somme des ressources est égale à celle des emplois. L'équilibre financier est alors respecté.

**SECTION 3 : EVALUATION DES AMORTISSEMENTS**

On caractérise parfois l'amortissement comme « amortissement industriel » pour le différencier de l'« amortissement financier » qui concerne le remboursement et le service des emprunts. Mais quoi qu'il en soit, l'amortissement constitue une démarche comptable qui vise à évaluer la dépréciation subie par les biens durable de l'entreprise. D'un terme simplifié, c'est la constatation comptable de la perte de valeur subie par des éléments d'actif résultant de son utilisation, et de son ancienneté pendant une période déterminée. C'est aussi une charge qui n'entraîne pas de décaissements.

Deux modes de calcul de l'amortissement existent :

- L'amortissement linéaire
- L'amortissement dégressif

La méthode de l'amortissement linéaire consiste, pour une immobilisation et une catégorie d'immobilisation, à considérer que la dépréciation s'opère de façon régulière dans le temps.

En conséquence, si une immobilisation présente une durée de vie normale de n années, elle sera supposée perdre 1/n de sa valeur chaque année.

Tandis que l'amortissement dégressif vise à obtenir une accélération de processus d'amortissement en majorant les premières annuités et en minorant les dernières.

La durée de vie d'immobilisation varie selon l'immobilisation considérée et le principe de gestion de l'entreprise<sup>11</sup>.



Dans notre étude, nous allons procéder à la méthode d'amortissement linéaire. Le calcul est basé sur le montant de la valeur d'origine de l'immobilisation en appliquant la formule :

$$a = \frac{V_o \times t \times n}{100}$$

Avec

a : l'amortissement à calculer

V<sub>o</sub> : valeur d'origine

t : taux d'amortissement

n : la durée de vie

### 3.1 : Calcul des amortissements

Nous allons donc calculer l'amortissement un par un, par rubrique.

<sup>11</sup> : *Elie Cohen Dictionnaire de gestion page 13*

#### 3.1.1 : Le frais de développement

Sa durée de vie est de 4 ans or  $t = \frac{100}{n}$

D'où,  $t = \frac{100}{4} = 25\%$  alors,  $a = V_o \times t = 800\,000 \times 25\%$

**a = 200 000Ar**

#### 3.1.2 : Matériels et outillages

Ces matériels et outillages sont amortissables dans 10 ans au taux de  $t = 100/10 = 10\%$

D'où,  $a = V_0 \times t = 6\,771\,340 \times 10\%$

**a = 677 134Ar**

### 3.1.3 : Matériels de transport

Les matériels de transports ont une durée de vie de 5 ans d'où son taux est de 20%

$a = V_0 \times t = 43\,600\,000 \times 20\%$

**a = 8 720 000Ar**

### 3.1.4 : Matériels et mobiliers de bureau

Les MMB sont amortissables dans 10 ans avec un taux de 10%

D'où  $a = V_0 \times t \times n = 1\,110\,000 \times 10\%$

**a = 111 000Ar**

### 3.1.5 : Matériels informatiques

Les matériels informatiques ont une durée de vie de 5ans au taux de 20%. Donc son annuité est obtenu comme suit :

$a = V_0 \times t \times n = 8\,270\,000 \times 20\%$

**a = 1 654 000Ar**

**Tableau n°19 : Amortissement des biens immobilisés**

Unité monétaire : Ariary

<b>Immobilisations</b>	<b>V.O</b>	<b>Taux (%)</b>	<b>Durée de vie (n)</b>	<b>Annuité</b>
Frais de développement	800 000	25	4	200 000
Matériels et outillages	6 771 340	10	10	677 137
Matériels informatiques	8 270 000	20	5	1 654 000
Matériels de transports	43 600 000	20	5	8 720 000
MMB	1 110 000	10	10	110 000
<b>TOTAL</b>				<b>11 361 134</b>

D'après ce tableau les immobilisations de l'entreprise ont une dépréciation annuelle de

### 3.2 : Tableau des amortissements

On va résumer dans le tableau suivant l'amortissement des immobilisations pendant les cinq ans d'exercice.

#### **Tableau n°20 : Tableau des amortissements**

Unité monétaire : Ariary

	V.o	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Frais de développement	800 000	200 000	200 000	200 000	200 000	
Matériels et outillage	6 771 340	677 134	677 134	677 134	677 134	677 134
Matériels informatiques	8 270 000	1 654 000	1 654 000	1 654 000	1 654 000	1 654 000
Matériels de transport	43 600 000	8 720 000	8 720 000	8 720 000	8 720 000	8 720 000
MMB	1 110 000	111 000	111 000	111 000	111 000	111 000
<b>TOTAL</b>	<b>60 551 340</b>	<b>11 362 134</b>	<b>11 362 134</b>	<b>11 362 134</b>	<b>11 362 134</b>	<b>11 162 134</b>

#### **SECTION 4 : PLAN DE REMBOURSEMENT DES DETTES FINANCIÈRES**

Nous avons vu auparavant qu'une partie de l'investissement de l'entreprise sera financé par emprunt auprès des institutions financières. Le taux d'intérêt appliqué est de 18%. Le mode de remboursement s'effectue par échéance constante remboursable en 5 ans et le paiement se fera par annuité constante dont la valeur est donnée par la formule suivante:

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

Avec

a: annuité

C: montant de l'emprunt

i: taux d'intérêt

n: durée de remboursement

0,18

$$a = 90\,000\,000 \frac{0,18}{1-(1+0,18)^{-n}}$$

$$a = 28\,780\,020$$

$$\mathbf{a = 28\,780\,020Ar}$$

On sait aussi que le remboursement annuel (ou annuité constante) de l'emprunt est obtenu par l'addition de l'intérêt financier de l'amortissement financier.

Annuité constante = intérêt financier + amortissement financier.

Avant de calculer l'amortissement financier, nous calculons d'abord l'intérêt financier dû par l'entreprise.

$$I = \frac{V \times t \times n}{100}$$

$$I = \frac{90\,000\,000 \times 18}{100}$$

$$\mathbf{I = 16\,200\,000Ar}$$

Or, amortissement financier (m) = annuité constante - intérêt financière

$$D'où, m = 28\,780\,020 - 16\,200\,000$$

$$\mathbf{m = 12\,580\,020Ar}$$

Le tableau ci-dessous résume le remboursement des dettes

**Tableau n°21 : Tableau des emprunts**

Unité monétaire : Ariary

Valeur d'origine	annuité	Intérêts	Amortissement	VNC
90 000 000	28 780 020	16 200 000	12 580 020	77 419 980
77 419 980	28 780 020	13 935 596	14 844 424	62 575 556

62 575 556	28 780 020	11 263 600	17 516 420	45 059 137
45 059 137	28 780 020	8 110 645	20 669 375	24 389 761
24 389 761	28 780 020	4 390 259	24 389 761	0

## CHAPITRE II: ETUDE DE FAISABILITE ET DE RENTABILITE DU PROJET

### SECTION 1: LES COMPTES DE GESTION

Les comptes de gestion sont des comptes relatifs à l'exploitation de l'entreprise. Les comptes prévisionnels de gestion sont utiles dans la mesure où les résultats qui en découlent servent de base pour les calculs prévisionnels de rentabilité.

#### 1.1:Le compte des charges

Les charges sont des diminutions d'avantages économiques au cours de la période sous forme de consommation, de sortie, de diminution d'actif ou de survenance de passif<sup>12</sup>.

Dans notre cas, le compte des charges est composé des matières premières, les matières et fournitures non stockées et les diverses charges.

<sup>12</sup> : OECFM, PCG 2005

#### 1.1.1:Les matières premières

Nous avons vu auparavant les détails des matières premières pour la construction d'une maison et ici nous nous limitons dans la récapitulation annuelle. En outre, il est évident qu'à un accroissement des quantités à fabriquer correspond à un accroissement des matières premières.

Pour apprécier les évolutions successives des coûts des matières premières, nous allons les retracer dans un tableau.

**Tableau n°22 : Les achats de matières premières**

Unité monétaire : Ariary

Rubriques	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Matières premières	10 235 107	10 644 511	11 070 292	11 513 103	11 973 628
Quantité	6	8	8	12	12

<b>TOTAL</b>	<b>61 410 642</b>	<b>85 156 090</b>	<b>88 562 334</b>	<b>138 157 241</b>	<b>143 683 530</b>
--------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------------	--------------------

Les fluctuations des prix figurent parmi les éventualités que le gestionnaire doit anticiper. Ainsi, pour le cas de notre projet, nous prévoyons une hausse des prix des matières premières de 4% par an.

#### 1.1.2: Matières et fournitures non stockés

##### - L'électricité

On estime à 65 000Ar par mois la consommation moyenne en électricité soit 780 000Ar par an et on prévoit une hausse de 5% par an.

##### - Carburant

On prévoit une consommation mensuelle de 150 000Ar de carburant pour le transport des matières premières. Soit 1 800 000Ar par an. Une augmentation de 5% sera prévue pour faire face à la hausse du prix.

#### **Tableau n°23 : Consommation annuelle de carburant**

Unité monétaire: Ariary

<b>Désignation</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
carburant	1 800 000	1 890 000	1 984 500	2 083 725	2 187 911

##### - Fournitures administratives

Elles sont fixées à 30 000Ar par mois soit 360 000Ar par an et nous prévoyons une augmentation de 5% par an pour couvrir l'inflation.

#### 1.1.3: Les charges externes

##### - Entretien et réparation

Les dépenses en entretien et réparation des matériels de transport sont estimées à 550 000Ar par an.

##### - Publicité

La publicité nous permet d'accroître la part de marché. Pendant la période de démarrage la dépense mensuelle de démarrage sera de 100 000Ar soit 1 200 000Ar et elle sera diminuée aux 3 dernières années.

**- Loyer**

Le montant de la location de bureau est fixé à 300 000Ar par mois soit 3 600 000Ar par an.

1.1.4: Impôts et taxes

Les impôts et taxes sont des sommes prélevés par l'Etat par contrainte aux contribuables correspondant à son exercice. Pour le cas de l'entreprise telle que la notre, ce sont la TVA, l'IBS, la patente...

Notre entreprise va estimer à 200 000Ar la totalité annuelle des impôts et taxes dus et on prévoit toujours une hausse de 5% par an.

1.1.5: Charges du personnel

Il s'agit des rémunérations du personnel de l'entreprise.

**Tableau n°24 : Charges du personnel**

Unité monétaire: Ariary

POSTES	Salaire brut mensuel	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Gérant	500 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000
Agent administratif et comptable	250 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Responsable logistique et approvisionnement	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Conducteur des travaux	400 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000
Chef de chantier	200 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000
Tâcherons	720 000	8 640 000	8 640 000	8 640 000	12 960 000	12 960 000
Chauffeur	80 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
Manœuvres	120 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000	1 440 000
Gardiens	160 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000	1 920 000
<b>TOTAL SALAIRE</b>	<b>2 630 000</b>	<b>31 560 000</b>	<b>31 560 000</b>	<b>31 560 000</b>	<b>35 880 000</b>	<b>35 880 000</b>
CNaPS 13%	341 900	4 102 800	4 102 800	4 102 800	4 664 400	4 664 400
OSTIE 5%	131 500	1 578 000	1 578 000	1 578 000	1 794 000	1 794 000
<b>TOTAL</b>		<b>37 240 800</b>	<b>37 240 800</b>	<b>37 240 800</b>	<b>42 338 400</b>	<b>42 338 400</b>

A partir de la 4<sup>ème</sup> année, il y a l'accroissement des charges du personnel à cause de l'embauche d'autres tâcherons du fait de l'augmentation du volume de production.

#### 1.1.6:Charges financières

Ce sont les frais liés à l'emploi des emprunts. Il s'agit des intérêts à payer lors des remboursements des dettes.

#### **Tableau n°25 : Charges financières**

Unité monétaire: Ariary

Désignation	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Intérêts	16 200 000	13 935 596	11 263 600	8 110 645	4 390 157

#### 1.1.7:Dotation aux amortissements et aux provisions

L'amortissement est la constatation comptable de la perte de valeur ou dépréciation subie par une immobilisation à cause de l'usure, de l'obsolescence et du temps. Se référer au tableau des amortissements.

Ayant sorti les montants respectifs de toutes les charges d'exploitation, nous allons les récapituler dans le tableau suivant:

#### **Tableau n°26: Compte des charges**

Unité monétaire: Ariary

ELEMENTS	ANNEE	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Matières premières		61 410 642	85 156 090	88 562 334	138 157 241	143 683 530
<b>Matières et fournitures non stockés</b>		<b>2 940 000</b>	<b>3 087 000</b>	<b>3 241 350</b>	<b>3 403 418</b>	<b>3 573 588</b>
Eau et électricité		780 000	819 000	859 950	902 948	948 095
Carburant		1 800 000	1 890 000	1 984 500	2 083 725	2 187 911
Fournitures administratives		360 000	378 000	396 900	416 745	437 582
<b>Charges externes :</b>		<b>5 350 000</b>	<b>5 350 000</b>	<b>5 150 000</b>	<b>5 150 000</b>	<b>5 150 000</b>
Loyer		3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000	3 600 000
Entretien et réparation		550 000	550 000	550 000	550 000	550 000
Publicité		1 200 000	1 200 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Impôts et taxes		200 000	210 000	211 500	227 615	238 995
Charges du personnel		37 240 000	37 240 000	37 240 000	42 338 400	42 338 400



Charges financières	16 200 000	13 935 596	11 263 600	8 110 645	4 390 157
DAP	11 362 134	11 362 134	11 362 134	11 362 134	11 162 134
<b>TOTAL</b>	<b>134 702 776</b>	<b>156 340 820</b>	<b>157 030 918</b>	<b>208 749 453</b>	<b>210 536 804</b>

Les productions de l'entreprise évoluent assez rapidement, les charges variables suivront le même rythme. Nous avons sorti le montant des charges en vue de l'établissement des comptes de résultats prévisionnels.

### 1.2: Compte des produits

Les produits sont des accroissements d'avantages économiques au cours de l'exercice sous forme d'entrée ou d'accroissement d'actif ou de diminution de passif<sup>13</sup>

### **Tableau n°27 : Compte des produits**

Unité monétaire: Ariary

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
PU	25 000 000	26 250 000	27 562 500	28 940 625	30 387 656
QUANTITE	6	8	8	12	12
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>150 000 000</b>	<b>210 000 000</b>	<b>220 500 000</b>	<b>347 287 500</b>	<b>364 651 875</b>

<sup>13</sup> : OECFM, PCG 2005

De ce tableau, nous constatons que les chiffres d'affaires annuels connaissent d'importantes évolutions. Ceci résulte des réajustements annuels des prix à cause des phénomènes d'inflation mais surtout de l'accroissement des quantités produites et vendues.

Nous traitons dans le chapitre suivant l'étude de faisabilité de ce projet. Notons qu'un projet est faisable lorsqu'il est rentable et faisable.

## **SECTION 2: LES COMPTES DE RÉSULTATS PRÉVISIONNELS**

Le compte de résultat est un état récapitulatif des charges et des produits réalisés par l'entreprise au cours de la période considérée. Par différence des produits et des charges, il fait apparaître le résultat net de la période<sup>14</sup>.

Le PCG 2005 prévoit deux modèles de présentation du compte de résultat qui sont le compte de résultat par nature et le compte de résultat par fonction.

### 2.1 : Compte de résultat par nature

Le compte de résultat par nature est la première présentation du compte de résultat suivant le PCG 2005.

Le numero 1 mondial du memoires



[www.rapport-gratuit.com](http://www.rapport-gratuit.com)

[clubmemoire@gmail.com](mailto:clubmemoire@gmail.com)

<sup>14</sup> : OECFM, PCG 2005

**Tableau n°28 : Compte de résultat par nature**

Unité monétaire : Ariary

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires	150 000 000	210 000 000	220 500 000	347 287 500	364 651 875
<b>I- Production de l'exercice</b>	<b>150 000 000</b>	<b>210 000 000</b>	<b>220 500 000</b>	<b>347 287 500</b>	<b>364 651 875</b>
Achats consommés :	64 350 642	88 243 090	91 803 684	141 560 659	147 257 118
Services extérieurs et autres consommations	5 350 000	5 350 000	5 150 000	5 150 000	5 150 000
<b>II- Consommation de l'exercice</b>	<b>69 700 642</b>	<b>93 593 090</b>	<b>96 953 684</b>	<b>146 710 659</b>	<b>152 407 118</b>
<b>III- VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)</b>	<b>80 299 358</b>	<b>116 406 910</b>	<b>123 546 316</b>	<b>200 576 841</b>	<b>212 244 757</b>
Charges du personnel	37 240 000	37 240 000	37 240 000	42 338 400	42 338 400
Impôts taxes et versements assimilés	200 000	210 000	211 500	227 615	238 995
<b>IV- EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>42 859 358</b>	<b>78 956 910</b>	<b>86 094 816</b>	<b>158 010 826</b>	<b>169 667 362</b>
Autres produits opérationnels					
Autres charges opérationnelles					
Dotations aux amortissements et aux provisions	11 362 134	11 362 134	11 362 134	11 362 134	11 162 134
<b>V- RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>31 497 224</b>	<b>67 594 776</b>	<b>74 732 682</b>	<b>146 648 692</b>	<b>158 505 228</b>
Produits financiers					
Charges financières	16 200 000	13 935 596	11 263 600	8 110 645	4 390 157
<b>VI- RESULTAT FINANCIER</b>	<b>- 16 200 000</b>	<b>- 13 935 596</b>	<b>- 11 263 600</b>	<b>- 8 110 645</b>	<b>- 4 390 157</b>
<b>VII- RESULTAT AVANT IMPOT</b>	<b>15 297 224</b>	<b>53 659 180</b>	<b>63 469 082</b>	<b>138 538 047</b>	<b>154 115 071</b>
Impôts exigibles sur résultat (1)				41 561 414	46 234 521
<b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES</b>					

<b>ORDINAIRES (2)</b>	<b>150 000 000</b>	<b>210 000 000</b>	<b>220 500 000</b>	<b>347 287 500</b>	<b>364 651 875</b>
<b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES</b>					
<b>ORDINAIRES (3)</b>	<b>134 702 776</b>	<b>156 340 820</b>	<b>157 030 918</b>	<b>208 749 453</b>	<b>210 536 804</b>
Eléments extraordinaires (produits)					
Eléments extraordinaires (charges)					
<b>IX- RESULTAT EXTRAORDINAIRE (2) - (3) = 4</b>	<b>15 297 224</b>	<b>53 659 180</b>	<b>63 469 082</b>	<b>138 538 047</b>	<b>154 115 071</b>
<b>X- RESULTAT NET DE L'EXERCICE (4) - (1)</b>	<b>15 297 224</b>	<b>53 659 180</b>	<b>63 469 082</b>	<b>96 976 633</b>	<b>107 880 550</b>

Les comptes de résultat de l'entreprise ECOGE sont toujours positifs et on bénéficie de l'exonération de l'Impôt sur le Bénéfice des Société (IBS) pendant les trois premières années d'exercice selon la loi en vigueur pour les sociétés nouvellement créées.

## 2.2 : Compte de résultat par fonction

Le compte de résultat par fonction est le deuxième modèle du compte de résultat selon le PCG 2005. Cet état fait apparaître les grandeurs caractéristiques de gestion telles que : l'EBE, le résultat opérationnel, le résultat financier, le résultat des activités ordinaires et le résultat net de l'exercice. Il permet de classer les charges selon les fonctions principales existantes dans l'entreprise.

### **Tableau n°29 : Compte de résultat par fonction**

Unité monétaire : Ariary

	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
Produit des activités ordinaires	150 000 000	210 000 000	220 500 000	347 287 500	364 651 875
Coût de ventes	63 990 642	87 865 090	91 406 784	141 143 914	146 819 536
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>86 009 358</b>	<b>122 134 910</b>	<b>129 093 216</b>	<b>206 143 586</b>	<b>217 832 339</b>
Autre produits opérationnels					
Coûts commerciaux	1 200 000	1 200 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
Charges administratives	53 312 134	53 340 134	53 360 534	58 494 894	58 327 111
Autre charges opérationnelles					
<b>RESULTAT OPERATIONNEL</b>	<b>31 497 224</b>	<b>67 594 776</b>	<b>74 732 682</b>	<b>146 648 692</b>	<b>158 505 228</b>
Produits financiers					
Charges financières	16 200 000	13 935 596	11 263 600	8 110 645	4 390 157
<b>RESULTAT AVANT IMPOT</b>	<b>15 297 224</b>	<b>53 659 180</b>	<b>63 469 082</b>	<b>138 538 047</b>	<b>154 115 071</b>
Impôt exigibles sur le résultat				41 561 414	46 234 521
<b>RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>	<b>15 297 224</b>	<b>53 659 180</b>	<b>63 469 082</b>	<b>96 976 633</b>	<b>107 880 549</b>
Charges extraordinaires					
Produits extraordinaires					

### SECTION 3: TABLEAU DES FLUX DE TRÉSORERIE

Le tableau des flux de trésorerie a pour d'apporter aux utilisateurs des états financiers une base d'évaluation de la capacité de l'entreprise à générer de la trésorerie ainsi que des informations sur l'utilisation de ces flux.

**Tableau n°30 : Tableau des flux de trésorerie**

Unité monétaire : Ariary

	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>
<b>Flux de trésorerie liée aux activités opérationnelles</b>					
Encaissement reçus des clients	150 000 000	210 000 000	220 500 000	347 287 500	364 651 875
Sommes versées aux fournisseurs et au personnel	107 140 642	131 043 090	134 405 184	189 276 674	194 984 513
Intérêt et autres frais financiers payés	16 200 000	13 935 596	11 263 600	8 110 645	4 390 157
Impôts sur les résultats payés				41 561 414	46 234 521
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)</b>	<b>26 659 358</b>	<b>65 021 314</b>	<b>74 831 216</b>	<b>108 338 767</b>	<b>119 042 684</b>
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement					
Décassement sur acquisition d'immobilisation corporelles ou incorporelles	152 193 554				
Encaissement sur cessions d'immobilisations corporelle ou incorporelles					
Décassement sur acquisition d'immobilisations financières					
Dividendes et quote part-part de résultats reçus					
<b>Flux de trésorerie net provenant des des activités d'investissement (B)</b>	<b>-152 193 554</b>				

Flux de trésorerie liés aux activités de financement					
Encaissements suite à l'émission d'action	62 193 554				
Dividendes et autres distributions effectuées					
Encaissement provenant d'emprunts	90 000 000				
Remboursement d'emprunts	- 12 580 020	- 14 844 424	- 17 516 420	- 20 669 375	- 24 389 761
<b>Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)</b>	<b>139 613 534</b>	<b>- 14 844 424</b>	<b>- 17 516 420</b>	<b>- 20 669 375</b>	<b>- 24 389 761</b>
<b>Variation de trésorerie (A+B+C)</b>	<b>14 079 338</b>	<b>50 176 890</b>	<b>57 314 796</b>	<b>87 669 392</b>	<b>94 652 923</b>
Trésorerie et équivalent de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	31 642 214	45 721 552	95 898 442	153 213 238	240 882 630
Trésorerie et équivalent de trésorerie à la clôture					
<b>Variation de trésorerie de la période</b>	<b>45 721 552</b>	<b>95 898 442</b>	<b>153 213 238</b>	<b>240 882 630</b>	<b>335 535 553</b>

D'après ce tableau notre entreprise a une bonne situation de trésorerie, donc elle peut placer ses excédents de trésorerie auprès de sa banque pour générer des intérêts financiers en sa faveur, elle pourra également envisager de nouveaux investissements pour accroître sa capacité de production grâce également à ses excédents de trésorerie.

#### SECTION 4: BILANS PRÉVISIONNELS

Selon le PCG 2005, le bilan est un état récapitulatif des actifs, passif et des capitaux propres de l'entreprise à la date de clôture des comptes.

Le bilan d'ouverture ainsi que les bilans prévisionnels pendant cinq années d'exercice se sont présentés dans les tableaux suivants.

#### Tableau n°31 : Bilan d'ouverture 01 Janvier N

Unité monétaire : Ariary

ACTIF	Montant But	Montant Net	PASSIF	Montant
<b>ACTIF NON COURANTS</b>			<b>Capitaux propres</b>	
Ecart d'acquisition			Capital	62 193 554
<b>Immobilisations incorporelles</b>			Primes et réserves	
Frais de développement	800 000	800 000	Report à nouveau	
<b>Immobilisations corporelles</b>			Résultat net	
Terrain	60 000 000	60 000 000		
Matériels et outillage	6 771 340	6 771 340	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	62 193 554
			<b>PASSIF NON COURANTS</b>	
Matériels de transport	43 600 000	43 600 000	Emprunts et dettes financières	90 000 000
MMB	1 110 000	1 110 000		
Matériels informatiques	8 270 000	8 270 000		
<b>TOTAL ACTIF</b>			<b>TOTAL PASSIF NON</b>	

<b>NON COURANTS</b>	120 551 340	120 551 340	<b>COURANTS</b>	90 000 000
<b>ACTIFS COURANTS</b> Trésorerie (fonds en caisse et Dépôts à vue)	31 642 214	31 642 214	<b>PASSIFS COURANTS</b> Dettes court terme Fournisseurs et comptes rattachés Autres dettes	
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	31 642 214	31 642 214	<b>TOTAL PASSIFS</b>	-
			<b>COURANTS</b>	
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	152 193 554	152 193 554	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	152 193 554

#### 4.1 : Les bilans prévisionnels des 5 années d'exploitations

Comme notre étude s'étend sur 5 ans, nous allons donc voir un à un le bilan prévisionnel de chaque année d'exercice.

##### 4.1.1 : Bilan prévisionnel de l'année 1

#### **Tableau n°32 : Bilan au 31 Décembre de l'année 1**

Unité monétaire : Ariary

	Montant brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<b>ACTIF NON COURANTS</b>				<b>Capitaux propres</b>	
Ecart d'acquisition				Capital	62 193 554
<b>Immobilisations incorporelles</b>				Primes et réserves	
Frais de développement	800 000	200 000	600 000	Report à nouveau	
<b>Immobilisations corporelles</b>				Résultat net	15 297 224
Terrain	60 000 000		60 000 000		
Matériels et outillage	6 771 340	677 134	6 094 206	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>77 490 778</b>
Matériels de transport	43 600 000	8 720 000	34 880 000	<b>PASSIF NON COURANTS</b>	
MMB	1 110 000	111 000	999 000	Emprunts et dettes financières	77 419 980
Matériels informatiques	8 270 000	1 654 000	6 616 000		
<b>TOTAL ACTIF NON COURANTS</b>	<b>120 551 340</b>	<b>11 362 134</b>	<b>109 189 206</b>	<b>TOTAL PASSIF NON COURANTS</b>	<b>77 419 980</b>
<b>ACTIFS COURANTS</b>				<b>PASSIFS COURANTS</b>	
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	45 721 552		45 721 552	Dettes court terme	
				Fournisseurs et comptes rattachés	
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>75 721 552</b>		<b>45 721 552</b>	Autres dettes	
				<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>	-

<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>196 272 892</b>		<b>154 910 758</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>154 910 758</b>
-------------------------	--------------------	--	--------------------	--------------------------	--------------------

D'après ce tableau, le bilan prévisionnel initial présente un résultat de 15 297 224Ar.

#### 4.1.2 : Bilan prévisionnel de l'année 2

**Tableau n°33 : Bilan au 31 Décembre de l'année 2**

Unité monétaire : Ariary

	Montant brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<b>ACTIF NON COURANTS</b>				<b>Capitaux propres</b>	
Ecart d'acquisition				Capital	62 193 554
<b>Immobilisations incorporelles</b>				Primes et réserves	
Frais de développement	800 000	400 000	400 000	Report à nouveau	15 297 224
<b>Immobilisations corporelles</b>				Résultat net	53 659 180
Terrain	60 000 000		60 000 000		
Matériels et outillage	6 771 340	1 354 268	5 417 072	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>131 149 958</b>
Matériels de transport	43 600 000	17 440 000	26 160 000	<b>PASSIF NON COURANTS</b>	
MMB	1 110 000	222 000	888 000	Emprunts et dettes financières	62 575 556
Matériels informatiques	8 270 000	3 308 000	4 962 000		
<b>TOTAL ACTIF NON COURANTS</b>	<b>120 551 340</b>	<b>22 724 268</b>	<b>97 827 072</b>	<b>TOTAL PASSIF NON COURANTS</b>	<b>62 575 556</b>
<b>ACTIFS COURANTS</b>				<b>PASSIFS COURANTS</b>	
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	95 898 442		95 898 442	Dettes court terme	
				Fournisseurs et comptes rattachés	
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>95 898 442</b>		<b>95 898 442</b>	Autres dettes	
				<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>	0
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>216 449 782</b>		<b>193 725 514</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>193 725 514</b>

Dans l'année 2, le résultat de l'exercice est de 53 659 556Ar avec un report à nouveau de 15 297 224Ar qui est le résultat de l'année 1.

## 4.1.3 : Bilan prévisionnel de l'année 3

**Tableau n°34 : Bilan au 31 Décembre de l'année 3**

Unité monétaire : Ariary

	Montant brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<b>ACTIF NON COURANTS</b>				<b>Capitaux propres</b>	
Ecart d'acquisition				Capital	62 193 554
<b>Immobilisations incorporelles</b>				Primes et réserves	
Frais de développement	800 000	600 000	200 000	Report à nouveau	68 956 404
<b>Immobilisations corporelles</b>				Résultat net	63 469 082
Terrain	60 000 000		60 000 000		
Matériels et outillage	6 771 340	2 031 402	4 739 938	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>194 619 040</b>
Matériels de transport	43 600 000	26 160 000	17 440 000	<b>PASSIF NON COURANTS</b>	
MMB	1 110 000	333 000	777 000	Emprunts et dettes financières	45 059 137
Matériels informatiques	8 270 000	4 962 000	3 308 000		
<b>TOTAL ACTIF NON COURANTS</b>	<b>120 551 340</b>		<b>86 464 938</b>	<b>TOTAL PASSIF NON COURANTS</b>	<b>45 059 137</b>
<b>ACTIFS COURANTS</b>				<b>PASSIFS COURANTS</b>	
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	153 213 238			Dettes court terme	
				Fournisseurs et comptes rattachés	
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>153 313 238</b>		<b>153 213 238</b>	Autres dettes	
				<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>	
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>273 864 578</b>		<b>239 678 176</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>239 678 176</b>

Dans l'année 3, le résultat de l'exercice est de 63 469 082Ar avec un report à nouveau de 68 956 404Ar qui est la somme des résultats des 2 années précédentes.



## 4.1.4 : Bilan prévisionnel de l'année 4

**Tableau n°35 : Bilan au 31 Décembre de l'année 4**

Unité monétaire : Ariary

	Montant brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<b>ACTIF NON COURANTS</b>				<b>Capitaux propres</b>	
Ecart d'acquisition				Capital	62 193 554
<b>Immobilisations incorporelles</b>				Primes et réserves	
Frais de développement	800 000	800 000		Report à nouveau	132 425 486
<b>Immobilisations corporelles</b>				Résultat net	96 976 633
Terrain	60 000 000		60 000 000		
Matériels et outillage	6 771 340	2 708 536	4 062 804	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>291 595 673</b>
Matériels de transport	43 600 000	34 880 000	8 720 000	<b>PASSIF NON COURANTS</b>	
MMB	1 110 000	444 000	666 000	Emprunts et dettes financières	24 389 761
Matériels informatiques	8 270 000	6 616 000	1 654 000		
<b>TOTAL ACTIF NON COURANTS</b>	<b>120 551 340</b>		<b>75 102 804</b>	<b>TOTAL PASSIF NON COURANTS</b>	<b>24 389 761</b>
<b>ACTIFS COURANTS</b>				<b>PASSIFS COURANTS</b>	
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	240 882 630		240 882 630	Dettes court terme	
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>240 882 630</b>		<b>240 882 630</b>	Fournisseurs et comptes rattachés	
				Autres dettes	
				<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>	
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>361 433 970</b>		<b>315 985 434</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>315 985 434</b>

Le bilan de la 4<sup>ème</sup> donne un résultat de 96 976 633Ar et un report à nouveau de 132 425 486Ar, somme des résultats précédents.

## 4.1.5 : Bilan prévisionnel de l'année 5

**Tableau n°36 : Bilan au 31 Décembre de l'année 5**

Unité monétaire : Ariary

	Montant brut	Amortissement	Montant net	PASSIF	Montant
<b>ACTIF NON COURANTS</b>				<b>Capitaux propres</b>	
Ecart d'acquisition				Capital	62 193 554
<b>Immobilisations incorporelles</b>				Primes et réserves	
Frais de développement				Report à nouveau	229 402 119
<b>Immobilisations corporelles</b>				Résultat net	107 880 550
Terrain	60 000 000		60 000 000		
Matériels et outillage	6 771 340	3 385 670	3 385 670	<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>399 476 223</b>
Matériels de transport	43 600 000	43 600 000		<b>PASSIF NON COURANTS</b>	
MMB	1 110 000	555 000	555 000	Emprunts et dettes financières	
Matériels informatiques	8 270 000	8 270 000			
<b>TOTAL ACTIF NON COURANTS</b>	<b>119 751 340</b>		<b>63 940 670</b>	<b>TOTAL PASSIF NON COURANTS</b>	
<b>ACTIFS COURANTS</b>				<b>PASSIFS COURANTS</b>	
Trésorerie (fonds en caisse et dépôts à vue)	335 535 553			Dettes court terme	
				Fournisseurs et comptes rattachés	
<b>TOTAL ACTIFS COURANTS</b>	<b>335 535 553</b>		<b>335 535 553</b>	Autres dettes	
				<b>TOTAL PASSIFS COURANTS</b>	
<b>TOTAL DES ACTIFS</b>	<b>455 286 893</b>		<b>399 476 223</b>	<b>TOTAL DES PASSIFS</b>	<b>399 476 223</b>

Le dernier bilan prévisionnel a pour résultat de 107 880 550Ar. Les dettes sont nulles car elles sont toutes remboursées.

## **CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET**

### Généralité sur l'évaluation

En termes globaux, l'évaluation consiste à examiner le passé pour mieux prédire et maîtriser l'avenir. Plus précisément, l'évaluation est un processus qui permet de déterminer et de juger la valeur des résultats des activités antérieures, ce qui permet de prédire les résultats des activités qui pourraient être éventuellement entreprises. Selon cette conception, l'évaluation est un mécanisme de rétroaction sur les décisions, ce qui la place à l'intérieur du processus de gestion. Comme dans l'exécution du projet, l'évaluation dans le contexte d'une gestion continue devient une activité intégrée et non extérieure au processus. Pour réaliser une exécution de projet informée et basée sur

des résultats et non pas sur la conjoncture, on doit pouvoir préparer des éléments d'évaluation qui correspondent aux besoins de prise de décision.

De même que le suivi de projet, l'évaluation permet au gestionnaire de compléter les informations nécessaires pour atteindre les objectifs prévus.

Nous allons procéder à trois types d'évaluation qui sont : évaluation économique, financière et sociale

### **SECTION 1 : EVALUATION ECONOMIQUE**

#### 1.1 Notion de la valeur ajoutée (VA)

La valeur ajoutée mesure la contribution productive de l'entreprise à l'économie nationale. Elle correspond en effet à la différence entre la valeur des biens ou des prestations fournis par l'entreprise à son environnement et la valeur des consommations productives ou des consommations intermédiaires en provenance de biens, requises par son activité. La valeur ajoutée mesure la contribution spécifique assurée grâce au potentiel productif réuni au sein de l'entreprise.

#### 1.2 : Effet sur le Produit Intérieur Brut (PIB)

Par définition le PIB est la somme des VA et puisque les VA mesurent la contribution productive de l'entreprise à l'économie nationale, la réalisation de ce projet a un effet sur le PIB car ce dernier n'est autre que la somme des VA.

### **SECTION 2 : EVALUATION FINANCIERE**

L'évaluation financière d'un projet peut être faite par plusieurs techniques. Mais compte tenu des données financières que nous disposons, on va se limiter au calcul au calcul de ses outils d'évaluation et les critères d'évaluation.

## 2.1 : Selon des outils d'évaluation

### 2.1.1 : Calcul de la VAN

Comme nous l'avons vu auparavant, la VAN permet à l'entreprise de savoir si l'investissement engagé est capable d'apporter des ressources internes permettant de rembourser ou non les fonds investis.

Mais avant de la calculer, il faut savoir les flux monétaires dégagés par la mise en œuvre des investissements. Ce qui nous conduit à calculer la MBA.

**Tableau n°37 : Les Marges Brutes d'Autofinancement (MBA)**

Unité monétaire : Ariary

Années RUBRIQUES	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Recettes	150 000 000	210 000 000	220 500 000	347 287 500	364 651 875
Charges	135 379 910	157 017 954	157 708 052	209 426 587	211 213 938
Résultat avant imposable	14 620 090	52 982 046	62 791 948	137 860 913	153 437 937
IBS 20%				41 358 274	46 031 381
Résultat net	14 620 090	52 982 046	62 791 948	96 502 639	107 406 556
Amortissement	12 039 268	12 039 268	12 039 268	12 039 268	11 839 268
<b>MBA</b>	<b>26 659 358</b>	<b>65 021 314</b>	<b>74 831 216</b>	<b>108 541 907</b>	<b>119 245 824</b>

Après avoir connu les MBA, calculons alors la VAN.

**Tableau n°38 : La valeur actuelle nette (VAN)**

ANNEES	MBA	$(1,18)^{-n}$	MBA actualisée MBA $(1,18)^{-n}$	MBA actualisée cumulée	$(1,36)^{-n}$	MBA actualisée cumulée
1	26 659 358	0,847	22 580 476	22 580 476	0,74	19 727 925
2	65 021 314	0,718	46 685 303	69 265 779	0,54	35 111 510
3	74 831 216	0,608	45 497 379	114 763 159	0,40	29 932 486
4	108 541 907	0,515	55 899 082	170 662 241	0,29	31 477 153
5	119 245 824	0,437	52 110 425	222 772 666	0,21	25 041 623
<b>TOTAL</b>	<b>394 299 619</b>		<b>222 772 666</b>			<b>141 290 697</b>

$$VAN = \sum_{n=1}^5 MBA_n (1+i)^{-n} - C$$

$$VAN = 222\,772\,666 - 152\,193\,554$$

**VAN = 70 579 112Ar**

2.1.2 : Calcul du TRI

Calculer le TRI c'est trouver une valeur qui annule la VAN.

$$0 = \sum_{n=1}^5 MBA_n (1+i)^{-n} - C$$

On va tout d'abord calculer la VAN au taux de 36% puis on procède à une interpolation.

$$VAN = 141\,290\,697 - 152\,193\,554$$

$$VAN = -10\,902\,857$$

Trouvons le TRI par interpolation

$$70\,579\,112 > 0 > -10\,902\,857$$

$$18 > TRI > 36$$

$$\frac{TRI - 18}{36 - 18} = \frac{0 - 70\,579\,112}{-10\,902\,857 - 70\,579\,112} = \frac{-70\,579\,112}{-81\,481\,969}$$

$$\frac{TRI - 18}{18} = \frac{-70\,579\,112}{-81\,481\,969}$$

- 81 481 969 (TRI-18) = - 1 270 424 016
- 81 481 969 TRI + 1 466 675 442 = - 1 270 424 016
- 81 481 969 TRI = - 1 270 424 016 - 1 466 424 016

$$TRI = \frac{2\,737\,099\,458}{81\,481\,969}$$

**TRI = 33,59%**

Le TRI est donc de 33,59%, tandis que le taux d'intérêt est de 18%. On a donc une marge de 15,59%, ce qui nous permet de nous endetter davantage. Le projet est donc acceptable puisque son rendement permet de compenser le coût de ses ressources et au-delà, d'enrichir l'entreprise.

### 2.1.3 : Calcul du DRCI

Chercher le DRCI consiste à savoir au de combien d'années le capital investi sera remboursé. On détermine à partir des MBA actualisées cumulées la somme de l'investissement puis on procède à une interpolation linéaire. Le calcul du DRCI est détaillé dans le tableau suivant :

$$DRCI = \sum_{n=1}^5 MBA_n (1+i)^{-n}$$

**Tableau n°39 : Calcul du DRCI**

ANNEES	MBA	(1,18) <sup>-n</sup>	MBA actualisée MBA (1,18) <sup>-n</sup>	MBA actualisée cumulée
1	26 659 358	0,847	22 580 476	22 580 476
2	65 021 314	0,718	46 685 303	69 265 779
3	74 831 216	0,608	45 497 379	114 763 159
4	108 541 907	0,515	55 899 082	170 662 241
5	119 245 824	0,437	52 110 425	222 772 666

Sur ce tableau, l'investissement est compris entre le cumul du cash flow de l'année 3 et celui de l'année 4. Le DRCI sera obtenu à partir d'une interpolation.

<b>Année</b>	<b>MBA</b>
3	114 763 159
d	152 193 554
4	170 662 241
d - 3	152 193 554 – 114 763 159
<hr/>	
=	= 0,66
4 - 3	170 662 241 – 114 763 159
d - 3 = 0,66	d = 3,66

D'où,

3 ans (0,66 x 12 mois = 7,92 mois)

3ans 7 mois (0,92 x 30 jours = 28 jours)

### **3 ans 7 mois 28 jours**

L'investissement initial sera récupéré après 3 ans 7 mois 28 jours, plus précisément le 28 Septembre de l'année 4.

La durée de récupération des capitaux est inférieure à 5 ans donc le projet est rentable.

#### 2.1.4. :L'indice de profitabilité (IP)

L'IP est défini comme le rapport entre la somme du MBA actualisée et la somme des capitaux investis.

$$IP = \frac{\sum_{n=1}^5 MBA_n (1+i)^{-n}}{C}$$
$$IP = \frac{222\,772\,666}{152\,193\,554}$$

**IP = 1,46**

L'IP = 1,46 veut dire que : 1Ar de capital investi génère 0,46Ar de bénéfice.

Le projet est donc rentable d'après les 4 outils d'évaluation.

Voyons maintenant sur ce qui est des critères d'évaluation.

## 2.2 : Selon les critères d'évaluation

### 2.2.1 : La pertinence

C'est vrai que le projet est pertinent, non seulement pour nous mais également pour la région où le site de construction se trouve. La véracité de ce constat est démontrée dans les évaluations économiques et sociales du projet

### 2.2.2 :L'efficacité

D'après l'étude financière traitée auparavant, toutes les critères montrent que l'entreprise a atteint ses objectifs tant sur le plan financier que sur le plan social. L'augmentation du chiffre d'affaires chaque année d'exploitation le prouve. Ce projet est donc efficace.

### 2.2.3 :L'efficience

L'efficacité et l'efficience font souvent l'objet d'appréciations convergentes. Il en va ainsi chaque fois que des progrès de productivité favorise la réalisation des objectifs majeurs assignés à une entité. Ainsi, la réalisation d'un objectif d'augmentation du chiffre d'affaires (test d'efficacité) peut être assurée par la diminution des consommations intermédiaires (signe d'efficience) qui, en réduisant le coût de production, améliore la compétitivité prix de l'entreprise sur le marché.

### 2.2.4 : Durabilité du projet

Le projet est durable car d'après les études financières effectuées, il a une indépendance financière définie par une trésorerie positive durant les cinq années d'exploitation. Notre étude se base sur ces cinq années car elles ont fait l'objet de prévision pour notre calcul. On peut donc dire que le projet durera longtemps et sera prospère si la bonne gestion continue

### 2.2.5 : Impact du projet

L'impact évident attendu dudit projet est la nette amélioration de condition de logement des ménages malagasy en particulier celles qui sont aux alentours de la ville d'Antananarivo. En plus, il contribue aussi à l'extension et l'amélioration de l'urbanisation de la ville.

Les régions environnantes du site de construction y trouvent aussi des avantages car l'implantation de site de ce genre sera nécessairement soumise au paiement de droit impôt sources de revenus pour les communes.



### **SECTION 3 : EVALUATION SOCIALE**

L'évaluation sociale du projet permet de mesurer sa profitabilité pour la société dans laquelle il évoluera.

#### **3.1 : Utilité sociale**

Le projet augmente les recettes fiscales qui constituent la principale ressource de l'Etat lui permettant de réaliser des infrastructures publiques, le paiement du salaire des fonctionnaires, la facilitation de l'accès du peuple aux soins et à l'éducation.

Le projet donne des débouchés aux producteurs locaux de matières premières comme les extracteurs de sable et les fabricants de briques.

#### **3.2 : Nombre d'emplois créés**

Comme nous avons vu dans la partie précédente, le personnel de notre entreprise sera composé dans un premier tant de 18 personnes. Vers la 4<sup>ème</sup> année d'exercice, l'entreprise projette encore d'augmenter ses capacités de production de logements. Tout ceci entraînera l'embauche d'autres ouvriers.

Bref, les travaux de construction ne pouvant pas être automatisables, l'entreprise aura recours à un effectif de plus en plus élevé d'employés ce qui crée des emplois pour la masse ouvrière malagasy.

### **CONCLUSION DE LA PARTIE III**

Dans cette partie, nous avons analysé l'étude financière de notre projet, l'objectif est de vérifier la rentabilité de notre projet. D'après les évaluations financières, on a trouvé une Valeur actuelle nette à 70 579 112Ar, un TRI égale à 33,59%, qui est supérieur au taux d'emprunt de 18% notre entreprise dispose une marge de sécurité de 15,59% qui nous permet de nous endetter davantage, l'IP est égale à 1,46 ce qui signifie 1Ariary investi génère 0,46Ar de bénéfice et enfin les capitaux investis sera récupérés avant la fin du projet.

En bref, on peut dire que le projet est rentable.

## **CONCLUSION GENERALE**

L'acquisition de logement constitue une amélioration de la situation économique car le logement constitue un actif du patrimoine des ménages. Ceci est évident puis que le fait d'habiter dans sa propre maison enlève des dépenses importantes et périodiques engendrées par la location.

C'est ainsi que nous mettons en œuvre un programme de construction de l'habitat ayant pour but de trouver aussi des moyens afin de résoudre le problème crucial de pénurie de logement. Selon le fait qu'à une certaine époque, le parc immobilier de logement accusait un déficit de plusieurs centaines des milliers d'unité. Et l'objectif affiché était de construire dans un délai de cinq ans quelques centaines de logements.

Le choix de ce « projet de création d'une entreprise de construction de logements » porte essentiellement sur la contribution au développement du pays. En effet, l'objectif de ce projet est de contribuer à réduire l'insuffisance de logements et ainsi d'offrir à tout le monde, les conditions de se loger décentement.

Il agit en direction de publics ciblés, de garantir à tous l'accès au logement. Face au risque de marginalisation de la population affluant des campagnes et ou de l'extérieur des pays afin d'enrayer le plus possible des effets néfastes d'une croissance urbaine anarchique, l'accès au logement était

*Projet de création d'une entreprise de construction de logements dénommée ECOGE à Antananarivo* - 80 -  
reconnu comme un enjeu majeur de cohésion sociale en même temps qu'un facteur essentiel de développement.

Face à cette situation, les habitants des pays en développement sont confrontés à des formidables défis, étant donné le taux de croissance rapide que l'on peut prévoir et le grand nombre de citoyens à employer, à loger et qui doivent bénéficier des services publics. Ces activités industrielles et les services, car les entrepreneurs et les petites entreprises peuvent s'y partager les marchés, les infrastructures, la main d'œuvre et l'information. Cependant, la densité de la population et des activités dans un espace restreint est aussi source d'effets pervers, gaspillage, pollution, congestion et criminalité.

Donc les intérêts de la réussite de ce projet ne se réduisent pas tout simplement pour notre entité, mais pour la nation, la région et les habitants.

# **ANNEXES**

## **LISTE DES ANNEXES**

<b>N°</b>	<b>TITRE</b>
1	QUESTIONNAIRE D'ENQUETE
2	CADRE LOGIQUE DU PROJET
3	PROCESSUS D'OBTENTION DU PERMIS DE CONSTRUIRE
4	BORDEREAU DE DEVIS ESTIMATIF
5	PLAN D'UN LOGEMENT

**ANNEXE N° 01**

**QUESTIONNAIRE D'ENQUETE**

- 1 Habitez-vous en ville ou en périphérie ? Oui ! Non !
- 2 Sinon, quel quartier ? .....
- 3 Vous travaillez en ville ou sur place ? En ville ! Sur place !
- 4 Est ce que votre conjoint travaille ? Oui ! Non !
- 5 Si oui, en ville ou sur place ? En ville ! Sur place !
- 6 Distance approximative du domicile du centre-ville.....km
- 7 Durée moyenne du trajet de la mission jusqu'au lieu de travail.....
- 8 Etes-vous propriétaire ou locataire ? Proprio ! Locataire !
- 9 Si locataire, trop chère par rapport au confort ?
- En ville Oui ! Non !
- En périphérie Oui ! Non !
- 10 Très important d'habiter en ville ou pas ? Oui! Non !
- 11 Si vous aviez un budget d'environ 25MARIARY pour une maison, construire ou acheter ?
- Construire ! Acheter !
- 12 Petite mais en vile ou grande même si en périphérie ? En ville ! Périphérie !
- 13 Pour une même surface habitable, vous préférez en étage ou basse ?
- Basse ! Etage !

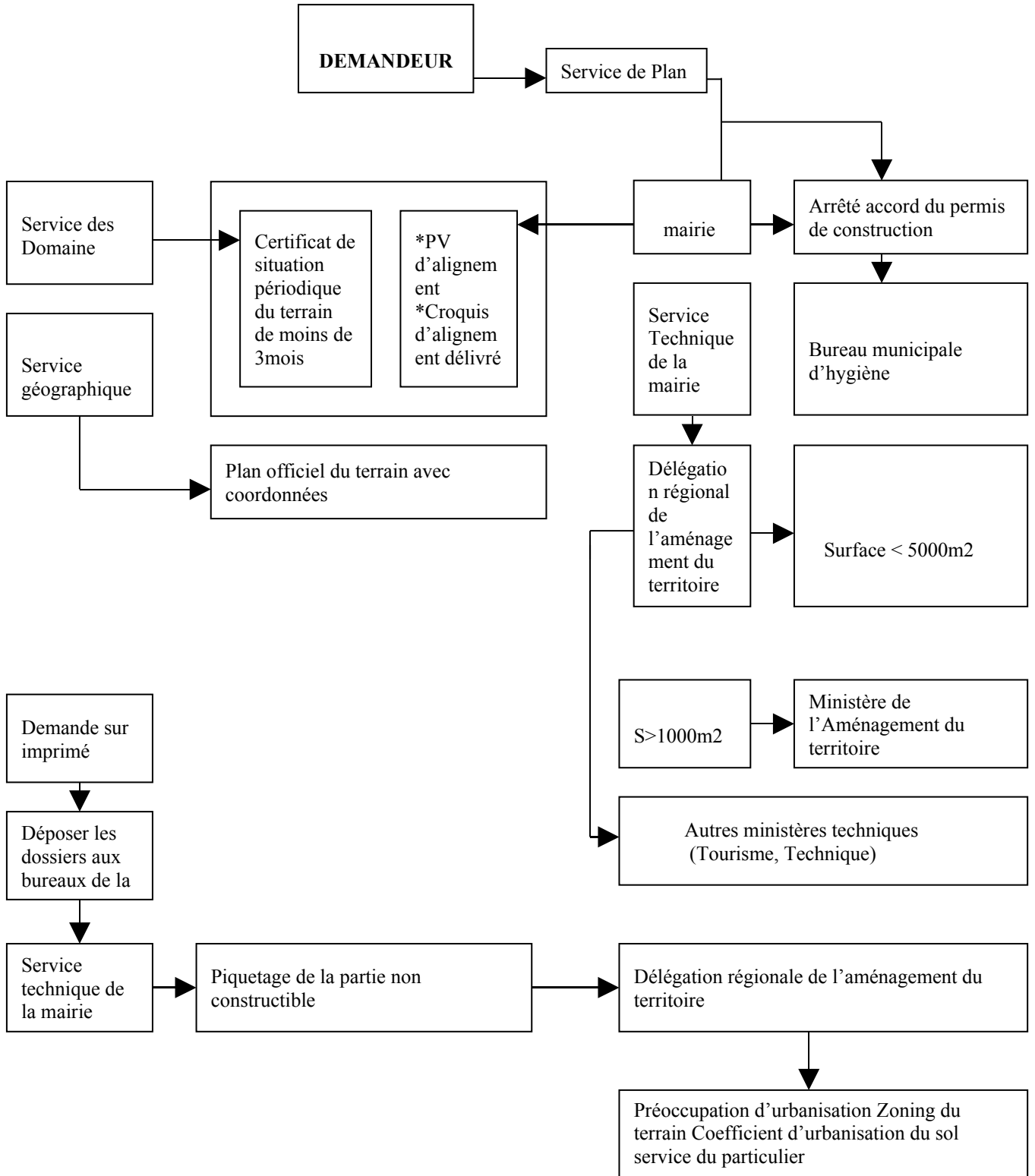
## ANNEXE N° 02: CADRE LOGIQUE DU PROJET

	<b>Logique d'intervention</b>	<b>Indicateurs Objectivement Vérifiable</b>	<b>Sources de Vérification</b>	<b>Hypothèses</b>
<b>Objectifs globaux</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Amélioration de la condition de logements des ménages malagasy.</li> <li>- Allègement des dépenses de location d'habitation des ménages malagasy</li> </ul>	Quantité et qualité des maisons vendues	Statistique de la satisfaction des clients	
<b>Objectif spécifique</b>	Construire des maisons confortables et accessibles aux ménages malagasy	Quantités de production	Outils de gestion	Disponibilité du site de construction
<b>Résultat attendu</b>	Maisons construites et vendues	Nombre de maisons construites	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Statistique des acheteurs</li> <li>- Statistique des ventes</li> </ul>	
<b>Activités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recherche de financement</li> <li>- Recrutement des personnels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Obtention du crédit nécessaire au financement du projet</li> <li>- Formation du personnel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Outils de gestion</li> <li>- Liste du personnel</li> </ul>	
<b>Intrants</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Personnels qualifiés</li> <li>- Moyens de productions de bonne qualité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dynamisme du personnel</li> <li>- Qualité des matériaux de construction</li> <li>- Vitesse de production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pièces comptables</li> <li>- Quantité de maisons construite</li> </ul>	Déblocage des fonds nécessaires aux activités



ANNEXE N° 03:

PROCESSUS D'OBTENTION DE PERMIS DE CONSTRUIRE

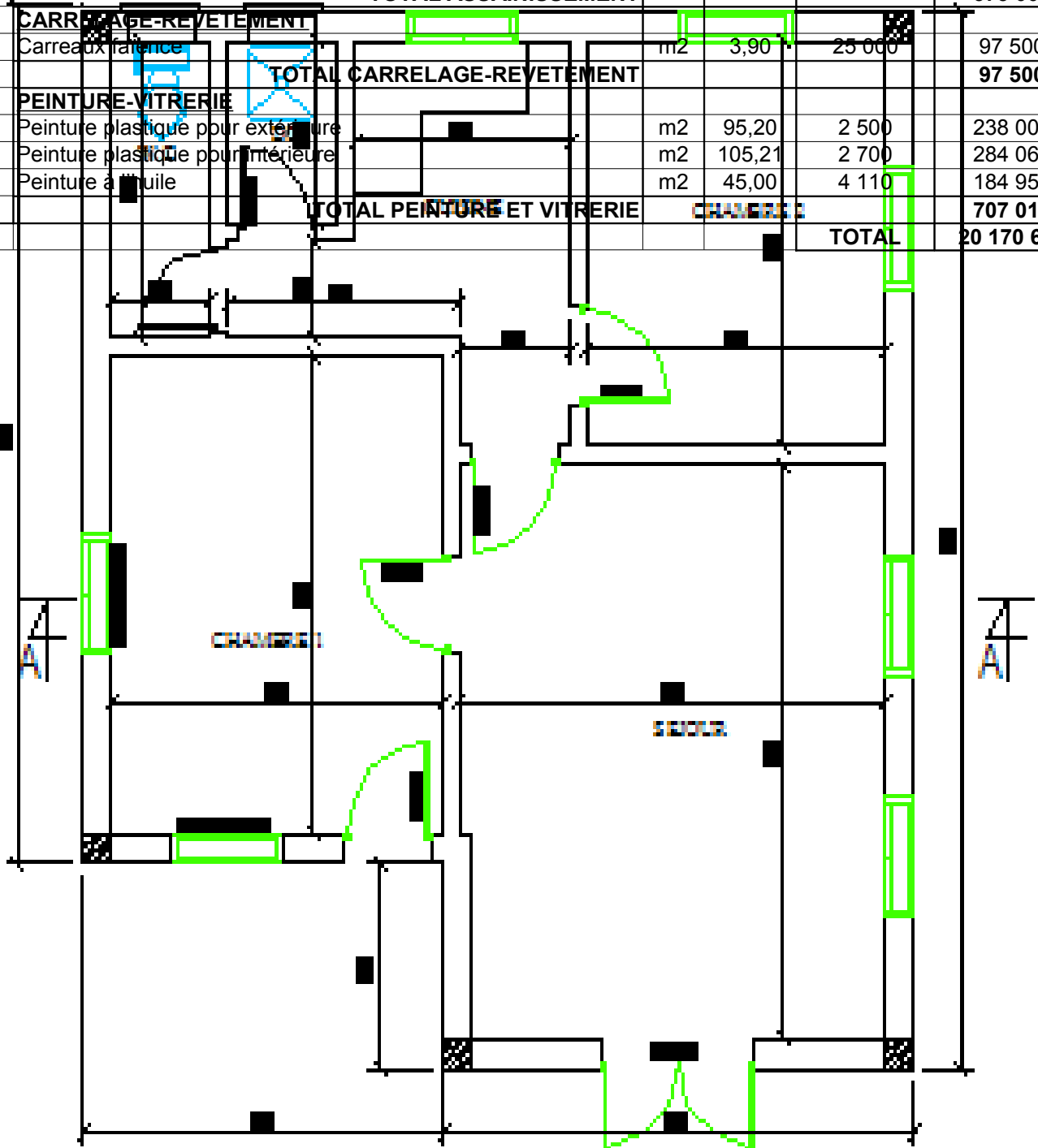


## ANNEXE N° 04

**BORDEREAUX ET DEVIS ESTIMATIF**

N°	DESIGNATIONS	U	QUANT	PRIX UNIT	MONTANT
<b>I</b>	<b><u>INSTALLATION DE CHANTIER</u></b>				
I-1	Installation et repli de chantier	fft	1,00	1 400 000	1 400 000
	<b>TOTAL INSTA</b>				<b>1 400 000</b>
<b>I</b>	<b><u>TERRASSEMENT</u></b>				
1-1	Fouille en rigôle	m3	12,00	6 125	73 500
1-2	Remblai autour des ouvrages	m3	4,80	4 025	19 320
1-3	Evacuation de terre excedentaire	m3	11,40	5 250	59 850
	<b>TOTAL TERRASS</b>				<b>152 670</b>
<b>II</b>	<b><u>BETON ET MAC EN INFRASTRUCTURE</u></b>				
2-1	Maçonnerie de moellon	m3	8,00	140 000	1 120 000
2-2	Couche de Sable	m3	1,19	12 250	14 578
2-3	Béton dosé à 350 kg/m3	m3	0,40	437 500	175 000
2-4	Armatures	Kg	27,00	18 620	502 740
2-5	Coffrages	m2	3,84	21 000	80 640
2-6	Béton de forme dosé à 250 kg/m3	m3	2,50	350 000	875 000
2-7	Herrissonnage en pierre sèche	m3	7,50	43 750	328 125
	<b>TOTAL BETON EN INFRAST</b>				<b>3 096 083</b>
<b>III</b>	<b><u>BETON ET MAC EN SUPERSTRUCTURE</u></b>				
3-1	Maçonnerie de brique ép. =22cm	m2	85,00	26 250	2 231 250
3-2	Maçonnerie de brique ép. =11cm	m2	40,00	11 375	455 000
3-3	Béton dosé à 350 kg/m3	m3	1,50	250 000	375 000
3-4	Coffrage	m2	10,00	12 000	120 000
3-5	Armature	kg	135,00	3 800	513 000
	<b>TOTAL BETON EN SUPERS</b>				<b>3 694 250</b>
<b>IV</b>	<b><u>CHARPENTE COUVERTURE-PLAFONNAGE</u></b>				
4-1	Charpente bois (panne, solive, entretoise )	m3	0,45	270 000	121 500
4-2	Couverture en TOG	m2	65,00	18 000	1 170 000
4-3	Faîtière en TPG	ml	9,25	7 000	64 750
4-4	Planche de rive en bois dur	ml	35,35	3 800	134 330
4-5	Plafond en volige	m2	45,00	13 000	585 000
	<b>TOTAL CHARP-COUV-PLF</b>				<b>2 075 580</b>
<b>V</b>	<b><u>ENDUIT ET CHAPE</u></b>				
5-1	Enduit en ciment dosé à 350 kg/m3	m2	250,00	12 600	3 150 000
5-2	Chape dosée à 400 kg/m3	m2	50,00	6 150	307 500
	<b>TOTAL ENDUIT-CHAPE</b>				<b>3 457 500</b>
<b>VI</b>	<b><u>MENUISERIES BOIS</u></b>				
6-1	Porte pleine à 1 vantail dim: 80x210	u	4,00	120 000	480 000
6-2	Porte isoplane à 1 vantail dim: 70x210	u	2,00	108 000	216 000
6-3	Porte pleine à 2 vantaux dim: 1400x210	u	1,00	180 000	180 000
6-4	Volet pleine persienne avec grillage moustiquaire dim: 1,00x1,10	u	7,00	80 000	560 000
6-5	Chassis Naco dim: 0,60x0,60	u	2,00	50 000	100 000
	<b>TOTAL MENUISERIES BOIS</b>				<b>1 536 000</b>
<b>VIII</b>	<b><u>ELECTRICITE</u></b>				
8-1	Branchement au réseau JIRAMA	fft	1,00	200 000	200 000
8-2	Cablage (estimation 50ml)	fft	1,00	100 000	100 000
8-3	Installation complète d'un point lumineux SA	u	3,00	400 000	1 200 000
8-5	Prise 2P+T: 16A	u	3,00	45 000	135 000
8-7	Hublot étanche diam 200	u	2,00	38 000	76 000
8-8	Règlette monofluo L= 1,20	u	3,00	36 000	108 000

				TOTAL ELECTRICITE		1 819 000
<b>IX</b>	<b>PLOMBERIE SANITAIRE</b>					
9-1	Branchement au réseau JIRAMA	fft	1,00	150 000	150 000	
9-2	Canalisation en eau potable (estimation 20,00 ml)	fft	1,00	130 000	130 000	
9-3	Canalisation d'évacuation (estimation 6,00 ml )	fft	1,00	600 000	600 000	
9-4	WC à l'Anglaise	u	1,00	150 000	150 000	
9-5	Lave main	u	1,00	730 000	730 000	
						<b>1 760 000</b>
<b>X</b>	<b>ASSAINISSEMENT</b>					
10-2	Fosse septique en BA pour 6 personnes	u	1,00	350 000	350 000	
10-3	Canalisation	ml	5,00	5 000	25 000	
						<b>375 000</b>
<b>XI</b>	<b>CARRELAGE-REVETEMENT</b>					
11-1	Carreaux faïence	m <sup>2</sup>	3,90	25 000	97 500	
						<b>97 500</b>
<b>XII</b>	<b>PEINTURE-VITRERIE</b>					
12-1	Peinture plastique pour extérieure	m <sup>2</sup>	95,20	2 500	238 000	
12-2	Peinture plastique pour intérieure	m <sup>2</sup>	105,21	2 700	284 067	
12-3	Peinture à l'huile	m <sup>2</sup>	45,00	4 110	184 950	
						<b>707 017</b>
						<b>20 170 600</b>



ANNEXE N° 05


# PLAN D'UN LOGEMENT

## **BIBLIOGRAPHIE**

- Edition MIR « Matériaux et éléments de construction » ; 533 pages
- ELIE Cohen « Dictionnaire de gestion » Editions La Découverte ; Paris 1997 ; 378 pages
- INSTAT « La transmission géographique dans la capitale » ; 12 pages
- OLIVIER Emile « Organisation pratique des chantiers », 2<sup>e</sup> édition ; 2001 ; 348 pages
- OECFM ; PCG 2005 ; 101 pages
- Monsieur RAJAONARISON Yves : Cours 1<sup>ère</sup> Année Marketing
- Monsieur RAJAONARISON Yves : Cours 2<sup>ème</sup> Année Marketing
- Monsieur ANDRINALY Dera : Cours 3<sup>ème</sup> Année Marketing :
- Madame RAVALITERA Faraso : Cours 4<sup>ème</sup> Année EGP
- Monsieur RAHAJARIZAKA Cours 4<sup>ème</sup> Année GRH

# TABLES DES MATIERES

## REMERCIEMENTS

## SOMMAIRE

## LISTE DES TABLEAUX

## LISTE DES ABREVIATION

INTRODUCTION.....	1
<b>PARTIE I : IDENTIFICATION DU PROJET.....</b>	<b>4</b>
<b>CHAPITRE I : PRESENTATION DU PROJET.....</b>	<b>5</b>
Section 1 : Historique du projet.....	5
Section 2 : Caractéristique du projet.....	6
2.1 : Objectifs du projet.....	6
2.2 : Intérêts du projet.....	6
2.3 : Constitution de l'entreprise.....	7
2.3.1 : Démarches administratives.....	7
2.3.2 : Pièces à fournir.....	8
2.3.3 : Site de construction.....	8
<b>CHAPITRE II : ETUDE DE MARCHÉ.....</b>	<b>9</b>
Section 1 : Caractéristique du marché de logements.....	9
1.1 : Situation actuelle.....	9
1.1.1 : Modes de production.....	9
1.1.2 : Eventail des produits.....	10
1.1.2.1 : Le logement conventionnel.....	10
1.1.2.2 : Le logement rudimentaire.....	10
1.1.2.3 : Le logement élémentaire.....	11
Section 2 : Analyse de la demande.....	11
2.1 : Estimation de la demande.....	11
2.2 : Besoin et attente de la population cible.....	11
2.3 : Comportement d'achat de la cible.....	12
Section 3 : Analyse de l'offre.....	13
3.1 : Offre globale de logements.....	13
3.2 : Offre de l'entreprise.....	13
Section 4 : Analyse de la concurrence.....	14
4.1 : Concurrents directs.....	14
4.2 : Concurrents indirects.....	14
4.3 : Analyse comparative de la concurrence.....	15
Section 5 : Aspect Marketing du projet.....	15
5.1 : Stratégie de commercialisation.....	16
5.1.1: Marketing « push ».....	16
5.1.2: Marketing « pull ».....	16
5.2 : Marketing mix.....	16
5.2.1 : Politique de produit.....	16
5.2.2 : Politique de prix.....	17
5.2.3 : Politique de communication- publicité- promotion.....	18
5.2.4 : Politique de distribution.....	18
<b>CHAPITRE III : THEORIE GENERALE SUR LES OUTILS ET CRITERES D'EVALUATION.....</b>	<b>19</b>
Section 1 : Les outils d'évaluation.....	19
1.1 : La Valeur Actuel Nette (VAN).....	20
1.1.1 : Définition.....	20
1.1.2 : Formule.....	20
1.1.3 : Interprétation de la formule.....	20
1.2 : Le Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	21
1.2.1 : Définition.....	21
1.2.2 : Formule.....	21
1.2.3 : Interprétation de la formule.....	22

1.3 : Le Délai de Récupération des Capitaux Investis.....	22
1.3.1 : Définition.....	22
1.3.2 : Formule.....	22
1.3.3 : Interprétation de la formule.....	23
1.4 : L'Indice de Profitabilité.....	23
1.4.1 : Définition.....	23
1.4.2 : Formule.....	23
1.4.3 : Interprétation de la formule.....	23
Section 2 : Les critères d'évaluation du projet.....	24
2.1 : La pertinence.....	24
2.2 : L'efficacité.....	24
2.3 : L'efficience.....	24
2.4 : Durabilité du projet.....	25
2.5 : Impact du projet.....	25
<b>Conclusion de la partie I.....</b>	<b>26</b>
<b>PARTIE II : CONDUITE DU PROJET.....</b>	<b>27</b>
<b>CHAPITRE I: TECHNIQUE DE REALISATION.....</b>	<b>28</b>
Section 1 : Les facteurs de production.....	28
1.1 : Les moyens humains.....	28
1.2 : Les moyens matériels.....	28
1.2.1 : Les Matériels et outillages.....	29
1.2.3 : Les Matériaux de construction.....	29
1.3 : Les moyens financiers.....	30
Section 2 : Description générale et technique du produit.....	31
2.1 : Description générale.....	31
2.2 : Description technique.....	31
2.3 : Les services après vente.....	32
<b>CHAPITRE II : LA CAPACITE D'EXPLOITATION ENVISAGEE.....</b>	<b>32</b>
Section 1 : Aspect qualitatifs et quantitatifs .....	32
1.1 : Qualité du produit.....	32
1.2 : Vitesse de production.....	32
Section 2 : Production envisagée et évolution du chiffre d'affaires.....	33
2.1 : Production envisagée.....	33
2.2 : Evolution du chiffre d'affaires.....	33
<b>CHAPITRE III : ETUDE ORGANISATIONNELLE.....</b>	<b>33</b>
Section 1 : Organigramme.....	34
1.1 : Description.....	34
1.2 : Définition des tâches et responsabilités.....	34
1.2.1 : Le Gérant.....	35
1.2.2 : L'Agent administratif et comptable.....	35
1.2.3 : Le Conducteur des travaux.....	35
1.2.4 : Le Chef de chantier.....	35
1.2.5 : Le Responsable logistique et approvisionnement.....	35
1.2.6 : Les tâcherons.....	36
1.2.7 : Le chauffeur.....	36
1.2.8 : Les gardiens.....	36
1.3 : Récapitulation des qualifications requises.....	37
Section 2 : Gestion des ressources humaines.....	38
2.1 : Politique de recrutement.....	38
2.2 : Politique de motivation.....	38
2.3 : Politique de rémunération.....	38
2.4 : Politique de formation.....	39
Section 3 : Organisation de travail.....	40
3.1 : Organisation interne de travail.....	40
3.1 : Organisation de travail sur le chantier.....	41
Section 4 : Chronogramme des activités.....	41

4.1 : Notion.....	41
4.2 : Chronogramme.....	42
<b>Conclusion de la partie II.....</b>	<b>43</b>
<b>PARTIE III : ETUDE FINANCIERE DU PROJET.....</b>	<b>44</b>
<b>CHAPITRE I : COUT DES INVESTISSEMENTS.....</b>	<b>45</b>
Section 1 : Le coût des investissements.....	45
1.1 : Les immobilisations incorporelles.....	45
1.2 : Les immobilisations corporelles.....	46
1.2.1 : Le terrain.....	46
1.2.2 : Coût des matériels et outillages.....	46
1.2.3 : Coût des matériels de transport.....	47
1.2.4 : Coût des matériels informatiques.....	48
1.2.5 : Coût des MMB.....	48
1.3 : Récapitulation des immobilisations.....	48
1.4 : Coût des matières premières.....	50
1.5 : Le Fonds de Roulement Initial.....	51
Section 2 : Plan de financement.....	52
2.1 : Détermination du montant de financement.....	52
2.2 : Schéma du plan de financement.....	52
Section 3 : Evaluation des amortissements.....	53
3.1 : Calcul des amortissements.....	54
3.1.1 : Frais de développement.....	55
3.1.2 : Matériels et outillages.....	55
3.1.3 : Matériels de transport.....	55
3.1.4 : MMB.....	55
3.1.5 : Matériels informatiques.....	55
3.2 : Tableau des amortissements.....	56
Section 4 : Plan de remboursement des dettes financières.....	56
<b>CHAPITRE II : ETUDE DE FAISABILITE ET DE RENTABILITE DU PROJET.....</b>	<b>58</b>
Section 1 : Les comptes de gestion.....	58
1.1 : Le compte des charges.....	58
1.1.1 : Les matières premières.....	59
1.1.2 : Matières et fournitures non stockés.....	59
1.1.3 : Les charges externes.....	60
1.1.4 : Impôts et taxes.....	60
1.1.5 : Charges du personnel.....	60
1.1.6 : Charges financières.....	61
1.1.7 : DAP.....	61
1.2 : Compte des produits.....	62
Section 2 : Les compte de résultats prévisionnels.....	63
1.1 : Compte de résultat par nature.....	63
1.2 : Compte de résultat par fonction.....	64
Section 3 : Tableau des flux de trésorerie.....	65
Section 4 : Bilans prévisionnels.....	67
4.1 : Les bilans prévisionnels des cinq années d'exploitation.....	68
4.1.1 : Bilan prévisionnel de l'année 1.....	68
4.1.2 : Bilan prévisionnel de l'année 2.....	69
4.1.3 : Bilan prévisionnel de l'année 3.....	70
4.1.4 : Bilan prévisionnel de l'année 4.....	71
4.1.5 : Bilan prévisionnel de l'année 5.....	72
<b>CHAPITRE III : EVALUATION DU PROJET.....</b>	<b>72</b>
Section 1 : Evaluation économique.....	73
1.1 : Notion de la Valeur Ajoutée.....	73
1.2 : Effet sur le Produit Intérieur Brut.....	73
Section 2 : Evaluation financière.....	73
2.1 : Selon les outils d'évaluation.....	73



2.1.1 : Calcul de la VAN.....	73
2.1.2 : Calcul du TRI.....	74
2.1.3 : Calcul du DRCI.....	75
2.1.4 : Calcul de l'IP.....	77
2.2 : Selon les critères d'évaluation.....	77
2.2.1 : La pertinence.....	77
2.2.2 : L'efficacité.....	77
2.2.3 : L'efficience.....	78
2.2.4 : Durabilité du projet.....	78
2.2.5 : Impact du projet.....	78
Section 3 : Evaluation sociale.....	78
3.1 : Utilité sociale.....	78
3.2 : Nombre d'emploi créés.....	79
<b>CONCLUSION DE LA PARTIE III.....</b>	<b>80</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>81</b>
<b>ANNEXES</b>	
<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	
<b>TABLE DES MATIERES</b>	

Le numero 1 mondial du memoires



[www.rapport-gratuit.com](http://www.rapport-gratuit.com)

[clubmemoire@gmail.com](mailto:clubmemoire@gmail.com)